

Progetto GAIA "Strumento innovativo per l'efficienza economica delle imprese vitivinicole"



PSR Sicilia 2007-2013 Misura 124

Cooperazione per lo sviluppo di
nuovi prodotti, processi e tecnologie
nei settori agricolo e alimentare,
e in quello forestale

DALLA TERRA AL WEB IL PROGETTO GAIA-SICILIA PER IL FUTURO IN RETE DELLE IMPRESE AGRICOLE



Indice

INTRODUZIONE	3
1 DESCRIZIONE SINTETICA DEL PROGETTO	5
2 I PARTNER DEL PROGETTO	8
3 VADEMECUM “LINEA GUIDA AL BILANCIO DELL’IMPRESA AGRICOLA”	14
3.1 I fattori produttivi dell’azienda agricola	15
3.2 Gli elementi del bilancio.....	19
3.3 Il Risultato finale del bilancio e principali indici di redditività	24
Glossario: acronimi e indici di efficienza delle imprese agricole	30
4 INDAGINE SUI FABBISOGNI E I PROBLEMI DELLE IMPRESE AGRICOLE NEL TERRITORIO DEL DISTRETTO VITIVINICOLO DELLA SICILIA OCCIDENTALE	40
4.1 Superficie agricola utilizzata delle aziende agricole	41
4.2 Caratteristiche del tessuto imprenditoriale	49
4.3 Regime fiscale e commercializzazione dei prodotti	51
4.4 Le strutture aziendali	53
4.5 Le risorse tecniche	54

4.6	Informazione, consulenza e assistenza tecnica	55
4.7	Accesso a finanziamenti pubblici	57
4.8	Altri aspetti gestionali	57
4.9	Conclusioni	60
	Elenco delle Tavole	61
	Scheda di autovalutazione per l'individuazione dei fabbisogni/problemi aziendali	62
5	INDAGINE SUL POTENZIALE ACQUISTO DI PRODOTTI AGROALIMENTARI IN FILIERA CORTA E SU SITI DI E-COMMERCE	71
5.1	Il profilo degli intervistati	72
5.2	La confidenza con le ICT	74
5.3	L'acquisto in filiera corta	75
5.4	Gli acquisti su siti di e-commerce	77
5.5	Conclusioni	80
	Questionario	81
6	INTRODUZIONE ALL' APPLICAZIONE WAIA.....	85
	CONCLUSIONI	96
	Photogallery	98

Introduzione

di Francesca Varia

Nell'ambito dei documenti di riflessione preparatori alla programmazione dello sviluppo rurale 2014-2020, l'Unione Europea ha presentato la seguente definizione di innovazione: <<Attualizzazione di un prodotto (bene o servizio) nuovo o significativamente migliorato o di un processo o di un metodo di commercializzazione o di un metodo organizzativo relativo alla gestione economico/finanziaria, dell'ambiente di lavoro o delle relazioni esterne>> (Rapporto europeo "Agricultural Knowledge and Innovation Systems in transition" del Gruppo di lavoro collaborativo sul Sistema della Conoscenza e Innovazione in Agricoltura nell'ambito dell'European Standing Committee on Agricultural Research –SCAR, presentato a Bruxelles il 5 marzo 2012). Ciò significa, in altri termini, che prodotti nuovi e/o idee creative possono derivare non soltanto dal mondo della ricerca ma anche dalla base produttiva e dal suo contesto di operatività.

Per la sua stessa natura applicativa, l'innovazione necessita del coinvolgimento di più soggetti: di coloro che l'hanno ideata, finanziata, prodotta e adottata, dei soggetti che intendono utilizzarla e degli altri ancora che ne sono indirettamente interessati. I diversi fruitori dell'innovazione, siano essi organizzazioni, imprese, consumatori o cittadini, a seconda dei propri valori, obiettivi e conoscenze, possono percepire diversamente l'utilità del prodotto/processo innovativo e condizionarne la diffusione ed il futuro.

Avviato nell'ottobre del 2011, nel cuore del territorio del Distretto del Vino della Sicilia Occidentale, il Progetto "Gaia - Strumento innovativo per l'efficienza economica delle imprese vitivinicole", finanziato dal PSR Sicilia 2007-2013 nell'ambito della Misura 124 "Cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie nei settori agricolo e alimentare, e in quello forestale", ha puntato allo sviluppo di un'innovazione tecnologica di prodotto e di processo nel campo dell'informaticizzazione della gestione tecnico-economica ed organizzativa dell'impresa agricola.

All'insegna dello scambio delle conoscenze e di un nuovo approccio di cooperazione tra i produttori primari del territorio e i soggetti pubblici e privati, tra cui i detentori dell'innovazione da trasferire, gli attori della sperimentazione e del collaudo dell'innovazione e i soggetti responsabili del suo trasferimento, riuniti nell'ATS (Associazione Temporanea di Scopo) attuatrice del progetto, è stato testato in ambito aziendale il software dell'INEA denominato GAIA (Gestione Aziendale delle Imprese Agricole). GAIA è uno strumento avanzato di supporto alla gestione economica delle aziende agricole, ampiamente utilizzato per fini statistici dagli operatori della RICA (Rete d'Informazione Contabile Agricola), molto efficace nel determinare costi e ricavi, accertare le disfunzioni e gli sprechi aziendali, individuare e valutare le criticità da rimuovere o le potenzialità da sviluppare, nonché comparare i risultati economici dell'impresa con quelli di altre realtà produttive.

Introducendo importanti semplificazioni sulle modalità d'uso del software e con l'adattamento delle sue funzionalità alle reali esigenze del management aziendale, il Progetto Gaia Sicilia ha offerto alle imprese vitivinicole, agricole ed agroalimentari in generale, la possibilità di trarre vantaggio, senza alcun costo di transazione, dalla razionalizzazione delle tecniche produttive e dei costi ma anche dal-

l'introduzione in azienda di importanti innovazioni di processo di natura organizzativa e commerciale. Tali innovazioni sono state veicolate mediante un'applicazione web, denominata "WAIA", che è il risultato del lavoro di implementazione e testing di 4 moduli informatici, aggiuntivi e complementari al software GAIA di INEA, rispettivamente dedicati a: filiera corta ed e-commerce; tracciabilità e sicurezza alimentare; analisi economiche e processi aziendali; importazioni dati dal "cassetto fiscale" dell'Agenzia delle Entrate e dal SIAN (Sistema Informativo Agricolo Nazionale). In poche parole WAIA consente da un lato di facilitare la gestione dell'azienda, dall'altro, di beneficiare dei servizi promozionali offerti su internet da un'apposita piattaforma interattiva per diversi operatori, progettata per l'attivazione diretta della funzione di mercato tra produttore e consumatore, nell'ottica della massima trasparenza dei prezzi dei prodotti e dei comportamenti delle imprese.

La versione dimostrativa di WAIA è navigabile attraverso il sito del progetto www.siciliaprogettogaia.it. Volendo tracciare un bilancio dell'esperienza progettuale, i cui risultati sono descritti nella presente pubblicazione, si è trattato certamente di un progetto complesso che passo passo ha voluto accompagnare le imprese agricole nell'espressione dei propri fabbisogni d'innovazione. Un progetto che si è inserito in un contesto che sta attraversando un grande momento di difficoltà:

- le aziende agricole sono gestite con metodi tradizionali ed è diffusa una certa "resistenza" culturale verso il cambiamento (bassa propensione alle innovazioni);
- le imprese versano in grave stato di crisi economica e finanziaria a causa di inefficienze e "colli di bottiglia" lungo la filiera, instabilità dei prezzi, inaccessibilità al credito bancario, aumento dei costi di produzione;
- il fabbisogno delle giornate lavorative in azienda diminuisce grazie alla progressiva meccanizzazione delle coltivazioni, ma aumenta a causa della crescita vertiginosa di adempimenti fiscali, contributivi, previdenziali, nonché derivanti dalle nuove norme in materia di ambiente, sicurezza sul lavoro, tracciabilità e sicurezza alimentare;
- le rese produttive dei vigneti si riducono progressivamente a causa di diversi fattori concomitanti (riduzione dell'impiego di input chimici ed energetici, fenomeni di "stanchezza del terreno", stress fisiologici da cambiamenti climatici, non razionale gestione degli impianti, ecc.);
- la contabilità aziendale viene tenuta quasi esclusivamente ai fini fiscali. Le imprese non hanno la reale percezione della redditività e dell'efficienza economica delle attività;
- secondo i dati del Censimento generale dell'Agricoltura realizzato dall'ISTAT nel 2010, nel territorio trapanese le aziende agricole con una estensione complessiva inferiore a 5 ettari rappresentano il 73% del totale provinciale (29.318 unità produttive). Il 60% dei conduttori agricoli ha superato i 55 anni di età.

Nonostante ciò, riteniamo che le centinaia di imprese agricole coinvolte dal Progetto GAIA Sicilia, grazie ad esso abbiano potuto migliorare la propria capacità di audit sulle performance dell'azienda, acquisito nuove competenze, migliorato la sostenibilità ambientale delle attività produttive e le condizioni di sicurezza alimentare e di sicurezza sul lavoro, velocizzato alcune procedure gestionali, compreso che le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione possono offrire grandi opportunità di mercato, in definitiva ampliato i propri orizzonti.

L'esperienza insegna che da un grande bisogno può scaturire una forte motivazione. A nome dei partner dell'ATS e dei componenti del gruppo di lavoro, un sentito ringraziamento va a tutti gli imprenditori, esperti, liberi professionisti e studenti che con idee, suggerimenti, dati e informazioni hanno contribuito alla realizzazione del progetto.

1 Descrizione sintetica del progetto

Obiettivo globale

Il Progetto “GAIA strumento innovativo per l'efficienza economica delle imprese vitivinicole” persegue l'obiettivo di accrescere la competitività delle imprese del Distretto Vitivinicolo della Sicilia Occidentale, attraverso l'introduzione nel management aziendale del software GAIA quale strumento di eccellenza per la diagnosi e la massimizzazione dell'efficienza economica delle imprese. L'idea forza del progetto, infatti, è che GAIA, essendo il risultato della metodologia economica e contabile messa a punto dall'INEA per specifici scopi regolamentari, sia lo strumento più adatto per un effettivo miglioramento dei risultati economici delle imprese agricole, nonché per la comparazione della loro efficienza e redditività con quelle di altre realtà produttive, presenti dentro e fuori il contesto territoriale del Distretto.

Il settore prioritario d'intervento è quello vitivinicolo, tuttavia, poiché con crescente intensità le imprese avvertono l'esigenza di innovazioni nell'ambito di segmenti sempre più ampi e sempre più integrati delle filiere produttive, le azioni del progetto sono rivolte anche ad imprese con indirizzi ed ordinamenti produttivi diversificati.

Obiettivi specifici

Obiettivo specifico 1: Applicazione del software GAIA per la diagnosi e il miglioramento delle performance d'impresa

L'obiettivo è rivolto al trasferimento di GAIA alle imprese, alla valorizzazione del capitale umano ed al consolidamento delle conoscenze metodologiche di base per un'applicazione consapevole ed autonoma del software per le finalità di management e di audit aziendale. Le attività realizzate afferiscono alle seguenti azioni:

- **Azione 1.A: Azioni propedeutiche e supporto metodologico**

Studi e analisi per l'individuazione e la risoluzione di fabbisogni/problemi specifici, nonché per il consolidamento delle conoscenze e delle metodologie relative ai casi aziendali; definizione di protocolli per il trattamento dei dati aziendali e territoriali, con particolare attenzione ai dati sensibili.

- **Azione 1.B: Utilizzo del software GAIA e feedback dei dati**

Attività di addestramento e di assistenza tecnica per il trasferimento e l'applicazione di GAIA in ambito aziendale, elaborazione di linee guida, prontuari e manuali di utilizzo illustrati con un approccio “farmer friendly”; raccolta e gestione degli archivi GAIA delle aziende coinvolte, e relative analisi.

Obiettivo specifico 2: Riorganizzazione dei fattori produttivi e riallocazione delle risorse

L'obiettivo è rivolto al miglioramento degli aspetti organizzativi e gestionali dell'azienda con particolare riguardo al governo delle risorse "terra", "capitale", "lavoro". In tal senso sono stati implementati alcuni moduli sperimentali aggiuntivi rispetto al software GAIA, rispondenti ai fabbisogni degli utenti e/o alle specifiche finalità individuati con l'azione 1.A. Ciò nell'ambito della seguente azione:

- Azione 2: Applicazioni tecnologiche sperimentali

Studi di fattibilità tecnica, progettazione, implementazione (inclusa fase di testing) di moduli funzionali aggiuntivi del software GAIA, innovativi e non di routine, per il governo dei processi aziendali secondo i fabbisogni degli utenti e/o specifiche finalità.

Obiettivo specifico 3: Coordinamento, gestione e diffusione dei risultati del Progetto

L'obiettivo è volto ad assicurare la piena operatività del progetto, dalla fase di avvio degli interventi a quella di autovalutazione rispetto alle finalità, ai tempi e agli obiettivi di spesa previsti, nonché la dimostrazione, la disseminazione, la diffusione e la divulgazione dei risultati dell'innovazione collaudata e introdotta nel territorio. Le attività, trasversali al progetto, riguardano le seguenti azioni:

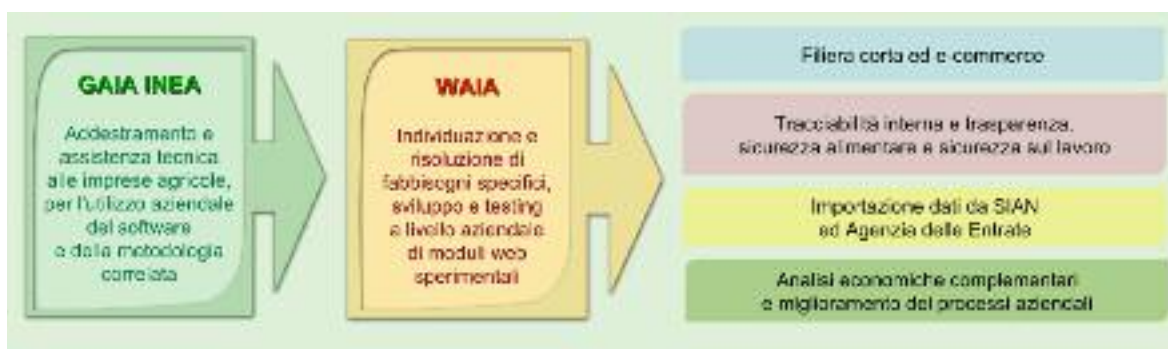
- Azione 3.A: Coordinamento e gestione del progetto

Coordinamento, organizzazione, rendicontazione, monitoraggio e autovalutazione degli interventi, attività di amministrazione e segreteria.

- Azione 3.B: Promozione del progetto e diffusione dei risultati

Animazione (compresa la condivisione delle regole e la raccolta di ulteriori adesioni); dimostrazione, disseminazione, diffusione e divulgazione dei risultati dell'innovazione collaudata e introdotta nel territorio e delle buone prassi generate dal progetto nell'ambito delle relazioni orizzontali e verticali tra i partner, attraverso pubblicazioni e materiale divulgativo, seminari, convegni ed eventi informativi con il coinvolgimento delle categorie professionali, Istituti di istruzione tecnica superiore ad indirizzo agrario, Università, Istituti di credito, Ordini professionali, ecc., nonché la comunicazione attraverso mass media e altri canali informativi.

Trasferimento dell'innovazione



Approccio di cooperazione

E' stato adottato il modello della progettazione partecipata, con periodiche sessioni di lavoro in cui gli imprenditori agricoli, i rappresentanti legali delle cantine sociali, gli altri componenti del Comitato Tecnico Scientifico ed il gruppo di lavoro del Progetto hanno condiviso idee ed esigenze per un migliore indirizzo delle attività progettuali.

Durante lo svolgimento delle azioni sopra descritte, gli imprenditori agricoli hanno partecipato al progetto collaborando ad indagini specifiche, trasmettendo dati ed informazioni relativi ai diversi aspetti tecnici, economici ed organizzativi delle aziende, partecipando alle attività di addestramento, fornendo gli archivi digitali prodotti da GAIA per le successive elaborazioni ed analisi.

Giovani imprenditori agricoli, personale tecnico delle cantine e studenti degli Istituti scolastici ad indirizzo agrario sono stati coinvolti nei processi di testing e di feed-back in fase di implementazione dei moduli aggiuntivi di GAIA.

Grazie alle innovazioni create, trasferite ed ulteriormente integrate nel nuovo software web WAIA, nonché ad una intensa attività di diffusione dei risultati (Piano di promozione e divulgazione del progetto) è stato creato un network di imprese, consumatori, istituzioni ed organizzazioni che, per l'approccio di cooperazione, l'innovatività degli strumenti e l'etica dei comportamenti adottati, costituisce un sistema integrato di filiera efficiente, trasparente e sostenibile.

2 I partner del progetto

■ CRESM

Il CRESM è stato fondato nel 1973 in Sicilia da agenti di sviluppo, sociologi ed economisti che avevano collaborato per 15 anni, prima col “Centro Studi e Iniziative per la Piena Occupazione nella Sicilia Occidentale” promosso da Danilo Dolci, e poi con il “Centro Studi e Iniziative Valle del Belice”, promosso da Lorenzo Barbera. Tutti i progetti e le azioni del CRESM sono mirate allo “Sviluppo Locale Sostenibile” e cioè: aiutare le comunità locali, comprese le fasce più svantaggiate (disoccupati immigrati, diversabili, carcerati, tossicodipendenti, donne, giovani senza qualifica, etc.) a padroneggiare il proprio territorio inteso come bacino di risorse su cui sviluppare progettualità e iniziative aziendali; promuovere in ogni territorio ricerca scientifica e tecnologica applicate al patrimonio ambientale, culturale e produttivo; costruire e sviluppare a livello locale le capacità di governo tecnico, economico, finanziario, politico, sociale, scientifico, culturale. Il CRESM opera per l’occupazione, per la valorizzazione delle potenzialità, delle vocazioni e delle risorse locali, mobilitando, zona per zona, attori economici, istituzionali, sociali, tecnici, scientifici, culturali e pedagogici e stimolando e organizzando tra loro il massimo di sinergia e cooperazione. L’attività del CRESM ha, quindi, come obiettivo prioritario lo sviluppo e l’emancipazione delle aree e delle fasce sociali più svantaggiate e, a questo scopo, coopera con analoghe organizzazioni di promozione e sviluppo di altri paesi europei e mediterranei e di altri continenti.

■ INEA

L’Istituto Nazionale di Economia Agraria è un ente pubblico di ricerca sottoposto alla vigilanza del Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali. Sin dal 1928, anno della sua fondazione con il Regio Decreto n. 1418 del 10 maggio 1928, per volere di Arrigo Serpieri, ha eseguito indagini e studi di economia agraria e forestale, conformando la propria attività alle nascenti esigenze e trasformazioni del sistema agroindustriale italiano. Dapprima nell’Italia rurale degli anni ‘30, quando inaugura una serie di grandi inchieste, che costituiscono i primi passi delle scienze sociali applicate nel nostro paese; poi nel dopoguerra, nell’epoca della riforma agraria, e negli anni ‘60 con la partecipazione attiva alla costituzione degli strumenti conoscitivi della Politica Agricola Comunitaria. L’INEA ha concorso in modo determinante alla formazione di una cultura della contabilità agraria in Italia, in quanto ente di collegamento tra lo Stato italiano e la Commissione europea nella creazione e nella gestione della RICA - Rete d’Informazione Contabile Agricola (DPR 1708/65). Negli anni ‘70, dopo essere stato ricompreso tra gli enti del

comparto ricerca (L. 70/75) ed indicato tra quelli di notevole rilievo, l'Istituto ha risentito della crisi dell'intero settore agricolo, ma tra la fine degli anni '80 e gli inizi del decennio successivo ha vissuto un nuovo periodo di forte centralità grazie alla capacità di intercettare lo spirito della nuova PAC in formazione. I compiti svolti dall'INEA a partire dalla fine degli anni '80 rispondono, in misura crescente, ad una domanda sempre più forte e diversificata di supporto tecnico e metodologico cui l'Istituto ha fatto fronte potenziando la propria struttura interna ed i collegamenti con il mondo della ricerca e degli operatori. Tale domanda origina da una molteplicità di soggetti istituzionali pubblici (comunitari, nazionali e regionali) e, nel tempo, è andata intensificandosi per il crescente ruolo svolto dalle politiche comunitarie, sulle quali l'INEA ha sviluppato e consolidato una competenza specifica. Inoltre, il processo di regionalizzazione in atto in campo agricolo ha contribuito notevolmente ad accrescere la domanda di supporto tecnico e metodologico, spingendo verso l'intensificazione dei rapporti tra l'INEA e le Amministrazioni Regionali. Negli anni '90 l'INEA è stato inserito tra gli enti che fanno parte del SISTAN - Sistema Statistico Nazionale (DM del 31 marzo 1990).

ISTITUTO REGIONALE VINI E OLI

L'Istituto Regionale, istituito nel 1950, è nato come ente pubblico al servizio della vitivinicoltura siciliana, preposto alla tutela, evoluzione e promozione della produzione vitivinicola siciliana. Con L.R. 2/2007 l'IRVO (IRVV fino alla L.R. 25/11) è riconosciuto Ente di ricerca della Regione Siciliana. L'Ente ha sede centrale a Palermo e uffici periferici ad Alcamo, Marsala, Milazzo e Noto. Ha due sportelli tecnici a Canicattì e Castiglione di Sicilia. E' inoltre dotato della cantina sperimentale "G. Dalmasso" di Marsala di una sede di rappresentanza a Catania, inaugurata a gennaio 2011. Il campo di intervento dell'Istituto è molto vasto e segue tutte le fasi della produzione vitivinicola: dal momento iniziale dell'impianto e della coltivazione della vite, fino a quello ultimo della promozione del prodotto finito.

Nel 2011 con la L.R. n° 25 del 24 novembre 2011 sono state attribuite all'IRVO le seguenti competenze in materia olivicolo-olearia: a) valorizzazione e promozione dell'olio extravergine di oliva prodotto e confezionato in Sicilia; b) valorizzazione e promozione dell'oliva da mensa prodotta e confezionata in Sicilia; c) certificazione, ricerca e innovazione nella filiera olivicolo-olearia.

CONSORZIO DISTRETTO VITIVINICOLO DELLA SICILIA OCCIDENTALE

Il Distretto, frutto di relazioni, saperi e tradizioni sedimentati nel tempo, è il risultato di un'intensa attività di animazione e sensibilizzazione portata avanti dal CRESM in collaborazione con altri due partner (Rallo Consulting di Marsala e Alto Belice Corleonese SpA di Palermo). La sua costituzione ufficiale - conforme alle disposizioni del Decreto Assessoriale. n. 152 del 1 dicembre 2005 emanato dall'Assessore Regionale alla Cooperazione, Commercio, Artigianato e Pesca in coerenza con il disposto dell'art. 56 della Legge Regionale n. 17 del 28 dicembre 2004 per la promozione dello sviluppo del sistema produttivo - avviene a Gibellina 13 aprile 2006, mediante la firma di un protocollo d'intesa da parte di numerosissimi attori economici e sociali. Alla presidenza del Distretto viene nominato, all'unanimità, Fabio Foraci (gruppo Foraci) di Mazara del Vallo. Alla costituzione del Distretto hanno partecipato 172 soggetti economici.

L'obiettivo perseguito attraverso il Consorzio è quello di mettere in atto una strategia di lungo respiro (illustrata nel "Patto di Distretto") per il rilancio di tutto il comparto vitivinicolo siciliano.

■ **CANTINE COLOMBA BIANCA S.C.A.R.L.**

Fondata nel 1970, come cooperativa di viticoltori della parte Sud-Occidentale della Sicilia, è la più grande cantina siciliana con 2.118 soci che coltivano circa 8.100 ha di vigneti tra le province di Trapani, Palermo e Agrigento, e con 5 cantine distribuite su tutto il territorio. I principali vitigni a bacca bianca coltivati sono Grillo, Catarratto, Grecanico, Inzolia, Chardonnay, Viognier, Zibibbo, Fiano e Sauvignon Blanc; i rossi sono rappresentati da: Nero d'Avola, Syrah, Merlot, Cabernet sauvignon, Frappato, Sangiovese, Perricone e Nerello Mascalese.

I vigneti sono ubicati in territori con una vasta diversità pedoclimatica e si trovano a partire dalla zona costiera sino ad un'altitudine di 600 m.s.l.m.. La cooperativa sta incrementando la produzione di uve derivanti da agricoltura biologica. I viticoltori vengono assistiti e consigliati durante tutto l'anno per poter ottenere delle uve che esprimano il massimo potenziale di ogni terroir; le uve vengono poi trasformate, secondo un rigido programma di prenotazione e conferimento. Ogni cantina del Gruppo è dotata di moderne tecnologie di vinificazione ed è specializzata per la trasformazione di specifiche varietà; ciò consente di esprimere al meglio le singole potenzialità qualitative delle uve, delle zone e dei microclimi. Il quantitativo di uva prodotta e lavorata è pari a 70 milioni di Kg all'anno; parte di quest'uva viene raccolta e conferita in piccole casse. I prodotti provengono da progetti per il miglioramento della qualità sviluppati in vigneto assieme ai viticoltori, seguendo l'andamento produttivo a partire dalla potatura invernale sino alla raccolta, con scrupolosi controlli durante tutto l'anno. Ogni processo di lavorazione è seguito e monitorato in ogni sua fase dagli enologi del gruppo attraverso un sistema di tracciabilità, dal vigneto alla bottiglia.

Cantine Colomba Bianca segue una politica aziendale volta al rispetto dell'ambiente e al risparmio energetico e quindi è stata certificata ISO 14001; inoltre si effettuano continue e costanti analisi di processo di produzione, certificate attraverso i sistemi di qualità BRC e IFS.

■ **CANTINE FORACI SRL**

Fondata nel 1936 l'azienda ha raggiunto oggi ottimi standard di competitività. Cantine Foraci si caratterizza quale azienda di rilievo nel vivace panorama vitivinicolo siciliano, fortemente impegnata nella valorizzazione delle varietà tipiche siciliane e dei vitigni internazionali. Le aziende agricole Foraci si estendono per circa 75 ettari e sono situate nei territori di Mazara del Vallo e Partanna, nella Valle del Belice.

I vini Foraci vengono realizzati nel pieno rispetto dell'ambiente e delle secolari tradizioni enoiche siciliane. La scelta dei migliori legni, provenienti dal Massiccio Centrale francese e, successivamente, l'affinamento in barrique e in bottiglia, in ambienti a temperatura controllata, esaltano le note naturali del gusto e l'eccellenza del profumo.

Sin dal 1992, Cantine Foraci, per una precisa scelta aziendale ha deciso di produrre vini, utilizzando il metodo della produzione biologica. Questi vini provenienti da agricoltura biologica sono controllati e certificati.

CANTINA SOCIALE FIUMEFREDDO SOC. COOP. AGRICOLA

La Cantina Sociale Fimefreddo S. C. A., è stata costituita il 06/04/1968, allo scopo principale di dare un servizio ai soci dando a tutti loro la possibilità di conferire, trasformare e commercializzare l'uva prodotta nelle proprie aziende.

Gli operatori agricoli soci fondatori sono stati 10 ma la base societaria si è sempre evoluta fino a raggiungere gli attuali 903 soci.

La base sociale è costituita prevalentemente da imprenditori agricoli a titolo principale, ma vi è anche la presenza di imprenditori che svolgono attività diverse.

Tutti i vigneti vengono coltivati dai soci, la maggior parte direttamente e manualmente altri con l'ausilio di manodopera salariata e avventizia.

La Cantina è ubicata in Comune di Alcamo, nella C. da Coda di Volpe.

Opera al centro di un vasto territorio agricolo che intercetta più di un comune, per tale ragione riceve produzioni viticole provenienti da terreni orograficamente disomogenei e con microclimi diversi, ma che danno la possibilità di migliorare i processi di vinificazione.

Il territorio intercettato dalla cantina somma ha 3765.10.88.

La produzione media di conferimento è di Q.li 250.000,00 annui.

CANTINA SOCIALE PAOLINI SOC.COOP. AGRICOLA

La cantina Sociale Paolini Soc. Coop. Agricola grazie ai principi a cui si è ispirata, rappresenta oggi una delle più importanti realtà vitivinicole siciliane, grazie ad un gruppo di agricoltori che decisero di affiancarsi ad esperti agronomi ed enologi per migliorare la produzione e la trasformazione delle uve in vino.

Oggi, dopo quarant'anni, sono circa 1000 i soci che conferiscono le uve alla cantina, uve provenienti dai vigneti distribuiti intorno a Marsala e nel resto della Sicilia Occidentale, per una superficie di circa 3000 ettari. Da diversi anni, le Cantine Paolini hanno avviato un progetto ambizioso, che mira alla realizzazione di vini di gran classe. Tutto ciò è possibile grazie ad una attenta selezione dei migliori prodotti provenienti esclusivamente dai vigneti di proprietà dei soci, dislocati in un territorio dove le uve si sviluppano sane e genuine grazie anche ad un favorevole microclima.

Le successive operazioni di trasformazione e vinificazione vengono guidate da personale tecnico specializzato attraverso una rete di impianti enologici innovativi. L'affinamento, infine, si perfeziona in piccole vasche prima ed in botti di legno pregiato (rovere francese) dopo, che esaltano tutti i pregi dei vini delle Cantine Paolini. Vini che riescono a trasmettere tutti i profumi e il calore delle terre di Sicilia.

Nel 2004, la cantina sociale Paolini decide di entrare a far parte del mercato competitivo e difficile del vino imbottigliato. Da qui la creazione delle Cantine Paolini S.r.l. per la sola commercializzazione del vino in bottiglie. Grazie ad esperti agronomi ed enologi e grazie alla generosità e varietà dei vigneti, le Cantine Paolini sono in grado di produrre diversi vini. Vini diversi per prezzi e per caratteristiche, competitivi, che vengono distribuiti in tutto il territorio nazionale e anche all'estero, provenienti da vitigni che vanno dal tradizionale Nero d'Avola all'internazionale Syrah, dal tipico Grillo al francese Viognier.

■ **KAGGERA SOCIETÀ COOPERATIVA AGRICOLA**

La Cantina Sociale Kaggera è una soc. coop. agricola con sede e stabilimento enologico nel territorio comunale di Calatafimi Segesta (TP), contrada Kaggera, S.S. 113 al Km 343 a circa 2 km dal sito archeologico di Segesta e ricade in un comprensorio altamente vocato per la coltivazione della vite che interessa prevalentemente i territori dei comuni di Calatafimi, Castellammare del Golfo, Buseto Palizzolo, Trapani, Vita, Salemi ed Alcamo. La Cantina produce in media 60.000 HL di vino tra bianchi, rossi, I.G.T. e D.O.C.. La Cantina Sociale Kaggera, società cooperativa senza finalità speculativa è stata costituita nel 1969 dai viticoltori Calatafimesi, e da allora ha avuto un graduale sviluppo.

■ **AZIENDA AGRICOLA MAURO GASPARE**

L'impresa ha sede legale a Santa Ninfa ed è gestita da un giovane di 37 anni in possesso di diploma di istruzione secondaria. I terreni aziendali ricadono nei territori dei comuni di Santa Ninfa, Partanna e Castelvetro, per un'estensione complessiva di circa 10 ettari di SAU.

L'azienda è ad indirizzo olivicolo e viticolo. Per quanto riguarda l'attività olivicola, le olive vengono in parte destinate a olive da mensa e in parte per la produzione di olio; le cultivar coltivate sono la Nocellara del Belice e la Biancolilla.

Con riferimento all'attività viticola, le uve vengono conferite in parte alla Cantina Sociale di Santa Ninfa e in parte alla Cantina Colomba Bianca di Mazara del Vallo, che poi provvedono alla commercializzazione dei prodotti. I vitigni coltivati sono: il Cataratto Bianco Lucido, lo Zibibbo e il Syrah. L'azienda è gestita con metodi tradizionali e possiede un parco macchine e attrezzature agricole sufficienti per le normali operazioni richieste dalle colture.

■ **AZIENDA AGRICOLA PASSANANTE GIUSEPPE SALVATORE**

L'impresa ha sede legale a Campobello di Mazara ed è gestita da un imprenditore di 48 anni in possesso di laurea ad indirizzo agrario. L'azienda è composta da 7 corpi aziendali in parte ubicati in agro di Campobello di Mazara, nelle c/de "Leva", "Birribaida" e "Corsale", in parte in quello di Castelvetro (c/da "Bresciana") e in parte in agro di Mazara del Vallo (c/da "San Giovanni"), per un'estensione complessiva di ha 09.24.15 di SAT catastale e di ha 08.80.25 di SAU.

L'ordinamento colturale è olivicolo. Viene coltivata la varietà "Nocellara del Belice" in coltura specializzata ed irrigua, con sistema di microirrigazione localizzata. L'età degli oliveti varia da 15 a 80 anni mentre la forma di allevamento è il globo, con potatura annuale.

Il prodotto, raccolto interamente a mano, è destinato alla lavorazione come olive da mensa ed è venduto sul mercato locale. La produzione media negli ultimi anni è stata di 70 q/ha d'olive.

GLOBALCOM SRL

La Globalcom srl, società nata nel 2001, opera nei settori del Cabling e Networking, Sistemi, VoIP, telefonia, formazione del personale, software gestionale e sviluppo Software.

Innovazione, competenza ed assistenza sono i tratti caratterizzanti di Globalcom srl, un'azienda che ha privilegiato l'aspetto della consulenza. Questa sua spiccata propensione verso il servizio di qualità, le permette di presentarsi all'utente nella veste di interlocutore unico, per offrirgli un sempre maggior numero di prodotti e servizi ed aiutarlo a compiere le giuste scelte fra le innumerevoli offerte che il mondo informatico propone. L'attività della società si sviluppa principalmente nei seguenti settori:

- System Integration

Consulenza, progettazione, installazione ed assistenza di reti informatiche, sia in ambito locale (L.A.N.) sia in ambito geografico (W.A.N), con particolare attenzione alle problematiche di InternetWorking. Consulenza nella valutazione, ed eventuale fornitura di strumenti hardware e software compatibili ed integrabili con i sistemi operativi già esistenti presso l'utente.

- Sviluppo Software

Progettazione e sviluppo di software nelle diverse aree applicative con l'utilizzo degli strumenti e delle metodologie più innovative quali la programmazione per oggetti, le applicazioni client-server, l'interfaccia grafica windows, le soluzioni multimediali.

- Education

Organizzazione di piani di formazione aziendale; disponibilità di aule informatiche attrezzate; supporto sistemistico sui principali sistemi operativi utilizzati per i pacchetti rivolti all'office automation, ed in particolar modo approfondita conoscenza nell'ambito delle emergenti problematiche di workgroup. Inoltre la Globalcom è certificata Test Center E.C.D.L. (Patente Europea del Computer).

3. VADEMECUM “LINEA GUIDA AL BILANCIO DELL’IMPRESA AGRICOLA”

a cura di Teresa Cirivello



Perché lo devo compilare?

A cosa mi serve?

Quando devo compilarlo?

Il Bilancio è uno strumento di comunicazione, interna ed esterna, dell’attività d’impresa e delle sue performance; fornisce un quadro della situazione economica, finanziaria e patrimoniale dell’azienda ed è la sintesi delle risultanze della gestione aziendale in un determinato periodo di riferimento. Inoltre, poiché GAIA rileva anche informazioni tecniche sull’uso dei fattori produttivi (terra e lavoro, in primis), il bilancio elaborato dal software presenta anche indici tecnici, economici e finanziari, a supporto delle decisioni aziendali. In tal senso rappresenta uno strumento utile a:

- conoscere il reddito della mia attività agricola alla fine del ciclo produttivo.
- valutare la possibilità di apportare eventuali variazioni all’organizzazione tecnico-economica della mia azienda (ad esempio se decido di cambiare le coltivazioni, se decido di comprare una nuova macchina oppure di cambiare le tecniche di coltivazione).
- determinare il valore dell’azienda (ad esempio se decido di chiedere un prestito bancario o di venderla).

Posso compilare bilanci consuntivi o preventivi. I bilanci consuntivi si redigono alla fine del ciclo produttivo riportando i dati reali concernenti il valore dei prodotti ottenuti e le spese affrontate nel corso dell’anno. I bilanci preventivi, invece, si redigono riportando il valore dei prodotti e le spese che probabilmente si verificheranno. Inoltre, se mi rivolgo ad un perito, posso richiedere un bilancio estimativo per avere valutata la mia azienda in occasioni particolari (ad esempio nel caso di una vendita, di un mutuo bancario o di una espropriazione).

GAIA, il cui obiettivo è la rilevazione dei costi e dei ricavi di gestione che si sono determinati nel corso dell’esercizio contabile, è stato concepito per redigere un bilancio di tipo consuntivo.



Figura 1 - Una maschera dell'applicazione Web “Cruscotto aziendale” attraverso la quale le imprese agricole inserite nella Banca Dati Rica dell'Inea possono consultare i principali parametri tecnico-economici rilevati con il software GAIA.

3.1 I fattori produttivi dell'azienda agricola



Cos'è l'azienda agricola?

Di cosa ho bisogno per la mia attività?



Va ricordato che l'azienda agraria si può definire come l'insieme dei mezzi tecnici e dei servizi utilizzati dall'imprenditore agricolo per lo svolgimento in modo continuativo dei cicli produttivi.

Per descrivere le caratteristiche del contesto aziendale posso dare le seguenti informazioni: ubicazione del centro aziendale,

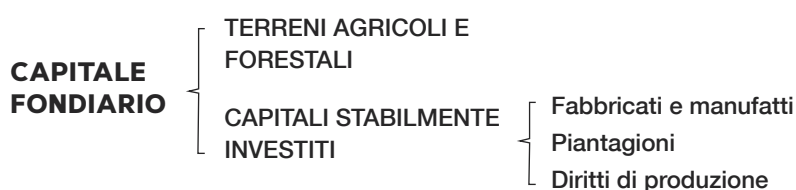
appezzamenti, titolo di possesso (proprietà, affitto, comodato), natura del terreno, indirizzo produttivo, adesione a sistemi di certificazione, come ad esempio l'“agricoltura biologica” o i sistemi comunitari delle Denominazioni di Origine Protetta (DOP) e delle Indicazioni Geografiche Protette (IGP). Per i fabbricati posso indicare la tipologia, l'ampiezza e l'anno di costruzione. Per le piantagioni posso precisare la coltura, la densità della piantagione o il sesto d'impianto, distinguendo

la superficie coltivata dalle tare improduttive. Posso tener conto anche della presenza di sistemazioni superficiali, impianti irrigui, strade poderali e altri manufatti.

Per compilare il mio bilancio devo considerare i fattori produttivi della mia azienda, ossia tutto ciò che utilizzo o di cui ho bisogno per la mia attività. Tali fattori si distinguono in:

1. Capitale fondiario;
2. Capitale agrario;
3. Capitale finanziario;
4. Lavoro;
5. Organizzazione.

Il Capitale fondiario è un capitale immobiliare formato dalla terra nuda e dai capitali stabilmente investiti su di essa, come si vede dallo schema seguente:



Nell'inventario aziendale che posso compilare con il software "GAIA Sicilia" questi fattori si trovano registrati alle seguenti voci:

- a. *Appezamenti e tare*;
- b. *Fabbricati e manufatti*;
- c. *Piantagioni da legno*;
- d. *Piantagioni agricole*;
- e. Attrezzature dei centri aziendali.

L'appezzamento costituisce l'unità territoriale elementare dell'azienda agricola, e viene definito come una porzione di terreno avente caratteristiche fisico-produttive uniformi. Il software GAIA distingue gli appezzamenti dell'azienda agricola nelle seguenti tipologie:

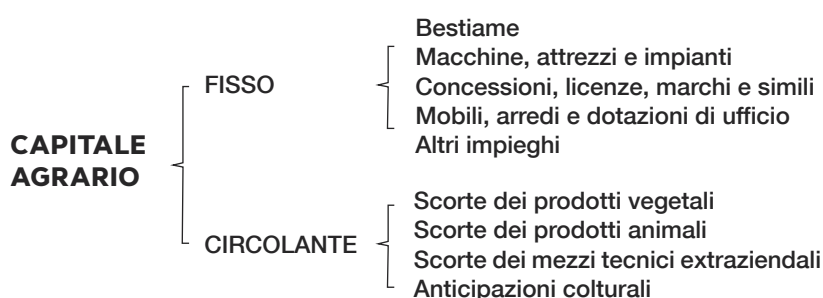
TIPOLOGIA	DEFINIZIONE
Seminativo	Terreno normalmente coltivato con colture avvicendate annualmente, o suscettibili di esserlo, quali i Cereali, le Leguminose da granella, le Piante industriali, i Fiori e gli Ortaggi in pieno campo, gli Erbai monofita e polifita, le Sarchiate da foraggio, i Terreni messi a riposo, e Altri tipi di seminativi aziendali non definiti in precedenza.
Ortofloricolo	Terreno coltivato a Colture orticole e/o Floricole sia sotto serra che in orto industriale. Sono escluse da questa tipologia i terreni coltivati ad ortaggi in pieno campo che entrano nella libera rotazione di un'azienda non specializzata in ortofloricoltura.
Vivaio	Terreni destinati ad ospitare piantine e semenzali sia in pieno campo che sotto serra oppure in orto industriale, indipendentemente dal tipo di specialità colturale: vivai ortofloricoli, vivai frutticoli, vivai viticoli e olivicoli, ecc. Generalmente hanno una durata pluriennale che va oltre i 5 anni.
Prato permanente	Terreno destinato a prato (di durata inferiore ai 5 anni, il quale entra regolarmente nell'avvicendamento colturale e non viene pascolato); Prato-pascolo (di durata inferiore ai 5 anni in parte sfalcato e in parte pascolato); Prati e pascoli permanenti (prati sfalcati e/o pascolati con una durata superiore ai 5 anni).
Pascolo e incolto produttivo	Terreno destinato alla produzione di erba utilizzabile come foraggio, la quale non si può economicamente falciare e si fa pascolare direttamente dagli erbivori allevati in azienda. I pascoli hanno una durata superiore ai 5 anni. Mentre il pascolo è un terreno in cui vengono effettuati periodicamente degli interventi di miglioramento del cotico erboso, i pascoli incolti sono quelli che pur producendo erba da pascolare non sono oggetto di alcun intervento da parte dell'azienda agricola.
Vigneto	Terreno destinato alla coltivazione della vite per vino comune, per vino di qualità, e per uva da tavola. Solo quest'ultima può essere coltivata sotto copertura.
Oliveto	Terreno destinato alla coltivazione dell'olivo, sia da olio che da tavola. Con modalità di coltivazione sotto copertura per alcune varietà di oliveti da tavola.
Frutteto	Terreno destinato alla coltivazione delle piantagioni agricole da frutto, sia di origine temperata (frutta fresca e frutta secca) che subtropicale. Coltivate sia in pieno campo che sotto copertura.
Agrumeto	Terreno destinato alla coltivazione con le diverse specie di agrumi, coltivate sia in pieno campo che sotto copertura.
Altre colture permanenti	Terreni destinati alla coltivazione di colture erbacee pluriennali o colture arboree agricole non definiti nelle altre tipologia di appezzamenti.
Arboricoltura da legno	Terreni in cui sono stati impiantati piantagioni con specie sia agricole (noce, ciliegio, castagno, ecc.) che forestali (latifoglie, conifere, miste) per la produzione di legno da opera o da ardere. Generalmente sono impianti su ex terreni agricoli, fatte con specie a rapido accrescimento, della durata da 10 a 30 anni. Superficie fuori SAU.
Bosco	Terreni di natura forestale con superficie boscata a latifoglie, conifere o miste, cosiddetta naturale o spontanea. Tale superficie non rientra nel computo della SAU
Macchia mediterranea	Terreni con copertura mista di specie arbustive di origine mediterranea, di tipo spontaneo o naturale. La superficie è fuori campo SAU.
Altre tare	Superficie non agricola rappresentata dalla strade interpoderali, capezzagne, canali, e le altre superficie fuori campo SAU. Rappresentano le tare complessive degli appezzamenti con SAU.
Tare fabbricati	Terreni dove sono presenti i fabbricati e i manufatti aziendali con le aree esterne di competenza.
Orto familiare	Piccolissime superfici destinate alla coltivazione di ortaggi e piante di frutta destinate esclusivamente all'autoconsumo.

I **Fabbricati e i manufatti aziendali** sono costruzioni destinate alle esigenze produttive dell'attività agricola. Comprendono anche fabbricati eventualmente cessati o acquistati nel corso dell'anno contabile ed effettivamente utilizzati per la gestione ordinaria dell'azienda. Essi devono essere distinti in base alla tipologia, al titolo di possesso e all'età.

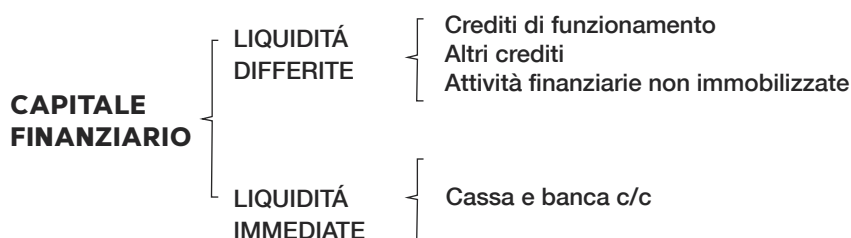
Le **piantagioni** dell'azienda, siano o meno di proprietà, comprendono sia le piantagioni da legno sia le piantagioni agricole; queste ultime riguardano le coltivazioni arboree e le coltivazioni erbacee pluriennali (foraggiere escluse) il cui costo di impianto può essere soggetto ad ammortamento, ad esempio carciofi, asparagi, fragole, rabarbaro. In modo analogo devono essere considerate le colture arbustive floricole. Le piantagioni agricole devono essere distinte per specie, titolo di possesso ed età.

Nelle attrezzature dei centri aziendali rientrano gli impianti irrigui fissi, che costituiscono immobilizzazioni di capitale e, come tali, una componente importante del capitale fondiario.

Il Capitale agrario è costituito dai mezzi strumentali di diversa natura, fisicamente mobili, come rappresentato nel seguente schema:



Il Capitale finanziario è l'insieme dei mezzi finanziari messi a disposizione dall'impresa per le esigenze dell'attività aziendale. Esso è composto dalle liquidità differite, provenienti dalle attività che presumibilmente saranno trasformate in contante entro breve tempo, e dalle liquidità immediate costituite generalmente da disponibilità liquide in cassa o equivalenti.



Il lavoro è l'attività umana svolta per la produzione agricola dall'imprenditore agricolo, dai coadiuvanti familiari, dai dipendenti e dai collaboratori. Esso si può caratterizzare sotto diversi aspetti:

- in relazione all'origine: in familiare e dipendente;
- a seconda del tipo di impiego aziendale: coltivazione, allevamenti, commercializzazione, ecc.;
- in funzione della natura delle attività: manuali (operazioni colturali, lavorazione, trasformazione, commercializzazione e trasporto dei prodotti aziendali) o intellettuali (direzione, sorveglianza e amministrazione).

L'organizzazione è l'attività svolta dall'imprenditore per coordinare tutti i fattori produttivi precedentemente descritti. L'imprenditore gestisce ed organizza l'azienda in modo che dalla sua attività si generi un reddito (differenza tra entrate e ricavi, da un lato, e uscite-costi dall'altro). Nel far ciò si assume il rischio di impresa, dato a sua volta da una componente di natura tecnica (qualità e resa produttiva) e da una componente di natura economica (prezzo di vendita).



3.2 Gli elementi del bilancio



Come si imposta un bilancio?
Cosa posso calcolare?

Il Bilancio si compone idealmente di due parti: una costituisce il Conto Economico (CE) e l'altra lo Stato Patrimoniale (SP).

Il CE si suddivide in una parte attiva e una parte passiva. L'*attivo* del CE è rappresentato dai Ricavi Totali Aziendali (RTA) distinti in Ricavi Attività Agricole, ossia la Produzione Lorda Vendibile (PLV), e Ricavi Attività Complementari.

ATTIVO DEL CONTO ECONOMICO		
RICAVI TOTALI AZIENDALI (RTA)		
Ricavi Attività Agricole		Ricavi Attività Complementari
Ricavi caratteristici Produzione Lorda Vendibile		Ricavi non caratteristici
• Ricavi vendite prodotti aziendali e servizi • Variazione delle scorte di prodotti aziendali • Autoconsumi, regalie e salari in natura • Incrementi per immobilizzazioni (rimonta zootecnica e lavori interni)	Aiuti pubblici in conto esercizio OCM: PAC 1° Pilastro	• Entrate finanziarie (proventi e interessi attivi) • Affitti attivi • Contoterzismo • Ricavi da agriturismo • Aiuti pubblici in conto esercizio non OCM: PAC 2° Pilastro e aiuti di Stato • Aiuti pubblici in conto capitale • Altri ricavi per attività complementari • Maggiori realizzi su crediti e rivalutazioni • Plusvalenze e altri proventi

Occorre tener presente che i prodotti aziendali comprendono sia quelli allo stato grezzo (venduti tal quale) che quelli eventualmente trasformati in azienda (ad esempio: l'uva trasformata in vino, le olive in olio, il latte in formaggio). Nel calcolo della PLV l'avvertenza è di non incorrere nell'errore di conteggiare due volte il prodotto grezzo e quello trasformato. Il software GAIA, una volta inseriti gli elementi per il calcolo della PLV, gestisce autonomamente l'elaborazione evitando errori di questa natura.

Gli aiuti pubblici sono attualmente classificati in quattro categorie:

- Aiuti alla produzione, che comprendono sia gli aiuti del Premio Unico Aziendale (PUA) sia gli aiuti delle Organizzazioni Comuni di Mercato (OCM) ancora a regime, come ad esempio l'OCM Vino. Questi aiuti alle produzioni vegetali ed animali rientrano nei contributi ordinari e pertanto vanno collocati all'interno della PLV;
- Aiuti per le indennità compensative, che fanno riferimento alle specifiche misure di sostegno definite nell'ambito dei PSR. Questa tipologia di aiuti viene collocata all'interno della gestione extra-caratteristica;
- Aiuti delle misure agroambientali, fanno riferimento al secondo Pilastro della PAC (PSR) e vengono posti nella gestione extra-caratteristica;
- Altri contributi, costituiti da tutti gli altri aiuti del secondo Pilastro della PAC (PSR), anche gli aiuti di Stato nazionale o regionale. Tali contributi vengono inseriti nella gestione extra-caratteristica.

Il passivo del CE comprende le spese di produzione ossia tutte le spese, dirette o indirette, che si affrontano per la gestione aziendale. L'insieme delle spese costituisce il costo totale, suddiviso in costi correnti e costi pluriennali.

Gli oneri sociali, che ritroviamo alla voce **redditi distribuiti**, si distinguono in oneri sociali dipendenti e oneri sociali familiari. Essi comprendono gli oneri previdenziali e assicurativi. I primi

includono i contributi per malattie, assicurazione invalidità e vecchiaia, disoccupazione, assegni familiari. Essi vengono versati con un unico pagamento, che è in rapporto al numero dei salariati a tempo indeterminato, alle giornate lavorative per quelli a tempo determinato e alle retribuzioni effettive. Per le aziende situate in zone montane oltre i 700 metri le aliquote sono quasi ridotte a metà. Il pagamento viene effettuato all'INPS. I costi per gli oneri assicurativi contro gli infortuni sul lavoro, invece, si calcolano moltiplicando il totale delle giornate lavorative effettive dei singoli salariati per un'aliquota corrispondente alla loro qualifica. Il pagamento viene effettuato all'INAIL.

PASSIVO DEL CONTO ECONOMICO	
COSTO TOTALE	
Costi correnti	Costi pluriennali
Fattori di consumo extraziendali: • Sementi e piante • Fertilizzanti • Antiparassitari e diserbanti • Mangimi • Foraggi e lettimi • Meccanizzazione • Acqua, elettricità e combustibili • Fattori di consumo per agriturismo • Altri costi Altre spese diverse • Trasformazione, commercializzazione e conservazione • Spese generali e fondiari • Altre spese Servizi di terzi • Noleggi passivi • Spese sanitarie e veterinarie • Servizi per agriturismo e attività connesse • Assicurazioni	• Accantonamenti • Ammortamenti
Redditi distribuiti	
• Salari e oneri sociali • Affitti passivi	
Altro	
• Interessi passivi e oneri • Multe comunitarie • Perdite su crediti e svalutazioni • Minusvalenze e perdite	
Imposte e tasse correnti	

La voce **imposte e tasse correnti** si compone di IMU, IRPEF, IRAP, IVA, ecc., come viene di seguito descritto.

Quali sono e come si calcolano le principali imposte?

Le imposte vengono calcolate partendo dalla seguente espressione:

$$\text{Imposta} = \text{Imponibile} * \text{Aliquota}$$

L'imponibile, o base imponibile, è la ricchezza sulla quale viene determinata l'imposta. L'aliquota è la percentuale, stabilita dalla legge, da applicare alla base imponibile.

Le imposte possono essere **dirette** e **indirette**. Le imposte dirette colpiscono direttamente la ricchezza, gravano sul reddito e sul patrimonio. Le principali sono: IMU (Imposta Municipale Unica); IRPEF (Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche); IRAP (Imposta Regionale sulle Attività Produttive).

L'IMU è un'imposta sui beni immobili che dal 2012 ha sostituito l'ICI e l'IRPEF sui redditi fondiari (Rendita Catastale dei fabbricati e Reddito Dominicale dei terreni). I soggetti passivi sono i proprietari di beni immobili (terreni ed edifici) e i titolari di diritti reali di godimento (uso, usufrutto, abitazione, enfiteusi)¹.

Modalità di calcolo: $\text{Valore catastale} * \text{Aliquota} = \text{IMU da pagare}$

Sono esenti dal pagamento dell'IMU i terreni agricoli ricadenti in aree montane o di collina.

La Figura 2 mostra i soggetti interessati al pagamento dell'IRPEF e dell'IRAP, mettendo in evidenza la relativa modalità di calcolo per le imprese agricole. Sono esenti dal pagamento dell'IRAP i produttori agricoli con un volume annuale di affari non superiore a 7.000,00 €.

Le imposte indirette colpiscono la ricchezza quando viene consumata e trasferita. Tra queste la più importante è l'IVA (Imposta sul Valore Aggiunto). Come per l'IRAP non sono tenuti al pagamento dell'IVA i produttori agricoli che non superano i 7.000,00 € di volume annuale di affari.

¹ E' stato stabilito che dal 2014 l'IMU non si applicherà alla prima casa, ma resterà solo per le case diverse dalla prima e per altri immobili e terreni.

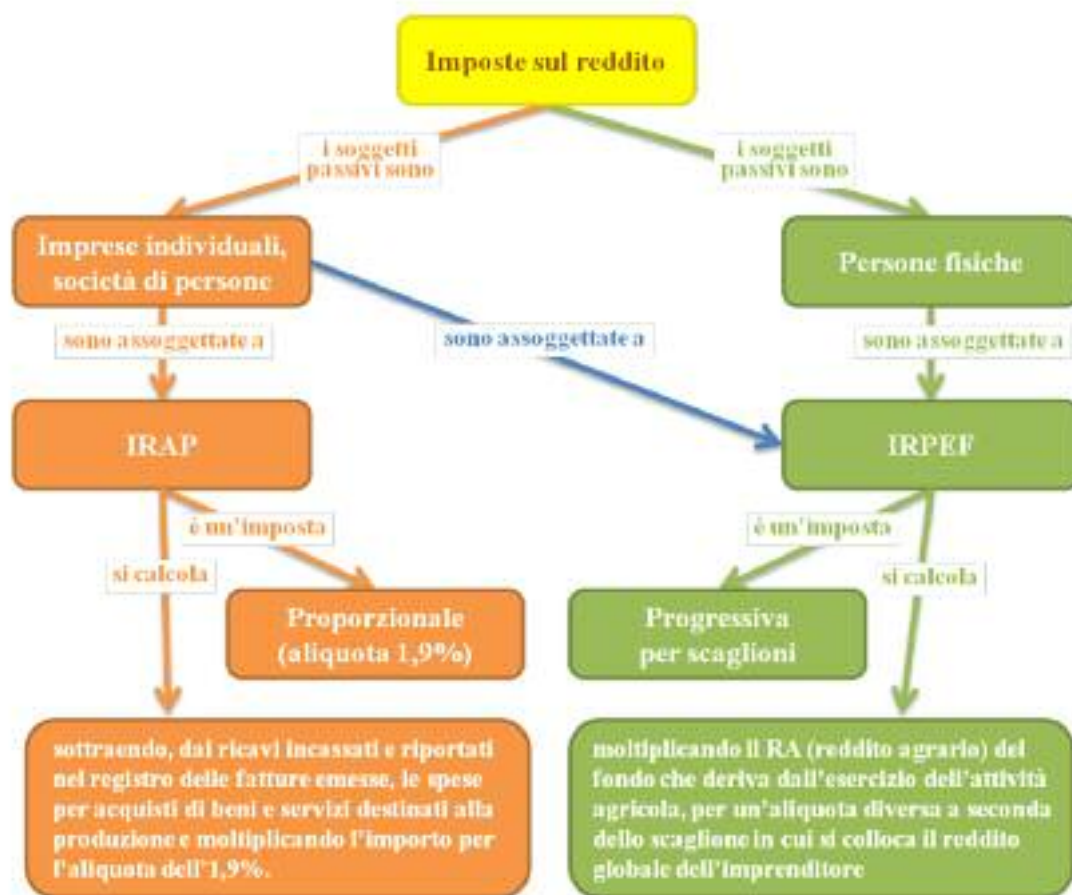


Figura 2 - Le principali imposte sul reddito: IRAP e IRPEF

Va ricordato che il software Gaia non dispone di una procedura di calcolo delle diverse imposte ma consente esclusivamente la registrazione dei movimenti contabili sotto le due voci “Imposte e tasse” e “Imposte fondiarie” che nel prospetto del conto economico vengono raggruppate in “Imposte e tasse correnti”.

Quali sono i costi pluriennali?

Sono i costi per gli ammortamenti e per gli accantonamenti.

Gli **Ammortamenti** sono le quote annuali per l'impiego annuo dei capitali fissi dell'azienda (macchine ed attrezzi, fabbricati e manufatti) che in linea teorica si dovrebbero accantonare. Tali quote vengono calcolate sia con il metodo lineare (valore/numero di anni di durata economica del bene) sia con l'applicazione delle percentuali di ammortamento sul valore del bene che, secondo la metodologia GAIA, variano a seconda della tipologia di fabbricati e della durata economica delle macchine e degli attrezzi.

Gli **Accantonamenti** sono le quote annuali stimate per far fronte a impegni il cui ammontare e/o la cui scadenza sono incerti. Fra questi vi sono quelli che l'impresa accumula per conto del dipendente in un apposito fondo (fondo TFR - Trattamento di Fine Rapporto) che viene liquidato alla fine del rapporto di lavoro.

3.3 Il Risultato finale del bilancio e principali indici di redditività



Cosa sono gli indici economici?

Come si definisce la figura dell'imprenditore agricolo?

Gli indici economici vengono espressi attraverso il calcolo di valori monetari dedotti dalla stesura del bilancio.

Prima di calcolarli è utile riassumere in tabella gli elementi relativi ai compensi spettanti alle figure economiche che realizzano i processi produttivi all'interno delle aziende agricole.



Figura economica	Fattore produttivo	Compenso	Simbolo
Proprietario	Capitale Fondiario	Beneficio fondiario	Bf
Capitalista	Capitale	Interesse	I
Lavoratore manuale	Lavoro Manuale	Salario	Sa
Impiegato	Lavoro intellettuale	Stipendio	St
Imprenditore	Attività imprenditoriale	Profitto o Tornaconto	T

Appare a questo punto opportuno richiamare l'attenzione sulla definizione di imprenditore agricolo.



Sulla base della definizione di imprenditore agricolo contenuta nell'art. 2135 del Codice Civile, così come modificato dalla cosiddetta "Legge di Orientamento" (Decreto Legislativo del 18 maggio 2001 n. 228), è *imprenditore agricolo chi esercita una delle seguenti attività: coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse.*

Per coltivazione del fondo, per selvicoltura e per allevamento di animali si intendono le attività dirette alla cura ed allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso, di carattere vegetale o animale, che utilizzano o possono utilizzare il fondo, il bosco o le acque dolci, salmastre o marine.

Si intendono comunque connesse le attività, esercitate dal medesimo imprenditore agricolo, dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione che abbiano ad oggetto prodotti ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall'allevamento di animali, nonché le attività dirette alla fornitura di beni o servizi mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda normalmente impiegate nell'attività agricola esercitata, ivi comprese le attività di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale e forestale, ovvero di ricezione ed ospitalità (agriturismo, fattorie didattiche).

La metodologia economica e contabile adottata da GAIA per la compilazione del bilancio aziendale tiene conto dei diversi aspetti di multifunzionalità e di diversificazione delle attività reddituali che caratterizzano la moderna impresa agricola.



Qual è l'indice economico più importante per l'imprenditore agricolo? Come si arriva al calcolo del Reddito Netto?

L'indice economico più importante per l'imprenditore agricolo è il Reddito Netto. Esso è dato dalla differenza tra il Ricavo Totale Aziendale (Ricavi attività agricole o PLV + Ricavi attività complementari), che rappresenta l'attivo, e quanto effettivamente speso, che costituisce il passivo. Esiste un altro modo per calcolare il Reddito Netto perché esso comprende l'insieme delle retribuzioni spettanti alla figura economica dell'imprenditore. Considerando che all'imprenditore spetta il profitto o tornaconto per la sua attività gestionale e altri compensi in rapporto al diverso apporto di fattori produttivi, cioè ai diversi ruoli da lui rivestiti in azienda, il Reddito Netto potrà essere calcolato in maniera differente, come rappresentato nella seguente tabella.

Calcolo del Reddito Netto dell'imprenditore agricolo	
Ruolo dell'imprenditore	Reddito Netto
Coltivatore Diretto (proprietario, capitalista, impiegato e lavoratore manuale)	Bf+I+St+Sa+T
Proprietario, capitalista, impiegato (non lavoratore manuale)	Bf+I+St+T

Per calcolare il Reddito Netto dell'imprenditore si può fare riferimento ad altri due indici di bilancio: a) Prodotto Netto Aziendale e b) Reddito Operativo.

a. Calcolo del Prodotto Netto Aziendale (PNA)

Nel caso di un imprenditore coltivatore diretto, il Reddito Netto coincide con il PNA, la parte che resta dopo aver sottratto dal Ricavo totale Aziendale (cfr. tabella attivo del CE) le spese relative all'acquisto dei mezzi produttivi e dei servizi di terzi e le spese relative al consumo dei capitali aziendali.

In sintesi:

Prodotto Netto Aziendale = Ricavi Totali Aziendali – Costi correnti e Costi Pluriennali

b. Calcolo del Reddito Operativo (RO)

Il RO è il risultato economico della gestione caratteristica dell'impresa agricola. Comprende infatti tutti i costi ed i ricavi caratteristici, ossia derivati dalle attività tipicamente agricole. Si calcola come differenza tra il PNA e i redditi distribuiti (salari e oneri sociali, affitti passivi). Questo indice rappresenta la capacità operativa dell'impresa.

Il Reddito Netto è il risultato economico complessivo e, rispetto al RO, comprende anche i costi e i ricavi originati dalla gestione extra-caratteristica, legata ad attività non specificatamente agricole. Nel dettaglio, la gestione extra-caratteristica è formata da spese di gestione finanziaria (entrate accessorie e oneri finanziari), gestione straordinaria (multe comunitarie, perdite su crediti e svalutazioni, maggiori realizzi su crediti e rivalutazioni, aiuti pubblici in conto capitale), gestioni diverse (altri oneri, altri ricavi diversi) e trasferimenti pubblici (aiuti pubblici in conto esercizio non OCM, imposte tasse e contributi).

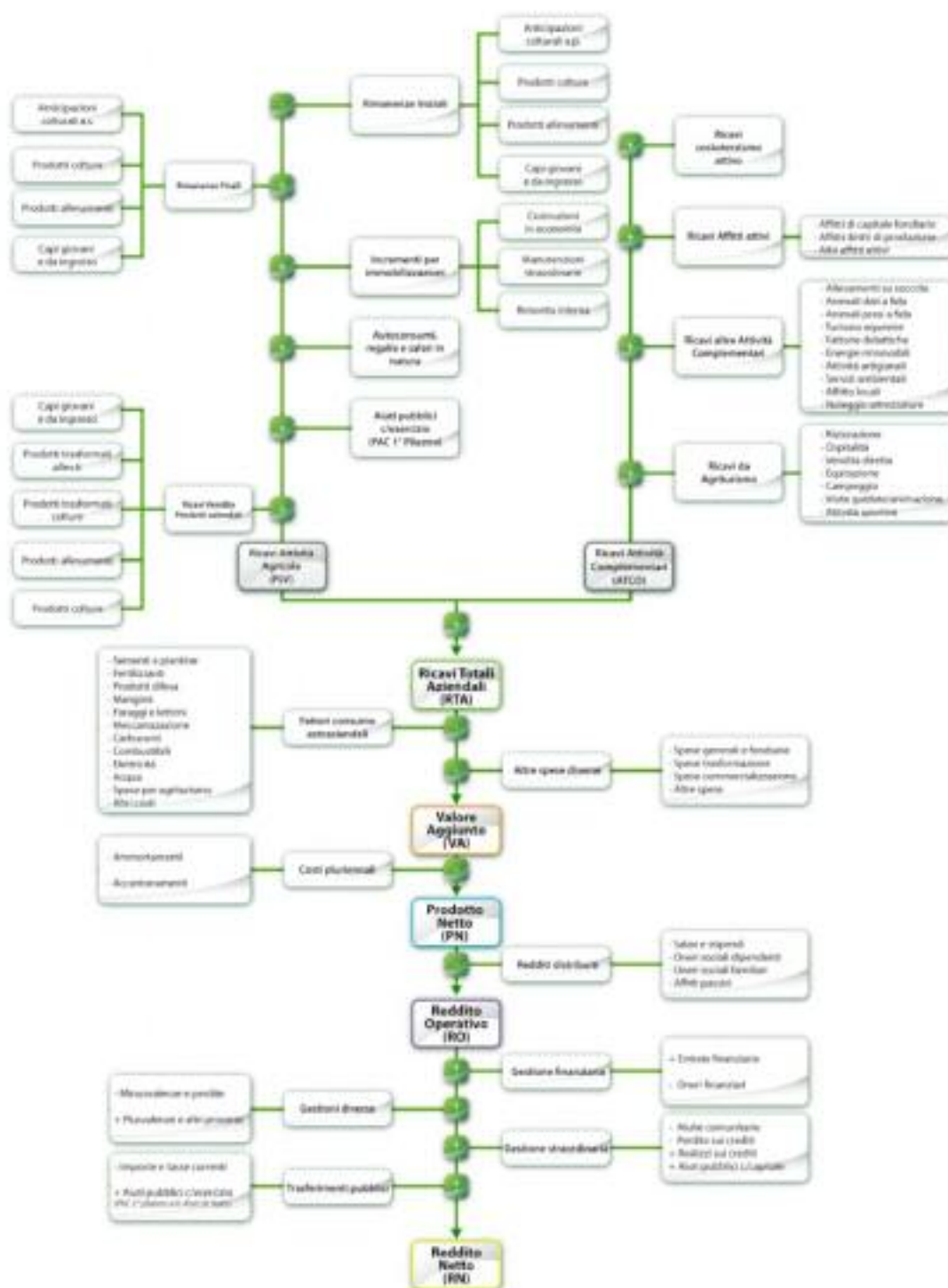


Figura 3 - Schema riepilogativo del Conto Economico

Quali altri indici sono utili per l'imprenditore agricolo?

Nel prospetto seguente è riportato l'elenco dei parametri che l'imprenditore agricolo può tenere "sotto controllo" attraverso l'uso del software GAIA. Tali parametri sono distinti in tre categorie: tecnici, economici e patrimoniali.

PARAMETRI	
Tecnici	Economici
SAU - Superficie Agricola Utilizzata SAUIR - SAU Irrigata SAF - Superficie Foraggera UBA - Unità Bovina Adulta ULA - Unità Lavorativa Aziendale ULF - Unità Lavorativa Familiare OLT - Ore Lavoro Aziendali totali OLF - Ore Lavoro Familiare OLD - Ore Lavoro Dipendenti OLA - Ore Lavoro Avventizi OLC - Ore Lavoro Contoterzismo passivo KW - Potenza macchine motrici	RTA - Ricavi Totali Aziendali PLV - Produzione Lorda Vendibile VV - Volume delle Vendite VA - Valore Aggiunto PN - Prodotto Netto (Margine Operativo Lordo) RO - Reddito Operativo (Margine Operativo Netto) RN - Reddito Netto CC - Costi Correnti CF - Costi Fissi CO - Costo opportunità lavoro familiare CLF - Costo calcolato lavoro familiare RNF - Reddito Netto Familiare AC - Attività Connesse AP - Aiuti Pubblici ACON - Autoconsumi e regalie
Patrimoniali - Impieghi	Patrimoniali - Fonti
KF - Capitale Fondiario KAF - Capitale Agrario Fisso KFIX - Capitale Fisso KAC - Capitale Agrario Circolante LQ - Liquidità differite ed immediate KC - Capitale Circolante (Disponibilità) KAT - Capitale Agrario Totale KM - Capitale Macchine e Impianti INV - Nuovi investimenti IMP - Totale impieghi (capitale investito)	PC - Passività Correnti PCS - Passività Consolidate MP - Mutui e Prestiti KTZ - Capitale di terzi KN - Capitale Netto PNET - Patrimonio Netto RE - Utile o perdita di esercizio FON - Totale Fonti (capitale di finanziamento)

Con questi parametri è possibile calcolare diversi indici per l'analisi di efficienza tecnica, economica e finanziaria dell'azienda.

In particolare, al fine di valutare la performance dell'azienda, l'imprenditore può fare riferimento ad alcuni indici che sintetizzano diversi aspetti di redditività. Tra questi, i più significativi sono evidenziati nel seguente prospetto:

INDICE	CARATTERISTICHE	CALCOLO
ROE (Return On Equity) Redditività del capitale netto	L'indice esprime il tasso di rendimento del capitale proprio investito nell'azienda	ROE= RN/KN RN: Reddito Netto KN: Capitale Netto
ROI (Return On Investments) Redditività del capitale investito	L'indice esprime il tasso di rendimento del capitale, sia quello apportato dall'imprenditore sia quello apportato da altri soggetti finanziatori	ROI= RO/IMP RO: Reddito Operativo IMP: Totale impieghi (capitale investito)
ROS (Return On Sales) Redditività tipica dei ricavi	L'indice esprime il tasso di redditività delle vendite al netto dei costi, ovvero quanto la capacità dell'azienda di realizzare prezzi elevati di vendita e di contenere i costi	ROS= RO/PLV RO: Reddito Operativo PLV: Produzione Lorda Vendibile

Glossario:

ACRONIMI E INDICI DI EFFICIENZA DELLE IMPRESE AGRICOLE



Nell'ambito del progetto di cooperazione "GAIA Strumento innovativo per l'efficienza delle imprese vitivinicole", l'Azione 1.B "Utilizzo del software GAIA e feedback dei dati" prevede, tra le altre attività, l'elaborazione di linee guida, prontuari e manuali di utilizzo illustrati con un approccio "farmer friendly".

Il presente Glossario rappresenta una raccolta di acronimi e voci, con relativa descrizione, utile all'utente che si avvicina alla metodologia contabile GAIA e all'utilizzo del relativo software.

Il Glossario si compone di tre parti. Nella prima si riportano le schede con l'elenco dei parametri tecnici, economici e patrimoniali più utilizzati per descrivere le caratteristiche dell'azienda agricola. Nella seconda vengono illustrate le schede degli indici più rappresentativi per l'analisi di efficienza (tecnica, economica e patrimoniale) e di redditività dell'azienda, ai quali si può fare riferimento per sintetizzare diversi aspetti della gestione operativa dell'azienda, analizzare la redditività, comparare aziende con caratteristiche simili e valutare la possibilità dell'imprenditore di accedere al credito. Nella terza parte un'ultima scheda descrive altri acronimi utili all'impresa agricola che guarda con interesse alle opportunità offerte dagli strumenti delle politiche agricole per la valorizzazione delle produzioni agroalimentari e per lo sviluppo rurale.



PARTE I

Scheda 1 - Parametri Tecnici		
Voci		Descrizione
SAT	Superficie Agricola Totale	La superficie aziendale complessiva, comprensiva della superficie agricola utilizzata (SAU), della superficie boscata o utilizzata per le piantagioni da legno (pioppeti, noceti, specie forestali, ecc.) e le altre superfici aziendali (tare dei fabbricati, tare degli appezzamenti, e altre superfici non agricole).
SAU	Superficie Agricola Utilizzata	La superficie agricola utilizzata per realizzare le coltivazioni di tipo agricolo, escluse le coltivazioni per arboricoltura da legno e le superfici a bosco naturale (latifoglie, conifere, macchia mediterranea). Comprende la superficie delle piantagioni agricole in fase di impianto.
SAUIR	SAU Irrigata	La superficie agricola utilizzata effettivamente irrigata nel corso dell'annata agraria.
SAF	Superficie Agricola Foraggera	La superficie agricola investita a pascoli, prati-pascoli permanenti, prati avvicendati, erbai annuali.
UBA	Unità Bovina Adulta	Unità di misura per la descrizione della consistenza degli allevamenti derivante dalla conversione di alcune categorie di animali in equivalenti capi bovini adulti, attraverso l'impiego di opportuni coefficienti basati sul consumo alimentare medio delle varie specie e categorie.
ULA	Unità Lavorativa Aziendale	Unità di misura per la descrizione della consistenza della manodopera aziendale (familiare e salariata) calcolata dividendo il numero di ore effettivamente prestate nel corso dell'esercizio contabile per il parametro 2.200 ore/anno. Una persona che lavora a tempo pieno nell'azienda, anche se il suo tempo di lavoro effettivo supera 2.200 ore, corrisponde comunque ad una sola UL. Viceversa, una persona che non lavora tutto l'anno nell'azienda (es. part-time) rappresenta una frazione di UL. Dal calcolo delle ULA sono escluse le ore di contoterzismo passivo mentre è compreso lo scambio della manodopera tra aziende agricole limitrofe.
ULF	Unità Lavorativa Familiare	Unità di misura della manodopera prestata da tutti i componenti della famiglia agricola (parenti del conduttore, siano essi conviventi che aventi semplici relazioni di parentela naturale o acquisita) che lavorano in azienda sia a tempo pieno che part-time. Le ULF sono calcolate secondo il parametro corrispondente a 2.200 ore/anno/persona.
KW	Kilowatt	La potenza delle macchine aziendali, indipendentemente dal titolo di possesso delle stesse, viene espressa in termini di Kw, ed è riferita alle macchine motrici di tipo agricolo, alle semoventi e agli autoveicoli utilizzati per le attività aziendali interne ed esterne (contoterzismo attivo). Sono escluse dal calcolo della potenza motrice le macchine dei servizi di contoterzismo passivo (con o senza operatore).

Scheda 2 - Parametri Economici

Voci		Descrizione
PLV	Produzione Lorda Vendibile	Valore della produzione agricola ottenuta dalla vendita dei prodotti, sia primari che trasformati, dall'autoconsumo, dalle regalie, dai salari in natura, dalle variazioni di magazzino, dalla capitalizzazione dei costi per le costruzioni in economia e per le manutenzioni straordinarie, dalla rimonta interna di animali giovani, ed infine dagli aiuti pubblici in conto esercizio del primo pilastro della PAC.
RTA	Ricavi Totali Aziendali	Ricavi complessivi aziendali per la cessione di prodotti e servizi, costituiti dai ricavi delle attività primarie agricole e zootecniche (PLV) e dai ricavi derivanti dalle attività complementari (o attività connesse).
VV	Volume delle Vendite	Volume di fatturato dei prodotti e dei servizi venduti (escluse giacenze e reimpieghi).
VA	Valore Aggiunto	Differenza tra Ricavi Totali Aziendali e Costi Correnti.
PN	Prodotto Netto	Differenza tra Valore Aggiunto e Costi Pluriennali.
RO	Reddito Operativo	Differenza tra Prodotto Netto e redditi distribuiti (salari e oneri sociali, affitti passivi).
RN	Reddito Netto	Remunerazione dell'imprenditore agricolo nelle sue diverse forme giuridiche. Si ottiene come differenza tra il RO e le spese di gestione finanziaria (entrate accessorie e oneri finanziari), gestione straordinaria (multe comunitarie, perdite su crediti e svalutazioni, maggiori realizzi su crediti e rivalutazioni, aiuti pubblici in conto capitale), gestioni diverse (altri oneri, altri ricavi diversi) e trasferimenti pubblici (aiuti pubblici in conto esercizio non OCM, imposte tasse e contributi).
CC	Costi Correnti	Somma delle spese sostenute per l'acquisto di fattori di consumo extraaziendali (sementi, piantine, fertilizzanti, antiparassitari, mangimi, meccanizzazione, acqua, elettricità e combustibili, altri costi), altre spese diverse (spese di trasformazione, commercializzazione e spese generali e fondiarie) e servizi di terzi (noleggi passivi, spese sanitarie e veterinarie, servizi per agriturismo e attività connesse, assicurazioni), necessari per realizzare le attività messe in atto dall'azienda, siano esse prettamente agricole o complementari.
CP	Costi Pluriennali	Somma degli ammortamenti e degli accontamenti.
CF	Costi Fissi	Tutti i costi pluriennali e i costi del lavoro non avventizio (dipendenti e collaboratori a progetto).
CV	Costi Variabili	Somma dei costi correnti e del costo del lavoro avventizio.
CO	Costo Opportunità (Lavoro Familiare)	Costo orario del fattore lavoro riferito alla componente familiare (non retribuita), stimato per il calcolo degli indici di efficienza (margine operativo) dei singoli processi produttivi e degli indici di redditività (ROI e ROE).

Scheda 2 - Parametri Economici		
Voci		Descrizione
CLF	Costo calcolato Lavoro Familiare	Costo del fattore lavoro riferito alla componente familiare, calcolato quale prodotto del CO e del monte ore della manodopera familiare.
RNF	Reddito Netto Familiare	Remunerazione dell'imprenditore agricolo e della famiglia che lavorano in azienda.
AC	Attività Connesse	Attività anche di natura non agricola, ma strettamente connesse con l'agricoltura ed esercitate dall'imprenditore agricolo (con l'uso prevalente dei prodotti e delle risorse aziendali) per la fornitura di beni e servizi, compresa la valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale e forestale, la ricezione e l'ospitalità.
AP	Aiuti Pubblici	Finanziamenti regionali, statali e/o comunitari a favore dell'azienda o delle produzioni aziendali. Vengono classificati in tre grandi tipologie: primo pilastro della PAC (Premio Unico Aziendale OCM specifiche di settori e altri sostegni ai mercati), secondo pilastro della PAC (PSR) e aiuti regionali (Es. Legge Regionale n. 25/2011 articolo 10). In relazione alle modalità di erogazione, gli aiuti pubblici possono essere ulteriormente distinti in: aiuti in conto esercizio (detti anche aiuti al funzionamento), aiuti in conto capitale (conosciuti anche come aiuti agli investimenti) e aiuti in conto interesse.
ACON	Autoconsumi e regalie	Valore dei beni, primari e trasformati, prodotti dall'azienda agricola e consumati dalla famiglia del conduttore. Anche le regalie dei prodotti aziendali (animali e vegetali) sono assimilate all'operazione di autoconsumo.
RE	Reddito (Utile o Perdita) di Esercizio	Differenza tra i ricavi ed i costi che si riferiscono al periodo considerato. Si parla di utile quando la differenza tra ricavi e costi è positiva, si parla di perdita nel caso in cui essa è negativa.

Scheda 3 - Parametri Patrimoniali

Voci		Descrizione
KF	Capitale Fondiario	Principale immobilizzazione materiale delle aziende agricole, determinato in base alla somma dei valori di mercato dei beni di proprietà: terreni aziendali di qualsiasi tipologia (uso agricolo, forestali, tare), miglioramenti fondiari effettuati nel tempo, valore attuale dei fabbricati rurali e delle piantagioni agricole e da legno.
KAF	Capitale Agrario Fisso	Capitale costituito dalle macchine motrici e dagli attrezzi di pieno campo, dagli impianti e dalle attrezzature dei centri aziendali.
KFIX	Capitale Fisso	Somma del Capitale Fondiario e del Capitale Agrario Fisso.
KAC	Capitale Agrario Circolante	Capitale costituito da: prodotti agricoli di scorta (giacenze finali), sia vegetali che animali, prodotti principali e secondari, prodotti grezzi e prodotti trasformati; mezzi tecnici extra-aziendali; consistenza finale in valore degli animali giovani e da ingrasso.
LQ	Liquidità differite ed immediate	Somma del Capitale Agrario Circolante, crediti a breve termine, depositi sul conto corrente e fondo cassa contante (liquidità immediate).
KAT	Capitale Agrario Totale	Somma del Capitale Agrario Fisso (macchine, impianti, animali da vita, brevetti, marchi), Capitale Agrario Circolante (animali da ingrasso, scorte di magazzino, anticipazioni colturali ed una quota parte del capitale circolante), liquidità differite ed immediate e capitale circolante (disponibilità).
KM	Capitale Macchine e Impianti	Quota più o meno consistente del Capitale Agrario Fisso formata dalle macchine motrici, dagli impianti fissi e mobili, dagli attrezzi di campo e dalle attrezzature dei centri aziendali.
INV	Nuovi investimenti	Investimenti aziendali realizzati nel corso dell'esercizio contabile, attraverso l'acquisizione (acquisti, donazioni, conferimenti) di nuovi fattori produttivi a fecondità ripetuta (terreni, fabbricati, macchine ed impianti, piantagioni, animali da vita).
IMP	Totale impieghi (capitale investito)	Quota dello stato patrimoniale rappresentata dai capitali investiti in azienda.
PC	Passività Correnti	Debiti di funzionamento verso fornitori, non ancora estinti al 31 dicembre dell'esercizio contabile. Sono passività del patrimonio con scadenza a breve termine.
PCS	Passività correnti Consolidate	Voci del passivo dello stato patrimoniale, denominate anche passività redimibili, con scadenze a medio e lungo termine, rappresentate essenzialmente da mutui e prestiti da parte di enti finanziatori (banche ed altri istituti di credito e società finanziarie).
MP	Mutui e Prestiti	Voci del passivo che fanno riferimento all'erogazione di finanziamenti, anche a condizioni agevolate, principalmente finalizzati all'acquisto di beni immobili e a miglioramenti aziendali.
KTZ	Capitale di terzi	Somma delle passività correnti (debiti di funzionamento) e delle passività consolidate (mutui e prestiti a breve e medio lungo termine, accantonamenti e TFR per dipendenti).

Scheda 3 - Parametri Patrimoniali		
Voci		Descrizione
KN	Capitale Netto	Quota del Patrimonio Netto, costituita in prevalenza dagli apporti di capitale da parte dell'imprenditore.
PNET	Patrimonio Netto	Voce dello stato patrimoniale che costituisce l'autofinanziamento dell'impresa agricola. Le fonti interne di finanziamento sono gli apporti e gli accantonamenti dell'imprenditore (nelle diverse forme giuridiche) al netto degli autoconsumi e dei prelevamenti da parte dell'imprenditore e dei suoi soci, gli utili di esercizio provenienti dagli anni precedenti, e le eventuali riserve legali accantonate per legge. È denominato anche capitale di rischio in quanto viene utilizzato per coprire eventuali debiti e perdite finanziarie.
FON	Totale Fonti (capitale di finanziamento)	Quota dello stato patrimoniale rappresentata dalle diverse fonti di finanziamento, sia esterne che interne all'azienda agricola.



PARTE II

Scheda 4 - Indici di efficienza

Voci		Descrizione
SAU/ULA	Intensità del lavoro	Indica la disponibilità di superficie agricola utilizzata per unità lavorativa: fornisce una misura dell'intensità del fattore lavoro. Il valore deve essere interpretato tenendo conto dell'indirizzo produttivo e della qualità della terra a disposizione, comparando tra loro aziende simili.
SAUIR/SAU	Incidenza della SAU irrigata	Misura, in termini percentuali, l'incidenza della superficie irrigata rispetto alla superficie agricola utilizzata. Tale indice deve essere valutato congiuntamente alla produttività della terra (PLV/SAU).
UBA/ULA	Grado intensità zootecnica	Indica il numero di UBA per unità lavorativa aziendale e fornisce il grado di intensità zootecnica rispetto al fattore lavoro. Tale indice va letto in relazione all'ordinamento tecnico economico (OTE) delle aziende zootecniche, alla tipologia di allevamento (estensivo, intensivo), ai sistemi di conduzione (convenzionale, biologico), al tipo di stabulazione, al livello di approvvigionamento alimentare interno. Negli allevamenti a stabulazione fissa un valore basso di questo indice significa che il sistema di allevamento è altamente meccanizzato.
UBA/SAF	Carico bestiame	Indica il numero di UBA per ettaro di SAU e misura il carico di bestiame sulla superficie aziendale a foraggiare. Tale indice va letto in relazione alla tipologia di allevamento (estensivo, intensivo), ai sistemi di conduzione (convenzionale, biologico) e al livello di autosufficienza alimentare. E' importante soprattutto per le aziende zootecniche specializzate in erbivori (OTE del polo 4). Un valore relativamente basso di questo indice rappresenta per gli allevamenti estensivi una misura del benessere degli animali.
ULF/ULA	Incidenza manodopera familiare	Indica l'incidenza, in termini percentuali, della manodopera non retribuita rispetto alla manodopera complessiva aziendale. Tale indice varia in relazione alla forma di conduzione e alla forma giuridica dell'impresa, alla dimensione economica, al contesto economico produttivo, alle normative giuridico-amministrative.
KW/SAU	Grado di meccanizzazione dei terreni	Indica il grado di meccanizzazione aziendale in termini di potenza (KW) disponibile per ettaro di superficie agricola utilizzata. Tale indice va valutato in relazione alla specializzazione produttiva (OTE) alla dimensione economica, alla forma di conduzione ed in relazione all'indice che misura l'intensità del capitale agrario fisso. Un valore relativamente alto di questo indice rispetto al dato medio di aziende simili indica una eccessiva meccanizzazione.
KW/ULA	Intensità di meccanizzazione	Misura il livello di intensità di meccanizzazione in termini di potenza (KW) disponibile per ULA. Tale indice va valutato in relazione al valore espresso dal grado di meccanizzazione dei terreni (KW/SAU), alla specializzazione produttiva (OTE), alla dimensione economica, alla forma di conduzione ed in relazione al valore del capitale agrario fisso. Un valore relativamente alto di questo indice rispetto al dato medio di aziende simili indica una eccessiva meccanizzazione.

Scheda 4 - Indici di efficienza

Voci		Descrizione
KF/ULA	Capitalizzazione fondiaria	Esprime il valore del Capitale Fondiario (KF) per ULA e indica il grado di intensità d'uso del capitale fondiario rispetto al lavoro. Tale indice varia in relazione al titolo di possesso dei beni fondiari, al loro livello di obsolescenza (cespiti completamente ammortizzati), all'ordinamento tecnico e all'ubicazione dell'azienda.
KF/SAU	Intensità fondiaria	Esprime il valore del Capitale Fondiario (KF) per ettaro di SAU e indica il grado di intensità fondiaria del fattore terra e dei capitali stabilmente investiti su di essa. Tale indice varia in relazione al titolo di possesso dei beni fondiari, all'ordinamento tecnico e all'ubicazione dell'azienda.
KAT/SAU	Intensità agraria	Esprime il valore del Capitale Agrario Totale (KAT) per ettaro di SAU, ed indica il grado di intensità agraria dei capitali tecnici impiegati nella gestione aziendale dell'impresa agricola.
KAT/ULA	Capitalizzazione agraria	Esprime il valore del Capitale Agrario Totale (KAT) per unità di lavoro aziendale, ed indica il livello di meccanizzazione dell'impresa agricola.
KAT/VA	Efficienza del capitale agrario	Rappresenta il rapporto tra il Capitale Agrario Totale (KAT) e il Valore Aggiunto (VA), ed esprime l'efficienza economica dei capitali tecnici impiegati nel processo produttivo.
PCS/FON	Indice della passività	Rappresenta il rapporto tra tutte le passività consolidate (debiti di funzionamento e mutui e prestiti) rispetto al totale delle fonti di finanziamento. Esprime il grado di dipendenza da tale fonti.
INV/SAU	Dinamicità aziendale	Rapporto tra il volume degli investimenti e la superficie agricola utilizzata. Esprime il grado di dinamicità dell'azienda in funzione dell'estensione della superficie agricola.
RTA/IMP	Rotazione dei ricavi	Indice economico che esprime il volume dei ricavi aziendali rispetto al totale degli impieghi.
RTA/ULA	Produttività totale lavoro	Indice economico dell'efficienza del lavoro aziendale in termini di ricavi complessivi, dato dal rapporto tra i ricavi totali aziendali e le unità di lavoro (sia non retribuite che dipendenti).
PLV/ULA	Produttività agricola lavoro	Indice economico che esprime la produttività unitaria del lavoro rispetto ai ricavi aziendali derivanti dalle attività tradizionalmente agricole.
RTA/SAU	Produttività totale terra	Indice economico che esprime la produttività complessiva della superficie aziendale rispetto ai ricavi totali aziendali (sia delle attività agricole sia delle attività complementari).
PLV/SAU	Produttività agricola terra	Indice economico che esprime la produttività della terra rispetto ai ricavi aziendali derivanti dalle attività tradizionalmente agricole.
VA/SAU	Produttività netta terra	Indice economico che esprime il grado di efficienza di utilizzo del fattore terra al netto dei costi variabili.
CC/RTA	Incidenza dei costi correnti	Indice economico che esprime il grado di efficienza dell'utilizzo dei mezzi tecnici calcolato in base al rapporto tra i costi correnti e i ricavi totali aziendali.

Scheda 4 - Indici di efficienza		
Voci		Descrizione
CP/RTA	Incidenza dei costi pluriennali	Indice economico che esprime il grado di efficienza dell'utilizzo dei capitali fissi, calcolato in base al rapporto tra i costi pluriennali e i ricavi totali aziendali.
PLV/RTA	Incidenza attività agricole	Indice economico che esprime il grado di efficienza agraria dell'azienda, calcolato in base al rapporto tra i ricavi per attività tradizionalmente agricole e i ricavi totali aziendali.

Scheda 5 - Indici di redditività		
Voci		Descrizione
RN/ULA	Redditività netta lavoro	Indice che misura la redditività unitaria del lavoro rispetto a tutte le attività praticate in azienda.
RN/ULF	Redditività netta lavoro familiare	Indice che misura la redditività unitaria del lavoro familiare rispetto a tutte le attività praticate in azienda.
RO/ULA	Redditività operativa lorda lavoro	Indice che misura la redditività operativa unitaria del lavoro rispetto alle attività aziendali tradizionalmente agricole, comprendente tutti i ricavi e gli oneri caratteristici.
VA/ULA	Rendimento lavoro	Indice che esprime il livello di rendimento del lavoro aziendale rispetto al valore aggiunto.
RN/SAU	Redditività netta terra	Indice che esprime la redditività complessiva della superficie aziendale utilizzata rispetto ai ricavi totali aziendali (sia delle attività agricole sia delle attività complementari).
RN/RO	Indice della gestione straordinaria	Indice che misura l'incidenza della gestione extra-caratteristica nella formazione del reddito netto.
ROE = RN/KN (Return On Equity)	Redditività del capitale netto	Indice che esprime il tasso di rendimento del capitale proprio investito nell'azienda.
ROI = RO/IMP (Return On Investments)	Redditività del capitale investito	Indice che esprime il tasso di rendimento del capitale, sia quello apportato dall'imprenditore sia quello apportato da altri soggetti finanziatori.
ROS = RO/PLV (Return On Sales)	Redditività tipica dei ricavi	Indice che esprime il tasso di redditività delle vendite al netto dei costi; misura la capacità dell'azienda di realizzare prezzi elevati di vendita e di contenere i costi.



PARTE III

Scheda 6 – Altri acronimi		
Voci		Descrizione
PAC	Politica Agricola Comune	Tra le più importanti politiche dell'Unione Europea, si prefigge di incrementare la produttività dell'agricoltura, assicurare un tenore di vita equo alla popolazione agricola, stabilizzare i mercati, garantire la sicurezza degli approvvigionamenti e assicurare prezzi ragionevoli ai consumatori. Prevede misure di sostegno al mercato, aiuti diretti ai produttori e misure di sostegno per lo sviluppo dell'agricoltura e delle aree rurali.
PSR	Programma di Sviluppo Rurale	Programma che viene attuato a livello regionale come principale strumento di pianificazione del mondo rurale, attraverso il quale vengono definite le strategie, gli obiettivi e gli interventi per il settore agricolo, agroindustriale e forestale e per lo sviluppo rurale.
OCM	Organizzazione Comune di Mercato	Insieme di misure che permettono all'Unione Europea di gestire il mercato di un determinato prodotto agricolo (es. OCM vino), allo scopo di garantire agli agricoltori uno sbocco per la loro produzione e la stabilità dei redditi, e ai consumatori la sicurezza dell'approvvigionamento a prezzi ragionevoli.
DOC	Denominazione di Origine Controllata	Marchio di origine italiano assegnato ai vini prodotti in zone delimitate (piccole e medie dimensioni) di cui portano il nome geografico. Viene utilizzato per designare un prodotto di qualità e rinomato, le cui caratteristiche sono connesse all'ambiente naturale ed ai fattori umani e rispettano uno specifico disciplinare di produzione approvato con decreto ministeriale. http://it.wikipedia.org/wiki/Decreto_ministeriale
DOCG	Denominazione di Origine Controllata e Garantita	Marchio di origine italiano assegnato ai vini di particolare pregio qualitativo, di notorietà nazionale e internazionale, prodotti in determinate zone geografiche nel rispetto di uno specifico disciplinare di produzione approvato con decreto ministeriale.
DOP	Denominazione di Origine Protetta	Marchio europeo assegnato a un prodotto agricolo o alimentare originario di una regione, di un luogo determinato o, in casi eccezionali, di un paese, ai sensi del regolamento (CE) n. 510/2006 quando “le caratteristiche sono dovute essenzialmente o esclusivamente ad un particolare ambiente geografico, inclusi i fattori naturali e umani, e la cui produzione, trasformazione ed elaborazione avvengono nella zona geografica delimitata”.
IGP	Indicazione Geografica Protetta	Marchio europeo assegnato ad un prodotto agricolo o alimentare originario di una regione, di un luogo determinato o, in casi eccezionali, di un paese, ai sensi del regolamento (CE) n. 510/2006, quando “una determinata qualità, la reputazione o altre caratteristiche possono essere attribuiti all'origine geografica e la cui produzione e/o trasformazione e/o elaborazione avvengono nell'area geografica delimitata”.
IGT	Indicazione Geografica Tipica	Marchio italiano assegnato ai vini le cui zone di produzione sono ampie e ottenuti nel rispetto del disciplinare produttivo approvato con decreto ministeriale. L'indicazione può essere accompagnata da altre menzioni (vitigno, tipologia enologica, ecc.).

4 INDAGINE SUI FABBISOGNI E I PROBLEMI DELLE IMPRESE AGRICOLE NEL TERRITORIO DEL DISTRETTO VITIVINICOLO DELLA SICILIA OCCIDENTALE

a cura di Lorenzo Barbera e Francesca Varia

Nel mondo agricolo si assiste spesso ad una interpretazione dell'innovazione marcatamente tecnocentrica, incentrata sugli investimenti fisici per l'ammodernamento e il potenziamento delle strutture aziendali. In un contesto economico di "piccola scala" risulta invece quanto mai strategico per le piccole e microimprese investire in beni "immateriali" che con un minimo input possano contribuire alla riduzione dei costi di produzione, al miglioramento dei processi produttivi, all'ottenimento di prodotti a maggior valore aggiunto e, in definitiva, alla creazione di nuove opportunità di sviluppo.

Nell'ambito del progetto di cooperazione "GAIA Strumento innovativo per l'efficienza delle imprese vitivinicole", l'Azione 1.A "Azioni propedeutiche e supporto metodologico" prevede, tra le altre attività, la realizzazione di studi e analisi per l'individuazione e la risoluzione di fabbisogni/problemi aziendali specifici, nonché per il consolidamento delle conoscenze metodologiche di base per un'applicazione consapevole ed autonoma del software GAIA nel management e nell'audit aziendale.

Per le finalità dell'Azione 1.A, i partner dell'ATS Gaia Sicilia hanno condotto un'indagine di campo allo scopo di rilevare i fabbisogni e problemi aziendali più direttamente connessi alla domanda di innovazione del settore primario nel territorio del Distretto del Vino della Sicilia Occidentale. In particolare, hanno collaborato all'indagine 90 imprese agricole, alle quali è stato

somministrato un questionario (cosiddetta “Scheda di autovalutazione per l’individuazione di fabbisogni/problemi aziendali”) riportato integralmente in coda al presente capitolo, strutturato nelle seguenti sezioni:

- Dati generali dell’azienda;
- Informazioni riguardanti la gestione delle risorse aziendali:
 - a. Risorse umane;
 - b. Risorse strutturali;
 - c. Risorse tecniche;
 - d. Assistenza tecnica e trasferimento di conoscenze;
- Altre informazioni sull’azienda.

Le risposte delle 90 imprese agricole che hanno indicato i loro fabbisogni e problemi, raccolte ed analizzate in questo lavoro, pur non essendo espressione di un campione statistico rappresentativo delle imprese agricole della zona, consentono valutazioni, considerazioni e proposte che potranno proficuamente stimolare l’interesse e orientare le scelte e le azioni non solo degli imprenditori agricoli, dei tecnici e delle associazioni di categoria, ma anche delle Università e di altre istituzioni regionali e comunali impegnate nella promozione dell’agricoltura e dello sviluppo responsabile e sostenibile delle aree rurali.

Si fa presente che quasi mai gli imprenditori, hanno risposto a tutti i quesiti contenuti nelle 90 schede di autovalutazione. Con molta probabilità, ciascuno di essi ha risposto ai quesiti considerati importanti; non è affatto esclusa, inoltre, una certa difficoltà nell’autodiagnosi dei fabbisogni/problemi rispetto a temi, problematiche o ambiti di lavoro ancora poco conosciuti dalle stesse imprese. Ciascuna delle tavole tematiche di seguito illustrate, pertanto, non esporrà mai la situazione complessiva dei 90 imprenditori, ma, ogni volta, quella relativa alla parte di essi che ha risposto al quesito.

4.1 Superficie agricola utilizzata delle aziende agricole

Le 90 imprese agricole oggetto di studio, alle quali è stata somministrata la scheda riportata in appendice, operano in provincia di Trapani, nei territori di Salemi, Vita, Calatafimi, Gibellina, Santa Ninfa, Partanna, Castelvetro, Mazara, Campobello di Mazara, Marsala, e in provincia di Agrigento, nel territorio del Comune di Santa Margherita Belice. Tra le 90 imprese soltanto 82 hanno fornito risposte puntuali sulla destinazione colturale della superficie aziendale. La seguente Tavola 1 mostra le superfici delle colture praticate da ciascuno di questi imprenditori. Come si può notare, alle 82 aziende corrisponde, nel complesso, una superficie agricola utilizzata (SAU) pari a 1.136 ettari e 82 are. Vigneti e uliveti, insieme, occupano il 75,7% della SAU totale del campione osservato; soltanto le superfici vitate intercettano il 50,2% della SAU complessiva.

Tav. 1 - DESTINAZIONE CULTURALE DELLA SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA (ETTARI)													
ID	Vite da vino	Agrumi	Frutta	Ortaggi	Frutta secca	Ulivo da olio	Ulivo da mensa	Seminativo	Ortaggi in serra	Incolto e pascolo	Totale SAU	OTE part.	UDE
1	22,56										22,56	352	6
2							10,40			1,70	12,10	370	3
3	5,68			9,77	0,26	16,71		0,17		1,23	33,65	614	6
4							10,00				10,00	370	3
5	3,78					0,07		8,72		0,53	13,10	352	4
6	2,31							3,50			5,81	352	3
7	1,31							1,10			2,41	352	3
8	1,56					0,22		0,34		0,06	2,18	352	3
9	0,11							2,61			2,72	151	1
10	2,72	0,07	0,64			0,38		1,36			5,17	352	4
11	12,78			0,31		0,12					13,21	352	6
12	11,90					1,62		8,12			21,64	352	6
13	11,78										11,78	352	6
14	26,00					10,00		7,00		1,00	44,00	352	6
15	9,75	5,00	0,50							0,6	15,85	380	6
16		1,33					2,60			2,00	5,93	380	3
17	35,00										35,00	352	6
18	1,60						7,03			0,82	9,45	380	4
19		1,10				8,32				0,78	10,20	380	3
20		3,00	0,50	9,00		4,00			1,00		17,50	615	6
21	2,53					0,37		0,62			3,52	352	3
22	25,00							2,00			27,00	352	6
23	8,67	0,17				7,28				10,00	26,12	352	5
24	8,50										8,50	352	5
25	13,00							2,00			15,00	352	6
26	33,00					7,00					40,00	352	6
27	18,00					0,80		1,20			20,00	352	6
28	5,00					2,00	2,00				9,00	352	4
29	10,09					4,12		4,50			18,71	352	5
30	1,28					0,51		0,49			2,28	352	3
31	7,00										7,00	352	5
32	3,00					1,30					4,30	352	4
33								5,00			5,00	151	1
34	2,00					3,50					5,50	352	3
35	3,78					2,70		0,92			7,40	352	4
36	12,54										12,54	352	6

Tav. 1 - DESTINAZIONE CULTURALE DELLA SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA (ETTARI)

ID	Vite da vino	Agrumi	Frutta	Ortaggi	Frutta secca	Ulivo da olio	Ulivo da mensa	Semina tivo	Ortaggi in serra	Incolto e pascolo	Totale SAU	OTE part.	UDE
37	8,00					12,00					20,00	352	5
38	14,58					3,29				0,30	18,17	352	6
39							9,40			3,90	13,30	370	3
40	3,56						12,40			0,14	16,10	380	5
41	6,85		0,21				7,42			6,26	20,74	352	5
42	0,84	0,04				3,26				1,30	5,44	380	3
43	5,22						3,85			0,91	9,98	352	5
44	16,77	0,86					35,62			6,40	59,65	380	6
45	10,27	1,71				22,21				1,70	35,89	380	6
46	2,49						5,73			0,93	9,15	380	4
47	2,93	0,31	0,64				5,86			1,67	11,41	380	4
48	7,51					0,20					7,71	352	5
49	0,06		0,04	0,36	0,44	15,54					16,44	370	4
50	8,00							10,50		1,50	20,00	352	5
51	12,00					0,25		2,95		3,33	18,53	352	6
52	4,50					0,66					5,16	352	4
53	4,00					1,00	3,00			2,00	10,00	352	4
54	1,31						3,84				5,15	380	3
55	6,00										6,00	352	5
56	2,00						1,00				3,00	352	3
57	1,00					1,00		0,30			2,30	352	3
58						0,40	4,60				5,00	370	3
59						3,00	7,00		1,00		11,00	211	5
60	10,27					0,33					10,60	352	5
61						3,00	7,00				10,00	370	3
62						3,00					3,00	370	2
63	2,00							2,00			4,00	352	3
64	5,00			5,00				20,00			30,00	613	6
65								30,00			30,00	151	3
66				10,00				14,00			24,00	163	6
67		1,00	5,00			3,00					9,00	361	4
68	2,81						2,09			0,30	5,20	352	4
69	20,06					1,78		1,11		1,63	24,58	352	6
70	7,76					0,60				3,59	11,95	352	5
71	14,89					0,16				4,46	19,51	352	6
72	16,94					0,39		3,58		1,69	22,60	352	6
73	17,68					0,30		0,96		2,26	21,20	352	6
74	10,32					0,41				1,30	12,03	352	5
75	2,30					0,07		0,55			2,92	352	3
76	2,37						0,03				2,40	352	3
77	1,20					0,10		4,10		0,25	5,65	352	3
78	2,67					0,44		1,41		0,06	4,58	352	3
79	1,91									0,03	1,94	352	3
80	10,96					1,54		1,97		0,53	15,00	352	5
81	17,04					0,44		0,46		3,22	21,16	352	6
82	4,20							4,29		0,76	9,25	352	4
TOT.	570,500	14,59	7,53	34,44	0,70	149,399	140,87	147,66	2,00	69,14	1.136,82		

Vengono di seguito presentati alcuni commenti sui dati relativi alle superfici coltivate descritte nella precedente Tavola.

La vite da vino

Come già detto, la coltura dominante è il vigneto per la produzione di vino, che interessa 570,50 ettari. Tra gli 82 imprenditori agricoli che hanno indicato in dettaglio le colture praticate in azienda e le relative estensioni risultano 68 viticoltori; di essi, 7 coltivano il vigneto in monocoltura, 10 sono viticoltori e olivicoltori, 40 coltivano vigneti, oliveti ed anche altre colture. Tra questi ultimi imprenditori, buona parte sono anche possessori di terreni a seminativo e ad incolto e pascolo, superfici che spesso, nella zona, vengono affittate o cedute ad allevatori di ovini. Vi sono, ancora, 7 viticoltori con agrumeti, 5 con frutteti, 4 con coltivazioni di ortaggi e 2 con superfici investite a frutta secca.

Le aziende interessate prevalentemente dalla viticoltura possiedono superfici vitate ricadenti prevalentemente nella classe di ampiezza da 1 ettaro a meno di 5 ettari (27 casi), seguono le aziende vitate della classe da 10 ettari a meno di 20 ettari (18 casi) e quelle della classe da 5 ettari a meno di 10 ettari (14 casi). Infine, 6 aziende ricadono nella classe di ampiezza da 20 ettari a meno di 35 ettari e solamente 3 in quella al di sotto di 1 ettaro.

Quasi tutti i viticoltori non vinificano, non imbottigliano e non commercializzano il vino, ma si limitano alla cura del vigneto e alla vendemmia, affidando il destino dell'uva e del vino ad una Cantina sociale. Su questi aspetti torneremo più avanti.

L'uliveto da olio e da mensa

Nel gruppo di aziende agricole prese in esame, segue in ordine di estensione l'uliveto da olio, con 149,39 ha di SAU, pari al 13,1% del totale della SAU complessiva, cui vanno sommati altri 140,87 ha di uliveti da mensa, pari al 12,4% della SAU. Gli uliveti da olio e da mensa interessano, quindi, oltre 290 ha, nell'insieme il 25,5% della SAU dichiarata dalle imprese. Gli imprenditori che coltivano solo uliveti sono 4; tra quelli che praticano anche altre coltivazioni sono, invece, ben 43 quelli che coltivano ulivi da olio e 17 quelli che coltivano ulivi da mensa. Nell'insieme, tra i 61 olivicoltori sono 5 quelli che coltivano sia ulivi da olio che da mensa. Come è stato precedentemente detto, ben 50 sono anche viticoltori.

Circa la dimensione superficiale degli uliveti si sottolinea che solo 2 di essi superano i 20 ettari di SAU: uno, da olio, è esteso 22,21 ha, mentre l'altro, da mensa, è esteso 35,62 ha. Dai 10 ai 19 ha vi sono 9 uliveti, 4 da olio, 3 da mensa e 2 che comprendono una parte da olio e l'altra da mensa. Da 5 a 9 ha vi sono 8 uliveti, 3 da olio e 5 da mensa; da 1 a 4 ha ve ne sono ben 17, 11 da olio, 5 da mensa e 1 con due superfici olivetate, rispettivamente da olio e da mensa. Infine, le aziende con uliveti da olio di estensione inferiore a 1 ha sono ben 21, tra questi soltanto uno è da mensa. Questi piccolissimi uliveti sono destinati principalmente ai consumi familiari. La maggioranza degli uliveti dell'area interessata allo studio è monovarietale, della cultivar "Nocellara del Belice", ottima sia per olive da mensa che per olio extra vergine di oliva, prodotti entrambi potenzialmente certificabili con il marchio europeo DOP.

Gli imprenditori agricoli con uliveti curano la potatura, la raccolta delle olive e le altre operazioni colturali ma non si occupano né dell'estrazione e dell'imbottigliamento dell'olio né del trattamento in salamoia delle olive da mensa. La maggior parte di essi, quindi, non commercializza

direttamente i prodotti lavorati e/o trasformati, ma si limita a vendere l'olio ai frantoiani o le olive da mensa ad operatori che effettuano la lavorazione e conservazione per rivenderle a incettatori e grossisti esterni all'area di produzione, notoriamente di origine campana, che le piazzano sui mercati italiani, sovente allo stato sfuso e senza alcun riferimento al territorio di provenienza.

Il seminativo

Il seminativo, coltivato da 33 imprenditori agricoli, interessa 147,66 ha e ragguaglia il 13,0% della SAU complessiva del campione in osservazione. I 4 seminativi più estesi sono, rispettivamente, di 10,50; 14,00; 20,00 e 30,00 ha. Nella classe di estensione da 5 a 9 ha vi sono altri 4 seminativi, in quella da 1 a 4 ha ve ne sono 16, in quella inferiore a 1 ha ricadono i restanti 9 seminativi.

Tra i 33 imprenditori individuati, soltanto 2 si dedicano esclusivamente alla coltivazione dei seminativi, altri 6 associano questa coltivazione a quella della vite da vino, 25 a quella della vite e di altre colture e, 22 di questi, anche all'uliveto.

Il seminativo è la coltura meno impegnativa e, nella zona, anche la meno remunerativa. Esso è tuttavia legato all'antica vocazione alla coltivazione del grano duro (due varietà autoctone antiche sono "Tumminia" e "Russulinna") che fece della Sicilia il "granaio di Roma". Il grano meriterebbe di essere trasformato interamente in pane e pasta, da commercializzare non solo localmente ma anche in Italia e nei mercati internazionali, essendo questi tra i prodotti agroalimentari più rappresentativi del made in Italy. Ad oggi, l'unico prodotto che si produce e si vende con una connotazione di qualità diffusamente riconosciuta è il pane nero di Castelvetro, presidio Slow Food.

Gli ortaggi

Solo 6 imprenditori agricoli su 82 hanno dichiarato di coltivare ortaggi in pieno campo; essi intercettano 34,44 ha di SAU, corrispondenti al 3,0% della SAU totale del campione. Di questi imprenditori, 2 coltivano superfici ortive molto piccole (rispettivamente di 31 e 36 are di SAU), gli altri 4, invece, destinano ad ortaggi superfici che si collocano nella classe di ampiezza compresa tra i 5 e i 10 ha di SAU, mettendosi in evidenza per essere, nel contempo, impegnati in modo rilevante con altre colture: uno di questi coltiva 10,00 ha di orto e 14,00 ha di seminativo; un altro si distingue per un alto livello di diversificazione colturale che affianca a 9,77 ha di SAU investita ad orto anche 5,68 ha a vigneto, 16,71 ha ad uliveto da olio, 0,26 ha a frutta secca e 1,70 ha di incolto e pascolo; un terzo imprenditore coltiva 9 ha di ortaggi in pieno campo, 1 ha di ortaggi in serra, 3 ha di agrumi, 4 ha di ulivo da olio e 0,50 ha di frutteto; infine, il quarto associa a 5 ha di ortaggi in pieno campo anche 5,00 ha di vigneto e 20,00 ha di seminativo. A questi si aggiunge un settimo imprenditore che coltiva 1 ha di ortaggi in serra, 3 ha di ulivo da olio e 7 ha di ulivo da mensa.

Per le imprese agricole l'orto è certamente la coltivazione più redditizia, ma anche la più rischiosa ed impegnativa sul piano economico, del lavoro e della gestione tecnica, avendo bisogno d'irrigazioni frequenti, di cure quotidiane, di maggiori input chimici ed energetici. Il detto siciliano "Ortu omu mortu" ne è la testimonianza.

Questa è la ragione principale per cui si sono rilevati soltanto 7 imprenditori impegnati nella produzione di ortaggi. La SAU ortiva da questi intercettata, oltre a essere irrilevante per l'eco-

nomia agricola della zona, è ben lontana dal soddisfare la domanda locale di ortaggi. Ciò si rileva malgrado un'ampia estensione di superficie agricola potenzialmente irrigabile con l'acqua proveniente dall'invaso artificiale della diga sul fiume Belice Sinistro o dalle ricchissime falde sotterranee che ancora alimentano i numerosi pozzi della zona.

I frutteti

Gli imprenditori agricoli che hanno dichiarato di essere impegnati nella coltivazione di frutteti sono 7 su 82. Essi, in totale, destinano al frutteto una SAU di 7,53 ha, che corrisponde allo 0,6% della SAU complessivamente intercettata dal campione.

Di questi 7 imprenditori, 5 sono in possesso di frutteti estesi mezzo ettaro o poco più; 1 imprenditore ha investito a frutteto una superficie di piccolissima estensione, di sole 4 are, ma associata ad una superficie olivetata di tutto rispetto (15,54 ha); 1 imprenditore coltiva 5 ha di frutteto, associati a 3 ha di uliveto e 1 ha di agrumeto.

Anche in questo caso, la sparuta quantità di agricoltori dedita al frutteto è spiegata dagli elevati fabbisogni di acqua irrigua, lavoro e dedizione, tipici di questa coltivazione.

La coltivazione dei frutteti, come quella degli ortaggi, ha infatti un fabbisogno di input maggiore rispetto ad altre colture e, trattandosi di prodotti freschi venduti tal quale, ha un continuo e rilevante fabbisogno di innovazioni per il miglioramento delle rese e/o del prezzo di vendita, in un'ottica di sostenibilità, sicurezza alimentare e capacità di andare incontro alle preferenze dei consumatori.

Il grado di intensità del frutteto non è certamente paragonabile a quella degli ortaggi ma comunque è molto superiore a quella del seminativo, del vigneto e dell'uliveto. Rispetto alle colture ortive va però sottolineato il più alto rischio d'impresa legato alla realizzazione di un investimento - quello dell'impianto di un frutteto - certamente a lungo termine.

Nella zona di riferimento, come per gli orti, il potenziale produttivo di frutta non è sufficiente a soddisfare la domanda locale. L'incremento delle superfici investite a frutteto non solo potrebbe coprire il divario tra domanda e offerta sul mercato locale e regionale (segnatamente di aree urbane come Palermo e altri capoluoghi di provincia) ma potrebbe - e sarebbe auspicabile - dar impulso anche alla produzione di altri prodotti conservati, come marmellate, conserve e frutta sciroppata, contribuendo alla creazione di nuove competenze, occupazione e ricchezza.

Gli agrumeti

Nel campione di imprese rilevate nel corso dell'indagine, 11 su 82 sono gli imprenditori che detengono agrumeti, per una SAU di 14,59 ha, pari all'1,2% della SAU totale considerata.

L'agrumeto più esteso è di 5 ha e ricade in un'azienda ove si coltiva anche un vigneto di 9,75 ha e mezzo ettaro di frutteto. Segue un agrumeto di 3 ha che appartiene a un imprenditore che ha diversificato le coltivazioni con mezzo ettaro di frutteto, 9 ha di ortaggi, 4 ha di uliveto da olio e 1 ha di ortaggi in serra. Altri 4 imprenditori coltivano una SAU agrumetata che va da 1 ettaro a 2 ha di estensione, mentre gli altri 5 hanno agrumeti con una SAU inferiore a un ettaro (da 4 a 86 are).

La vocazione del territorio verso la produzione di agrumi, principalmente di arance bionde, è del tutto marginale rispetto alla locale economia agricola. Tuttavia, come già detto per gli ortaggi e per la frutta, il comparto ha molte potenzialità di sviluppo. Si consideri che a Ribera (AG), oggi

noto polo produttivo di arancia bionda ombelicata, poco lontano dal Distretto del Vino della Sicilia Occidentale, pur in assenza di un'antica tradizione agrumicola, gli agricoltori sono riusciti nell'arco di un trentennio a far dell'arancia il maggior punto di forza dell'economia agricola locale.

Anche gli agrumi, come la frutta e gli ortaggi, potrebbero essere venduti freschi o sottoforma di vari prodotti conservati, contribuendo anch'essi allo sviluppo di nuove competenze, occupazione e ricchezza.

Incolto e pascolo

Gli imprenditori agricoli con "incolto e pascolo" sono 36 e, insieme, totalizzano una SAU di 69,14 ha, pari al 6,0% della SAU totale del campione di aziende. La quasi totalità di questa superficie non può avere altra destinazione poiché si tratta di terreni di servizio ad altre colture (nel caso delle superfici più piccole) o di terreni rocciosi e/o impervi.

Solo 3 aziende sono interessate da incolti e pascoli con una superficie di estensione compresa tra 5 e 10 ha; sono ben 18 quelle con incolti e pascoli estesi da 1 a 4 ha, 15 quelle con superfici inferiori ad 1 ettaro e, di esse, 7 quelle con incolti e pascoli con una superficie inferiore a mezzo ettaro.

I terreni destinati a pascolo, pur essendo i meno redditizi, consentono ancora la quotidiana produzione di formaggi e ricotta, fonte di reddito per gli allevatori di ovini e parte essenziale del patrimonio identitario del territorio belicino. Fino a 30-40 anni fa, infatti, i pascoli erano enormemente più diffusi e molto più numerosi erano gli allevamenti di pecore e di capre. L'inesorabile avanzata delle superfici agricole investite a vigneti e uliveti, insieme alla poca attrattività del mestiere del pastore da parte delle generazioni più giovani, hanno indotto all'abbandono delle attività zootecniche e alla destinazione a pascolo soltanto dei terreni più marginali e inaccessibili ai mezzi ai meccanici.

L'allevamento zootecnico

Tra le 90 imprese prese in considerazione solo 2 hanno segnalato la pratica dell'allevamento: 1 impresa alleva 8 bovini, 1 equino e 10 galline, mentre l'altra alleva 350 capi tra ovini e caprini. La ricotta fresca, i formaggi freschi (primosale e la DOP "Vastedda della Valle del Belice") e i formaggi stagionati provenienti dall'autoctona pecora della razza "Valle del Belice", lavorati e confezionati dagli ultimi caseifici rimasti nella zona, si vendono non solo in tutte le salumerie, macellerie, piccoli punti vendita alimentari e centri della GDO della Valle del Belice, ma anche in tanti negozi specializzati e punti vendita GDO dell'area palermitana. Interessante è anche la produzione di crema di ricotta zuccherata e congelata per la fornitura ai laboratori dolciari.

Tav. 2 - CONSISTENZA DEGLI ALLEVAMENTI				
Bovini	Ovicapriini	Suini	Equini	Avicoli
8	350	0	1	10

La seguente Tavola (Tav. 3) offre una visione d'insieme della distribuzione degli Orientamenti Tecnici Economici (OTE) adottati dalle 82 aziende per le produzioni vegetali. Tra di esse, ben 74 sono aziende specializzate nelle colture permanenti, di cui 55 sono specializzate nella produzione di vini non di qualità, 11 sono caratterizzate da una diversa combinazione di colture permanenti, 7 sono specializzate in olivicoltura.

Tav. 3 - RIEPILOGO OTE AZIENDALI (PRODUZIONI VEGETALI)			
OTE generali	OTE principali	OTE particolari	Numero di aziende agricole
1. Aziende specializzate nei seminativi	15. Aziende specializzate nella coltivazione di cereali e piante oleaginose e proteaginose	151. Specializzate nei cereali (escluso il riso) e piante oleose e proteiche	3
	16. Aziende specializzate in altre colture a seminativi	163. Specializzate in orti in pieno campo	1
1. Aziende specializzate in ortofloricoltura	21. Aziende specializzate in ortofloricoltura da serra	211. Specializzate in orticoltura da serra	1
1. Aziende specializzate nelle colture permanenti	35. Aziende specializzate in viticoltura	352. Aziende vinicole specializzate nella produzione di vini non di qualità	55
	36. Aziende specializzate in frutticoltura e agrumicoltura	361. Aziende specializzate produzione frutta fresca (esclusi agrumi, f. tropicale e f. a guscio)	1
	37. Aziende specializzate in olivicoltura	370. Aziende specializzate in olivicoltura	7
	38. Aziende con diversa combinazione di colture permanenti	380. Aziende con diversa combinazione di colture permanenti	11
6. Aziende con policoltura	61. Aziende con policoltura	613. Seminativi e vigneti combinati	1
		614. Seminativi e colture permanenti combinati	1
		615. Policoltura ad orientamento seminativi	1

La Tavola successiva (Tav. 4) mostra invece la distribuzione delle aziende per classe di Unità di Dimensione Economica (UDE) misurata in Produzione standard totale dell'azienda espressa in Euro².

² Per produzione standard (PS) si intende il valore della produzione corrispondente alla situazione media di una determinata regione per ciascuna attività produttiva agricola. I dati di base vengono rilevati dalla Rete RICA per un periodo di riferimento comprendente cinque anni civili o cinque campagne agricole consecutivi. La produzione standard totale dell'azienda per le attività produttive vegetali equivale alla somma dei valori ottenuti per ciascuna attività produttiva moltiplicando le produzioni standard per unità di superficie per il numero di ettari corrispondenti (per ogni chiarimento sulla classificazione comunitaria delle aziende agricole basata su OTE e UDE si rimanda alla lettura del Regolamento CE 1242/2008).

Tav. 4 - RIEPILOGO UDE AZIENDALI		
Classi di UDE	Limiti in Euro	Numero di aziende agricole
I	meno di 2 000	2
II	da 2 000 a meno di 4 000	1
III	da 4 000 a meno di 8 000	24
IV	da 8 000 a meno di 15 000	14
V	da 15 000 a meno di 25 000	15
VI	da 25 000 a meno di 50 000	25

Infine, si riporta nella tavola seguente (Tav. 5) il quadro d'insieme della distribuzione degli OTE e delle UDE delle aziende agricole oggetto di studio. Come ci si aspettava, le classi di UDE con valori più alti si concentrano tutte sull'OTE 352, corrispondente alle aziende vinicole specializzate nella produzione di vini non di qualità.

Tav. 5 - DISTRIBUZIONE OTE E UDE											
OTE UDE	151	163	211	352	361	370	380	613	614	615	TOT
1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
3	1	0	0	14	0	5	4	0	0	0	24
4	0	0	0	9	1	1	3	0	0	0	14
5	0	0	1	14	0	0	1	0	0	0	16
6	0	1	0	18	0	0	3	1	1	1	25
TOT	3	1	1	55	1	7	11	1	1	1	82

4.2 Caratteristiche del tessuto imprenditoriale

Dalla Tavola 6 si evince che, su 64 imprenditori agricoli che hanno risposto al corrispondente quesito, solo 2 non superano i 25 anni di età, mentre il gruppo più numeroso è quello con un'età da 26 a 45 anni, rappresentato da 30 imprenditori; seguono il gruppo da 46 a 65 anni, con 29 soggetti, e quello di oltre 65 anni, con solo 2 imprenditori.

Ma è interessante prestare attenzione anche ai titoli di studio: 15 soggetti sono laureati e 25 sono diplomati, per un totale di 40 soggetti su 64 (ovvero due terzi) con adeguato livello di istruzione. Si aggiungono 13 imprenditori che hanno concluso la scuola dell'obbligo ed altri 11 che invece non l'hanno conclusa. La maggioranza degli imprenditori agricoli è, quindi, laureata o diplomata. Da questo capitale umano sarebbe legittimo attendersi capacità di intraprendere.

Verificheremo più avanti che ciò non è affatto scontato. Del resto, la bassa propensione verso colture a maggior fabbisogno di innovazione come i frutteti e gli ortaggi, insieme ad un generalizzato disinteresse verso le attività a valle della produzione come la lavorazione, la trasformazione e la commercializzazione diretta dei prodotti, sono già indici di un tessuto imprenditoriale poco dinamico e scarsamente orientato al mercato.

Tav. 6 - TITOLO DI STUDIO PER CLASSI DI ETÀ					
Classi di età in anni	Totale risposte	Laurea	Diploma	Scuola dell'obbligo	Sotto scuola dell'obbligo
Fino a 25	2	0	1	0	1
26 - 45	30	7	10	8	5
46 - 65	29	8	13	5	3
Oltre 65	3	0	1	0	2
TOT.	64	15	25	13	11

La Tavola 7 evidenzia che su 58 imprenditori rispondenti al corrispondente campo del questionario, 20 soggetti hanno la qualifica professionale di imprenditore agricolo, 17 sono lavoratori agricoli autonomi con la qualifica di coltivatore diretto, 7 sono braccianti agricoli. Degli altri imprenditori agricoli, cioè 8 soggetti tra insegnanti e impiegati e 6 liberi professionisti (curiosamente architetti e medici), non sappiamo se si occupano in tutto o in parte della conduzione tecnica delle aziende. Spesso queste categorie sono abbastanza presenti in occasione della raccolta, mentre per tutte le altre pratiche si affidano alla collaborazione di altri componenti della famiglia, amici e parenti o di manodopera avventizia salariata.

Tav. 7 - QUALIFICA PROFESSIONALE PREVALENTE PER CLASSI DI ETÀ						
Classi di età in anni	Totale risposte	Imprenditore Agricolo	Liberi professionisti (architetti e medici)	Insegnanti e impiegati	Coltivatori diretti	Bracciante Agricolo
Fino a25	3	1	0	0	1	1
26 - 45	23	9	2	3	8	1
46 - 65	28	8	4	5	7	4
Oltre 65	4	2	0	0	1	1
TOT.	58	20	6	8	17	7

Volendo fare alcune considerazioni circa il legame tra l'età degli imprenditori e l'estensione delle realtà aziendali, aspetto che mette in gioco la competenza gestionale in situazioni di maggiore complessità organizzativa, si può osservare che tra i 41 imprenditori che non superano i 45 anni di età, 9 coltivano una SAU che non supera i 5 ha di estensione, 16 operano nella classe di SAU compresa tra 6 e 12 ha, 10 gestiscono una SAU estesa da 13 a 20 ha. In questa fascia di età soltanto 6 imprenditori operano su superfici oltre i 21 ettari e, di essi, solo 1 possiede una SAU di oltre 40 ha. E' comunque quasi sorprendente che questa fascia di imprenditori così giovane sia impegnata nella gestione di superfici agricole abbastanza estese.

Le aziende più grandi, infatti, sono nelle mani del gruppo di imprenditori con un'età compresa tra 46 e 65 anni. Tra di essi, 14 gestiscono una SAU estesa fino a 5 ha, 7 una SAU da 6 a 12 ettari, 1 imprenditore soltanto possiede una SAU compresa tra i 13 e i 20 ha, mentre ben 14 possiedono una SAU di oltre 21 ha (5 imprenditori gestiscono estensioni addirittura superiori ai 40 ettari). Naturalmente, per comprendere pienamente la complessità organizzativa e il rischio d'impresa legate alla gestione di queste superfici agricole utilizzate, sarebbe opportuno risalire alle colture praticate (cfr Tavola 1).

Tav. 8 - SUPERFICI AGRICOLE UTILIZZATE PER CLASSI DI ETÀ						
Classi di età in anni	Totale risposte	Fino a 5 ha	6 - 12 ha	13 - 20 ha	21 - 40 ha	> 40 ha
Fino a 25 anni	3	1	2	0	0	0
26 - 45	38	8	14	10	5	1
46 - 65	36	14	7	1	9	5
Oltre 65	3	1	1	1	0	0
TOT.	80	24	24	12	14	6

4.3 Regime fiscale e commercializzazione dei prodotti

Come si è detto in precedenza, la maggior parte delle imprese ha una dimensione economica e un grado di attività di tutto rispetto. Si ricorda che nessuna delle 90 imprese che hanno compilato il questionario ha dichiarato di effettuare la trasformazione di prodotti o di valorizzare i sottoprodotti aziendali attraverso la vendita o il riutilizzo. Gli aspetti fiscali e commerciali che vengono di seguito commentati fanno, pertanto, riferimento alla commercializzazione di prodotti tal quali.

Dall'indagine effettuata risultano 48 imprese agricole che emettono fattura, su un totale di 56 imprese che hanno fornito l'informazione riguardante il proprio regime fiscale. Avendo superato il limite di volume di affari (7.000,00 euro) previsto dalla normativa per l'applicazione del regime di esonero, tali imprese sono obbligate alla tenuta della contabilità (fatturazione, registrazione,

dichiarazione annuale) ai fini dell'imposta sul valore aggiunto (IVA) e della Imposta regionale sulle attività produttive (IRAP) rientrando automaticamente nel cosiddetto regime speciale agricolo³.

Le restanti 8 imprese, non avendo raggiunto il predetto limite, hanno il solo obbligo di conservare le fatture ricevute per gli acquisti e quelle emesse dai clienti (come autofattura) per proprio conto.

Per quanto riguarda i canali commerciali e le tipologie di vendita, 38 imprenditori, dei 60 che hanno risposto al quesito, conferiscono uva a cooperative/cantine sociali. Di essi, però, solo 14 si rivolgono esclusivamente a questo canale di sbocco. Sono, a loro volta, soltanto 8 gli imprenditori che destinano le loro produzioni (uve da vino, olio e olive da mensa) esclusivamente ad industrie private; 12 coloro che effettuano la vendita dei prodotti a grossisti. Altri 6 utilizzano il canale della vendita diretta in azienda; di essi 2 vendono i loro prodotti anche presso i mercati del contadino. Nessuno vende a incettatori, alla Grande Distribuzione Organizzata (GDO) o direttamente attraverso l'e-commerce.

Tav. 9 - CANALI DI SBOCCO E TIPOLOGIE DI VENDITA

Cooperative/ Cantine sociali e vendita a Industrie private	Cooperative/ Cantine sociali	Vendita a Industrie private	Cooperative/ Cantine sociali e vendita diretta in azienda	Vendita a grossisti	Cooperative/ Cantine sociali Grossisti e Vendita diretta in azienda	Mercati del contadino Vendita diretta in azienda e altro	Cooperative/ Cantine sociali Industria privata Vendita diretta in azienda	Cooperative/ Cantine sociali ed altro
16	14	8	4	12	1	2	1	2

L'uva da vino conferita alle Cantine Sociali è l'unico prodotto agricolo di cui è "socializzata" la trasformazione e la commercializzazione del prodotto. Non è stata segnalata la partecipazione ad altre forme associative, accordi di filiera, organizzazioni di produttori, altre forme di integrazione tra imprese. Per olio, olive e altri prodotti, ognuno si "arrangia" come può, facendo da sé. Ma, a ben approfondire, persino l'uva consegnata alle Cantine sociali non ha un destino gestito dai produttori agricoli che, una volta conferito il prodotto, si limitano ad attendere il pagamento e non hanno la più pallida idea del destino del vino che deriva dalla loro uva. Essi, tra l'altro, non facendosi carico dell'immagine dei loro prodotti e dei rapporti col mercato, hanno orizzonti limitati anche sul processo produttivo industriale e, dunque, anche sulla qualità attuale e potenziale delle produzioni.

³ Appare opportuno ricordare, per completezza di informazione, che i produttori agricoli possono aderire al regime ordinario previsto per le imprese commerciali, che consente di detrarre l'IVA sugli acquisti e di versare all'erario l'IVA sulle vendite.

4.4 Le strutture aziendali

Per ciò che concerne la dotazione aziendale di risorse strutturali effettivamente utilizzate per l'attività economica, trascurando quelle zootecniche, visto che soltanto 2 imprese risultano allevatrici di animali⁴, si evincono, su 89 imprese che hanno risposto alla sezione del questionario sulle strutture aziendali, ben 43 imprese con ricoveri per macchine e attrezzature pienamente rispondenti alle necessità aziendali. Altre 33 imprese hanno giudicato i propri ricoveri parzialmente idonei; le ragioni principali di tale giudizio sono correlate a caratteristiche strutturali non adeguate ai processi produttivi o alla necessità di manutenzioni straordinarie. Le imprese che hanno espresso un giudizio assolutamente negativo rappresentano il 14,6% del totale; in questo caso, la ragione principale del giudizio è dovuta all'assoluta mancanza di queste strutture nelle realtà aziendali.

In merito alla disponibilità e all'adeguatezza dei locali per il deposito di mezzi tecnici di produzione, invece, su 77 imprese rispondenti, 34 imprese hanno dato un giudizio pienamente positivo, 18 hanno giudicato le proprie strutture come parzialmente rispondenti alle necessità aziendali; infine, l'incidenza delle imprese con locali assenti o non idonei sale al 32,5% del totale.

Sui locali per la lavorazione, trasformazione e commercializzazione dei prodotti aziendali si sono espresse 53 imprese, ma secondo la metà di esse (il 49,2%) le strutture non sarebbero rispondenti alle esigenze aziendali per mancanza, inadeguatezza strutturale o necessità di manutenzioni straordinarie. Come già detto, sono poche le imprese che puntano ad aumentare direttamente il valore aggiunto delle proprie produzioni: infatti, l'uva viene sistematicamente consegnata alle cantine sociali, le olive da olio si portano al frantoio e la stragrande maggioranza delle olive da mensa viene venduta tal quale a soggetti terzi.

Tav. 10 - RISPONDENZA ALLE NECESSITÀ AZIENDALI DELLE STRUTTURE IMMOBILI								
Strutture	Totale risposte		Sì		No		Parzialmente	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Ricoveri macchine e attrezzature	89	100,0	43	48,3	13	14,6	33	37,1
Locali deposito mezzi tecnici di produzione	77	100,0	34	44,2	25	32,5	18	23,4
Locali per lavorazione, trasformazione e commercializzazione	53	100,0	14	22,2	31	49,2	8	12,7
Impianti arborei	68	100,0	34	50,0	25	36,8	9	13,2

⁴ Si osserva che 21 degli imprenditori che hanno partecipato all'indagine hanno dichiarato di essere in possesso di ricoveri per animali mentre soltanto 2 sono le imprese zootecniche. Il che vuol dire in altre parole che 19 stalle sono nella realtà del tutto inutilizzate ai fini zootecnici.

Di contro, gli imprenditori mostrano una maggiore attenzione verso gli investimenti in impianti arborei: dai dati si evince che, su 68 risposte, 34 (esattamente il 50% del totale) esprimono la piena rispondenza dei propri impianti, altre 9 (il 13,2%) una parziale rispondenza. Per queste strutture fondiarie l'indice di insoddisfazione è pari al 36,8% e riguarda per la maggior parte l'inadeguatezza alla meccanizzazione, certamente nella fase di raccolta delle produzioni. Le imprese del campione, nel complesso, fanno emergere un grande bisogno di ammodernamento e/o riadattamento delle strutture aziendali.

4.5 Le risorse tecniche

Per quanto riguarda la rispondenza delle risorse tecniche alle necessità aziendali, sono state prese in esame le dotazioni in macchine e attrezzature generiche per la lavorazione dei terreni e le operazioni colturali, le attrezzature per la lavorazione, trasformazione e commercializzazione dei prodotti e le attrezzature informatiche. Anche in questo caso sono state escluse le attrezzature zootecniche per via del numero eccessivamente esiguo (solo 2) di imprese interessate.

Tav. 11 - RISPONDENZA ALLE NECESSITÀ AZIENDALI DELLE RISORSE TECNICHE								
Risorse tecniche	Totale risposte		Sì		No		Parzialmente	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Macchine e attrezzature	72	100,0	59	81,9	8	11,1	5	6,9
Attrezzature per lavorazione trasformazione e commercializzazione	44	100,0	12	27,3	26	59,1	6	13,6
Attrezzature informatiche	68	100,0	36	52,9	25	36,8	7	10,3

Dei 72 imprenditori che si sono espressi in merito alla rispondenza del proprio parco macchine e attrezzature, ben 59, cioè l'82% degli imprenditori, hanno espresso un giudizio pienamente positivo; 8 sono imprenditori nettamente insoddisfatti, 5 dispongono di macchine e attrezzature parzialmente rispondenti.

Analogamente ai locali per la lavorazione, trasformazione e commercializzazione dei prodotti, una percentuale piuttosto alta degli imprenditori (il 59,1% su un totale di 44 imprenditori) si dichiara assolutamente insoddisfatta delle attrezzature atte a queste funzioni, attrezzature che, adeguatamente introdotte in azienda oppure rinnovate/potenziare, potrebbero creare valore aggiunto, nuovo lavoro e nuovo saper fare. Altri 6 imprenditori (il 13,6%) sono parzialmente soddisfatti mentre 12 affermano di possedere dotazioni pienamente rispondenti alle proprie esigenze.

Infine, su 68 imprenditori, ben 36 hanno espresso un pieno giudizio positivo sulle loro attrezzature informatiche, mentre gli altri 32 (anche se 7 solo parzialmente) ravvisano criticità circa l'obsolescenza delle attrezzature e/o l'insufficienza/assenza di connessione internet. Questi imprenditori, come ci si aspettava, fanno parte del gruppo di soggetti più giovani.

4.6 Informazione, consulenza e assistenza tecnica

La grande varietà di soggetti che affianca la gestione tecnico-organizzativa delle imprese offrendo loro servizi informativi, di assistenza tecnica e consulenza, è riconducibile a tre diverse categorie:

- una pubblica, rappresentata da un lato dalle strutture centrali e periferiche dell'Assessorato Regionale dell'Agricoltura, dello Sviluppo Rurale e della Pesca Mediterranea (Ispettorati Provinciali all'Agricoltura – IPA e Servizi Operativi di Assistenza Tecnica - SOAT) e dall'altro dalle Università, Enti di Ricerca e altri Centri di innovazione;
- una privata, riconducibile all'attività dei liberi professionisti e dei laboratori di analisi;
- una terza categoria data dalle Associazioni agricole di categoria e da altre forme di associazione e/o aggregazione (Cantine Sociali, Consorzi, ecc.).

Le strutture della Regione svolgono un ruolo molto importante collegato anche all'istruttoria e al controllo delle istanze di richiesta dei contributi/premi erogati dal PSR o da altri strumenti settoriali, come ad esempio l'OCM Vino. In merito a queste strutture il giudizio degli imprenditori è molto frammentato: su 67 imprenditori che hanno fornito una risposta, 28 imprenditori hanno optato per il sì, ovvero per la piena rispondenza di queste risorse alle proprie esigenze; 17 imprenditori hanno espresso un giudizio negativo, altri 22 imprenditori hanno espresso delle riserve. Le criticità indicate con maggiore frequenza da questi due gruppi di imprenditori sono riconducibili alla burocrazia, a prolungati tempi di risposta all'utenza, ad un servizio di assistenza tecnica non adeguato sia in termini di qualità che per insufficienza di risorse sul territorio.

Su 39 imprese rispondenti, la prevalenza ha espresso un giudizio negativo (33 in maniera netta e 5 parzialmente) sul servizio di informazione e trasferimento di conoscenze offerto da Università, Enti di ricerca e Centri di innovazione. Ciò è stato attribuito alla lontananza fisica di queste strutture, con le quali gli imprenditori hanno poche possibilità di stabilire un contatto. Soltanto in un caso l'inefficacia di queste risorse è stata attribuita ai tempi eccessivamente lunghi di risposta alle istanze espresse dalle imprese.

Al contrario, il giudizio sulla rispondenza dei servizi offerti dalle Associazioni agricole di categoria è abbastanza positivo, con 43 imprenditori su un totale di 68 che hanno espresso un giudizio di piena soddisfazione. Va ricordato che la partecipazione degli imprenditori alle reti con le Associazioni di categoria è basata su relazioni continue influenzate fortemente dal ruolo svolto da tali attori quali Centri di Assistenza Agricola Fiscale (CAAF), soggetti delegati alla gestione dei fascicoli aziendali sul Sistema Informativo Agricolo Nazionale (SIAN) e mediatori delle operazioni

telematiche di presentazione/rettifica delle domande di aiuto della PAC, comprese quelle afferenti alla progettazione degli interventi del PSR. Gli imprenditori che nell'ambito dell'indagine hanno espresso un giudizio negativo, parziale o totale, nei confronti delle Associazioni di categoria hanno segnalato delle criticità in merito all'insufficienza del servizio di informazione, al mancato aggiornamento del personale di queste strutture, all'inadeguatezza del livello dei costi dei servizi, a problemi di burocrazia e di interfaccia con l'utenza (posizioni di autoreferenzialità).

Molto simile alla distribuzione delle risposte osservata per le Associazioni di categoria è quella concernente le performance dei liberi professionisti che offrono un supporto tecnico ai processi produttivi e gestionali implementati dalle imprese agricole. Cresce in questo caso, tuttavia, il numero degli imprenditori che hanno espresso una parziale rispondenza dei servizi alle necessità aziendali, dovuta principalmente ad un disatteso livello delle competenze, al costo delle consulenze e a problemi di carattere burocratico.

Le risposte sulle cause di insuccesso dei predetti soggetti, anche se generiche, indicano chiaramente l'esistenza di fattori ambientali (relazionali, istituzionali ed organizzativi in genere) di ostacolo o comunque non a favore di una vera strategia d'impresa. Si tratta di aspetti dell'indagine che meriterebbero certamente un ulteriore approfondimento.

Del tutto insufficiente è l'offerta dei servizi offerti alle imprese agricole dai laboratori di analisi, scarsamente diffusi nel territorio. Anche questo aspetto potrebbe essere approfondito in una fase più avanzata dell'indagine.

Infine, la maggior parte delle imprese del campione osservato è coinvolto in forme associative che rispondono alle necessità aziendali: si tratta principalmente di cantine sociali che a latere del processo di raccolta e trasformazione dell'uva, offrono ai soci assistenza tecnica aziendale e servizi di fornitura di mezzi tecnici (agrofarmaci e fertilizzanti) con forme di pagamento flessibili (conguaglio sulla vendita dell'uva).

Tav. 12 - RISPONDENZA ALLE NECESSITÀ AZIENDALI DELLE RISORSE PER L'INFORMAZIONE, LA CONSULENZA E L'ASSISTENZA TECNICA								
Risorse tecniche	Totale risposte		Sì		No		Parzialmente	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Assessorato Regionale dell'Agricoltura, dello Sviluppo Rurale e della Pesca Mediterranea (IPA, SOAT, ESA, Osservatorio malattie delle piante, ecc)	67	100,0	28	41,8	17	25,4	22	32,8
Università, Enti di ricerca, Centri di Innovazione	39	100,0	1	2,6	33	84,6	5	12,8
Associazioni agricole di categoria (CIA, Confagricoltura, Coldiretti, ecc.)	68	100,0	43	63,2	7	10,3	18	26,5
Liberi professionisti (Dottori agronomi e forestali, Periti Agrari, Enologi, Enotecnici, Geometri, Ingegneri, Commercialisti, Informatici, ecc.)	69	100,0	38	55,1	8	11,6	23	33,3
Laboratori di analisi	41	100,0	6	14,6	29	70,8	6	14,6
Forme associative/OP/Partner (Cantine Sociali, Consorzi di tutela, OP, altri Consorzi, ecc.)	62	100,0	47	75,8	7	11,3	8	12,9

4.7 Accesso a finanziamenti pubblici

La Tavola 13 mostra la distribuzione delle risposte al quesito relativo agli eventuali contributi pubblici percepiti dalle imprese agricole negli ultimi 5 anni. Come si può osservare, la domanda di sostegno pubblico è stata principalmente orientata ad intercettare le risorse finanziarie dell'OCM Vino attraverso la partecipazione ai bandi regionali delle misure in favore dell'estirpazione e del reimpianto dei vigneti (47 imprese su un totale di 73) e della "vendemmia verde" (34 imprese su 71).

Inoltre, è stata segnalata la partecipazione di 29 giovani imprenditori (su 59 imprese rispondenti) con età inferiore a 40 anni che hanno beneficiato del premio per il primo insediamento in agricoltura previsto dal PSR Sicilia 2007-2013. Considerato l'obbligo della realizzazione di investimenti previsto dal PSR nell'ambito del "Pacchetto giovani", questo dato è verosimilmente correlato con il numero di imprese (23 sul totale di 57) che hanno beneficiato di specifiche misure a sostegno della realizzazione di investimenti aziendali, come ad esempio gli impianti per la produzione e l'utilizzo all'interno dell'azienda dell'energia da fonti rinnovabili (misure 121 e

311). In pratica, potrebbe trattarsi di iniziative realmente innovative ma non si dispone di ulteriori informazioni per poter approfondire questo aspetto.

Un altro gruppo di imprese ben rappresentato è quello che beneficia del premio unico aziendale mentre appare piuttosto esiguo il numero di imprese che, attraverso i premi quinquennali della Misura 214 “Pagamenti agroambientali” del PSR, hanno adottato forme di gestione dei terreni agricoli più rispettose dell’ambiente. Soltanto 11 imprese su un totale di 43, infatti, hanno dichiarato di partecipare all’azione in favore di modelli di agricoltura sostenibile (214/1A) e solo 6 su 47 hanno segnalato la loro adesione all’azione per l’agricoltura biologica (214/1B).

Infine, 3 imprese agricole su un totale di 44, hanno dichiarato di percepire delle indennità compensative perché in possesso di aziende ricadenti prevalentemente in area svantaggiata.

Un informazione comunque importante scaturisce dal fatto che ben 55 imprese tra le 70 rispondenti alla specifica domanda del questionario, non hanno incontrato alcuna difficoltà connesse alle forme di sostegno messe in atto dalla politica agricola regionale.

Tav. 13 - CONTRIBUTI PUBBLICI						
Fonti	Totale risposte		SI		NO	
	n	%	n	%	n	%
PAC - I Pilastro (Premio unico aziendale)	49	100,0	37	75,5	12	24,5
PAC - I Pilastro (OCM Vino - estirpazione e reimpianto vigneti)	73	100,0	47	64,4	26	53,6
PAC - I Pilastro (OCM Vino - vendemmia verde)	71	100,0	34	47,9	37	52,1
PSR - Indennità compensative in aree svantaggiate	44	100,0	3	6,8	41	93,2
PSR - Pagamenti Agroambientali (Agricoltura ecosostenibile)	43	100,0	11	25,6	32	74,4
PSR - Pagamenti agroambientali (Agricoltura biologica)	47	100,0	6	12,7	41	87,3
PSR - Insediamento giovani imprenditori agricoli	59	100,0	29	49,1	30	50,9
PSR - Misure di investimento nelle aziende agricole	57	100,0	23	40,3	34	59,7

4.8 Altri aspetti gestionali

Per quanto riguarda l'adesione delle imprese osservate a sistemi di certificazione di qualità regolamentata (biologica ai sensi dei Regolamenti CE 834/2007 e 889/2008; DOP e IGP ai sensi del Regolamento CE 510/2006), ben 51 imprenditori su 78 soggetti rispondenti al pertinente quesito, hanno dichiarato di cimentarsi nell'ottenimento di prodotti con marchio DOP o IGP. Il dato di certo non sorprende alla luce del numero significativo di marchi riconosciuti dalla normativa nazionale ed europea ai prodotti vitivinicoli ed olivicoli del territorio della Sicilia Occidentale. Basti considerare la DOC Sicilia, l'IGT Terre siciliane, l'oliva da tavola DOP Nocellara del Belice, gli oli DOP Val di Mazara, Valli Trapanesi e Valle del Belice, ecc..

Un dato piuttosto interessante si evince in merito all'applicazione della produzione biologica: dal confronto tra la Tavola 13 e la Tavola 14, si desume che solo 10 imprenditori (su un totale di 43) producono nel rispetto della specifica normativa sul biologico; di questi, soltanto 4, non essendo vincolati agli impegni dell'azione 214/1B del PSR, hanno scelto di posizionarsi sul mercato delle produzioni biologiche a prescindere dalla possibilità di percepire il premio agro-ambientale.

In generale, ancora poco conosciute tra gli imprenditori sono le opportunità di mercato derivanti dalla conversione in bio dei processi produttivi, opportunità che negli ultimi anni continuano ad avere interessanti tassi di crescita in termini di fatturato sia per quanto riguarda il vino che gli altri prodotti agroalimentari.

Tav. 14 - SCELTE PRODUTTIVE SULLA QUALITÀ DEI PRODOTTI						
Tipologie di prodotti	Totale risposte		SI		NO	
	n	%	n	%	n	%
Prodotti convenzionali	44	100,0	35	79,5	9	20,5
Prodotti biologici	43	100,0	10	23,2	33	76,8
Prodotti DOP o IGP	78	100,0	51	65,4	27	34,6
Altri prodotti di qualità	22	100,0	0	0,0	22	100,0

Infine, vale la pena mettere in evidenza (Tavola 15) che quasi tutti gli imprenditori (48 soggetti su 49) non hanno incontrato alcuna difficoltà nell'ottenimento dei prodotti, segno che ciascuno di loro pensa di conoscere bene il mestiere del contadino.

Il numero degli imprenditori con difficoltà gestionali, invece, cresce significativamente a proposito della commercializzazione (33 imprenditori su 94) e del rispetto delle norme sulla sicurezza sul lavoro (14 su 47). Inoltre, solo 7 imprese hanno adottato un sistema di certificazione volontaria di tracciabilità, 2 di queste con difficoltà.

La tenuta del registro aziendale e del piano HACCP per la sicurezza alimentare non sembra comportare diffuse difficoltà.

Tav. 15 - ALTRI ASPETTI DELLA GESTIONE AZIENDALE						
Difficoltà gestionali	Totale risposte		SI		NO	
	n	%	n	%	n	%
Difficoltà nell’ottenimento dei prodotti	49	100,0	1	2,0	48	98,0
Difficoltà di commercializzazione	94	100,0	33	35,1	61	64,9
Difficoltà nella tenuta del registro aziendale	43	100,0	1	2,3	42	97,7
Difficoltà nella tenuta del Piano HACCP	32	100,0	5	15,6	27	84,4
Difficoltà nel rispetto delle norme della sicurezza sul lavoro	47	100,0	14	29,8	33	70,2
Difficoltà nell’adozione di un sistema di certificazione volontaria di tracciabilità	7	100,0	2	28,6	5	71,4

4.9 Conclusioni

Gli spunti, anche empirici, rinvenibili dall'indagine sin qui realizzata permettono di delineare uno spazio di riflessione in merito alla presenza nel Distretto del Vino della Sicilia Occidentale di un sistema imprenditoriale frammentato e fortemente diversificato per caratteristiche del capitale umano, strutture e risorse tecniche aziendali.

Dai tratti generali, emerge, in particolare, un sistema imprenditoriale vitivinicolo fortemente incentrato sul mantenimento delle pratiche di coltivazione tradizionali e su un modello associazionistico – quello delle Cantine sociali – che, se da un lato ha rappresentato uno dei pochi significativi esempi di aggregazione dei volumi d'offerta in Sicilia, dall'altro non è riuscito, salvo pochissime eccezioni, a diventare un volano di crescita per lo sviluppo locale, escludendo di fatto i produttori primari dal processo di valorizzazione agroindustriale e commerciale delle produzioni lungo la filiera.

Comunque ben lontana dall'essere un'analisi di sistema, l'indagine ha puntato i riflettori su alcuni aspetti cruciali della gestione tecnico-economica intraziendale, rivelando alcuni punti di forza (la specializzazione produttiva delle imprese, un buon livello di competenze tecnico-agricole, la propensione agli investimenti da parte di giovani imprenditori neo insediati in agricoltura, ecc.) ma anche alcune significative fragilità, prime tra tutte una scarsa attenzione agli aspetti di sostenibilità ambientale e una certa incapacità nel cogliere alcuni impulsi provenienti dal mercato, come ad esempio la crescita della domanda di prodotti biologici.

Inoltre, emerge dall'indagine una diffusa difficoltà tra le imprese agricole nell'adeguamento alle

norme sulla sicurezza sul lavoro e nell'adesione ai sistemi di certificazione volontaria di tracciabilità.

In merito alla capacità delle imprese di trarre beneficio da alcune esternalità positive di natura istituzionale, non sembrano emergere particolari problematiche in merito all'accesso agli strumenti di sostegno pubblico implementati dal I Pilastro della PAC (Premio Unico Aziendale e OCM Vino) e dal PSR Sicilia 2007-2013.

Di contro, rispetto alla situazione attuale, la maggior parte delle imprese agricole necessiterebbe di essere messa effettivamente in rete con i fornitori, sia pubblici che privati, di servizi di informazione, consulenza ed assistenza tecnica. Nei confronti di questi soggetti, infatti, le imprese reclamano un sensibile reindirizzo dei servizi offerti verso migliori standard in termini di efficacia, qualità tecnica, semplificazione, non autoreferenzialità, disponibilità sul territorio, efficienza organizzativa e tempestività di risposta all'utenza.

ELENCO DELLE TAVOLE

- Tav. 1 - DESTINAZIONE CULTURALE DELLA SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA (ETTARI)
- Tav. 2 - CONSISTENZA DEGLI ALLEVAMENTI
- Tav. 3 - RIEPILOGO OTE AZIENDALI (PRODUZIONI VEGETALI)
- Tav. 4 - RIEPILOGO UDE AZIENDALI
- Tav. 5 - DISTRIBUZIONE OTE E UDE
- Tav. 6 - TITOLO DI STUDIO PER CLASSI DI ETÁ
- Tav. 7 - QUALIFICA PROFESSIONALE PREVALENTE PER CLASSI DI ETÁ
- Tav. 8 - SUPERFICI AGRICOLE UTILIZZATE PER CLASSI DI ETÁ
- Tav. 9 - CANALI DI SBOCCO E TIPOLOGIE DI VENDITA
- Tav. 10 - RISPONDENZA ALLE NECESSITÁ AZIENDALI DELLE STRUTTURE IMMOBILI
- Tav. 11 - RISPONDENZA ALLE NECESSITÁ AZIENDALI DELLE RISORSE TECNICHE
- Tav. 12 - RISPONDENZA ALLE NECESSITÁ AZIENDALI DELLE RISORSE PER
L'INFORMAZIONE, LA CONSULENZA E L'ASSISTENZA TECNICA
- Tav. 13 - CONTRIBUTI PUBBLICI
- Tav. 14 - SCELTE PRODUTTIVE SULLA QUALITÁ DEI PRODOTTI
- Tav. 15 - ALTRI ASPETTI DELLA GESTIONE AZIENDALE

SCHEDA DI AUTOVALUTAZIONE PER L'INDIVIDUAZIONE DEI FABBISOGNI/PROBLEMI AZIENDALI

Scheda di autovalutazione per l'individuazione dei fabbisogni/problemi aziendali

Progetto GAIA – Strumento innovativo per l'efficienza economica delle imprese vitivinicole
Mis. 124 "Cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie nei settori agricolo
e alimentare, e in quello forestale" - PSR Sicilia 2007-2013

DATI GENERALI DELL'AZIENDA

COGNOME O RAGIONE SOCIALE			NOME		
SESSO	DATA DI NASCITA		COMUNE DI NASCITA	PROVINCIA	
☐ M ☐ F					
	giorno	me	anno		
CODICE FISCALE			P. IVA		
N. TELEFONICO			MAIL		
DOMICILIO O SEDE LEGALE					
INDIRIZZO E NUMERO CIVICO			COMUNE	PROVINCIA	

UBICAZIONE AZIENDA, IMPIANTO, SEDE OPERATIVA (solo se diversa dal domicilio o sede legale)

INDIRIZZO E NUMERO CIVICO	COMUNE	PROVINCIA

RAPPRESENTANTE LEGALE (solo per persone giuridiche)

CODICE FISCALE					
COGNOME O RAGIONE SOCIALE			NOME		
SESSO	DATA DI NASCITA		COMUNE DI NASCITA	PROVINCIA	
☐ M ☐ F					
	giorno	me	anno		

TITOLO DI STUDIO DEL TITOLARE O RAPPRESENTANTE LEGALE

QUALIFICA PROFESSIONALE (agricole e extragricole) DEL TITOLARE O RAPPRESENTANTE LEGALE

INDIRIZZO PRODUTTIVO DELL'AZIENDA

SUPERFICIE AGRICOLA TOTALE ha _____

SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA ha _____

Di cui

VITE DA VINO ha _____ OLIVO DA OLIO ha _____

AGRUMI ha _____ OLIVO DA MENSA ha _____

FRUTTIFERI ha _____ SEMINATIVI ha _____

ORTAGGI IN PIENO CAMPO ha _____ ORTAGGI IN SERRA ha _____

FRUTTA SECCA ha _____ VIVAI ha _____

ALTRO _____ ha _____

ALLEVAMENTI

BOVINI n. capi _____

OVICAPRINI n. capi _____

SUINI n. capi _____

EQUINI n. capi _____

AVICOLI n. capi _____

ALTRI n. capi _____

PRODOTTI AZIENDALI TRASFORMATI _____

SOTTOPRODOTTI AZIENDALI RIUTILIZZATI/VENDUTI _____

REGIME FISCALE FATTURA ☐ AUTOFATTURA ☐

TIPOLOGIE DI VENDITA

CONFERIMENTO CANTINE/COOPERATIVE ☐ VENDITA A INDUSTRIE PRIVATE ☐ VENDITA A INCETTATORI ☐

VENDITA A GROSSISTI ☐ VENDITA A GDO ☐ VENDITA DIRETTA IN AZIENDA ☐ GAS ☐

MERCATI DEL CONTADINO ☐ DISTRIBUTORI AUTOMATICI ☐ E-COMMERCE ☐ ALTRO ☐

FORME ASSOCIATIVE ☐ ACCORDI DI FILIERA ☐ ORGANIZZAZIONE DI PRODUTTORI (OP) ☐

FORMA ASSOCIATIVA/OP/PARTNER _____

DIVERSIFICAZIONE DELLE ATTIVITÀ AGRICOLE

AGRITURISMO ☐ FATTORIA DIDATTICA ☐ ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI ☐

DEGUSTAZIONI AZIENDALI ☐ CONTERZISMO ATTIVO ☐ ALTRO ☐

SITO INTERNET AZIENDALE _____

INFORMAZIONI RIGUARDANTI LA GESTIONE DELLE RISORSE AZIENDALI

a - RISORSE UMANE (devono essere valutate tenuto conto degli obiettivi aziendali sia in termini numerici che di qualificazione professionale):

Risorse umane	Numero	M/F	Età	Individuazione delle criticità aziendali
Titolare				☐ risorse non adeguate in termini numerici ☐ risorse non adeguate in termini di qualificazione professionale ☐ risorse straniere ☐ risorse anziane, con mancanza di ricambio generazionale ☐ altro: _____
Coadiuvanti familiari				
- a tempo pieno				
- a tempo parziale				
Dipendenti				☐ altro: _____
- a tempo indeterminato				
- a tempo determinato				

b - RISORSE STRUTTURALI: (occorre valutare tutte le strutture produttive presenti in azienda):

Tipo struttura e rispondenza alle necessità aziendali	Individuazione delle criticità aziendali
<u>Ricoveri per animali:</u> rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ mancanza locali e/o strutture ☐ locali e/o strutture non adeguati ☐ necessità di manutenzione straordinaria ☐ vincoli extraziendali (es. concessioni edilizie) ☐ altro: _____
<u>Locali ricovero macchine ed attrezzature</u> rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ mancanza locali e/o strutture ☐ locali e/o strutture non adeguati ☐ necessità di manutenzione straordinaria ☐ vincoli extraziendali (es. concessioni edilizie) ☐ altro: _____
<u>Locali deposito mezzi tecnici di produzione</u> rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ mancanza locali e/o strutture ☐ locali e/o strutture non adeguati ☐ necessità di manutenzione straordinaria ☐ vincoli extraziendali (es. concessioni edilizie) ☐ altro: _____

<u>Locali per lavorazione, trasformazione e commercializzazione di prodotti aziendali</u> rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ mancanza locali e/o strutture ☐ locali e/o strutture non adeguati ☐ necessità di manutenzione straordinaria ☐ vincoli extraziendali (es. concessioni edilizie) ☐ altro: _____
<u>Impianti arborei</u> rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ inadeguatezza a meccanizzazione ☐ vetustà ☐ necessità di manutenzione straordinaria ☐ varietà obsolete ☐ altro: _____
<u>Altre strutture (specificare):</u> rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ mancanza locali e/o strutture ☐ locali e/o strutture non adeguati ☐ necessità di manutenzione straordinaria ☐ vincoli extraziendali (es. concessioni edilizie) ☐ altro: _____

- *Proposte per il superamento delle criticità individuate (facoltative):*

c - RISORSE TECNICHE (occorre valutare tutte le macchine, attrezzature e strumentazioni presenti in azienda):

<u>Tipo di risorsa tecnica e rispondenza alle necessità aziendali</u>	<u>Individuazione delle criticità aziendali</u>
<u>Macchine ed attrezzature</u> rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ insufficienza ☐ inadeguatezza/obsolescenza ☐ necessità di manutenzione straordinaria ☐ altro: _____
<u>Attrezzature zootecniche:</u> rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ insufficienza ☐ inadeguatezza/obsolescenza ☐ necessità di manutenzione straordinaria ☐ altro: _____

<u>Attrezzature per lavorazione, trasformazione e commercializzazione aziendale dei prodotti:</u> rispondono alle necessità aziendali? ☐ SÌ ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ insufficienza ☐ inadeguatezza/obsolescenza ☐ necessità di manutenzione straordinaria ☐ altro: _____ _____ _____
<u>Attrezzature informatiche:</u> rispondono alle necessità aziendali? ☐ SÌ ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ insufficienza ☐ inadeguatezza/obsolescenza ☐ insufficienza/assenza connessione internet ☐ altro: _____ _____ _____
<u>Altro: (specificare)</u> rispondono alle necessità aziendali? ☐ SÌ ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	_____ _____ _____ _____ _____

- Proposte per il superamento delle criticità individuate (facoltative):

d – ASSISTENZA TECNICA E TRASFERIMENTO DI CONOSCENZE

(occorre valutare i soggetti con cui l'azienda si è relazionata negli ultimi 5 anni):

<i>Tipo di risorsa tecnica e rispondenza alle necessità aziendali</i>	<i>Individuazione delle criticità aziendali</i>
Assessorato Regionale delle Risorse Agricole ed Alimentari (IPA, SOAT, ESA, Osservatorio malattie delle piante, ecc) Quali?..... rispondono alle necessità aziendali? ☐ SÌ ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ insufficienza ☐ inadeguatezza ☐ prolungati tempi di risposta ☐ burocrazia ☐ distanza ☐ costi ☐ altro: _____ Oggetto del servizio: _____ _____ _____

Università, Enti di ricerca, Centri di Innovazione Quali?..... rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ <i>insufficienza</i> ☐ <i>inadeguatezza</i> ☐ <i>prolungati tempi di risposta</i> ☐ <i>burocrazia</i> ☐ <i>distanza</i> ☐ <i>costi</i> ☐ <i>altro:</i> _____ Oggetto del servizio: _____ _____ _____
Associazioni agricole di categoria (CIA, Confagricoltura, Coldiretti, ecc.) Quali?..... rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ <i>insufficienza</i> ☐ <i>inadeguatezza</i> ☐ <i>prolungati tempi di risposta</i> ☐ <i>burocrazia</i> ☐ <i>distanza</i> ☐ <i>costi</i> ☐ <i>altro:</i> _____ Oggetto del servizio: _____ _____ _____
Liberi professionisti (Dottori agronomi e forestali, Periti Agrari, Enologi, Enotecnici, Geometri, Ingegneri, Commercialisti, Informatici, ecc.) Quali?..... rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ <i>insufficienza</i> ☐ <i>inadeguatezza</i> ☐ <i>prolungati tempi di risposta</i> ☐ <i>burocrazia</i> ☐ <i>distanza</i> ☐ <i>costi</i> ☐ <i>altro:</i> _____ Oggetto del servizio: _____ _____ _____

Laboratori di analisi Quali? rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ insufficienza ☐ inadeguatezza ☐ prolungati tempi di risposta ☐ burocrazia ☐ distanza ☐ costi ☐ altro: Oggetto del servizio:
Forme associative/OP/Partner (Cantine Sociali, Consorzi di tutela, OP, altri Consorzi, ecc.) Quali? rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ insufficienza ☐ inadeguatezza ☐ prolungati tempi di risposta ☐ burocrazia ☐ distanza ☐ costi ☐ altro: Oggetto del servizio:
Altro: (specificare) rispondono alle necessità aziendali? ☐ SI ☐ NO ☐ PARZIALMENTE	☐ insufficienza ☐ inadeguatezza ☐ prolungati tempi di risposta ☐ burocrazia ☐ distanza ☐ costi ☐ altro: Oggetto del servizio:

- Proposte per il superamento delle criticità individuate (facoltative):

.....

.....

.....

.....

ALTRE INFORMAZIONI SULL'AZIENDA

Negli ultimi 5 anni l'azienda ha percepito contributi pubblici da:

- | | | |
|--|-----------------------------|-----------------------------|
| • Premio Unico Aziendale | SI ☐ | NO ☐ |
| • OCM Vino – Estirpazione e reimpianto vigneti | SI ☐ | NO ☐ |
| • OCM Vino – Vendemmia verde | SI ☐ | NO ☐ |

PSR Sicilia 2007-2013

- | | | |
|---|-----------------------------|-----------------------------|
| • Indennità compensative in aree svantaggiate | SI ☐ | NO ☐ |
| • Pagamenti Agroambientali 214/1A
(agricoltura ecosostenibile) | SI ☐ | NO ☐ |
| • Pagamenti Agroambientali 214/1B
(agricoltura biologica) | SI ☐ | NO ☐ |
| • Insediamento giovani agricoltori | SI ☐ | NO ☐ |
| • Misure ad investimento | SI ☐ | NO ☐ |

Quali? _____

- Altri contributi pubblici _____

2 - L'azienda registra delle difficoltà connesse a questi contributi pubblici? SI ☐ NO ☐

Se SI, quali?

3 - L'azienda produce:

- | | | |
|---|-----------------------------|-----------------------------|
| • prodotti convenzionali | SI ☐ | NO ☐ |
| • prodotti biologici | SI ☐ | NO ☐ |
| • prodotti DOP e/o IGP (comprese DOC, DOCG e IGT) | SI ☐ | NO ☐ |
| • altri prodotti di qualità _____ | SI ☐ | NO ☐ |

4 - L'azienda registra delle difficoltà nell'ottenimento di questi prodotti
Se SI, quali?

5 - L'azienda registra delle difficoltà nella commercializzazione di questi prodotti SI ☐ NO ☐

SI ☐ NO ☐

SI ☐ NO ☐

SI ☐ NO ☐

SI ☐ NO ☐

SI ☐ NO ☐

SI ☐ NO ☐

SI ☐ NO ☐SI ☐ NO ☐

Firma

5 INDAGINE SUL POTENZIALE ACQUISTO DI PRODOTTI AGROALIMENTARI IN FILIERA CORTA E SU SITI DI E-COMMERCE

a cura di Lorenzo Barbera e Francesca Varia

Nell'ambito dei documenti di riflessione preparatori alla programmazione dello sviluppo rurale 2014-2020, l'Unione Europea ha presentato la seguente definizione di innovazione: <<Attuazione di un prodotto (bene o servizio) nuovo o significativamente migliorato o di un processo o di un metodo di commercializzazione o di un metodo organizzativo relativo alla gestione economico/finanziaria, dell'ambiente di lavoro o delle relazioni esterne>> (Rapporto europeo "Agricultural Knowledge and Innovation Systems in transition" del Gruppo di lavoro collaborativo sul Sistema della Conoscenza e Innovazione in Agricoltura nell'ambito dell'European Standing Committee on Agricultural Research –SCAR, presentato a Bruxelles il 5 marzo 2012). Ciò significa, in altri termini, che prodotti nuovi e/o idee creative possono derivare non soltanto dal mondo della ricerca ma anche dalla base produttiva e dal suo contesto di operatività. Per la sua stessa natura applicativa e poiché volta a risolvere un dato problema/fabbisogno, l'innovazione necessita del coinvolgimento di più soggetti, di coloro che l'hanno ideata, prodotta e adottata, di coloro che intendono utilizzarla ma anche di quelli che ne sono interessati indirettamente: i consumatori che giovano di un prezzo più basso o di un migliore prodotto o servizio, i cittadini che, a seconda delle proprie conoscenze, valori e stili di vita, possono diversamente percepire l'utilità del prodotto/processo innovativo e condizionarne lo sviluppo e la diffusione. Mediante un nuovo approccio di cooperazione (business network) tra i produttori primari e gli altri membri dell'ATS GAIA-SICILIA, il progetto "GAIA Strumento innovativo per l'efficienza delle imprese vitivinicole", finanziato dal PSR Sicilia 2007-2013 attraverso la Misura 124, ha puntato allo sviluppo di un'innovazione che è al contempo di prodotto (lo sviluppo del nuovo software web WAIA) e di processo (l'adattamento delle sue funzionalità alle esigenze dell'impresa agricola). Con particolare riferimento a specifiche estensioni di funzionalità del software WAIA, i partner dell'ATS hanno condotto un'indagine esplorativa mirata ad una migliore conoscenza del fenomeno della filiera corta ed in particolare della vendita di prodotti agroalimentari tramite il commercio elettronico; l'indagine ha avuto altresì lo scopo di tracciare un primo profilo degli acquirenti, presenti nell'area geografica del Distretto del Vino della Sicilia Occidentale sino all'area metropolitana di Palermo, interessati a questa tipologia di acquisto.

Nel dettaglio, sono stati intervistati 188 consumatori di prodotti agroalimentari, equamente distribuiti tra maschi e femmine, ai quali è stato somministrato un questionario (riportato integralmente in coda al presente capitolo) articolato in 4 sezioni:

- Dati generali dell'intervistato (anagrafica, titolo di studio, attività prevalente);
- Confidenza con le Information and Communications Technology (ICT);
- Acquisti in filiera corta;
- Acquisti su siti di e-commerce.

Va subito precisato che il campione degli intervistati è stato del tutto casuale e basato sulla propensione a rispondere al questionario suscitata dall'animazione sul progetto esercitata dall'intervistatore. I risultati dell'indagine descritti nel presente lavoro, pur non essendo espressione di un campione di consumatori statisticamente rappresentativo, forniscono spunti di riflessione comunque utili a comprendere dinamiche, comportamenti e interessi che incidono sulle prospettive di sviluppo del mercato dei prodotti agroalimentari in filiera corta attraverso l'e-commerce.

5.1 Il profilo degli intervistati

5.1.1 La distribuzione per fasce di età

L'indagine illustrata nel presente elaborato è stata realizzata sulla base di 188 interviste realizzate nella seconda metà del 2013 nell'ambito di un campione casuale di consumatori di prodotti agroalimentari, equamente distribuito tra 95 maschi (M) e 93 femmine (F). Si nota come, posti a confronto questi due grandi gruppi di consumatori, emerga una distribuzione per fasce di età notevolmente differente. La fascia con età inferiore a 18 anni rappresenta il 3% dei maschi e il 6% delle femmine. La fascia tra 19 e 30 anni costituisce il 20% dei maschi e il 37% delle femmine, mentre quella da 31 a 40 anni interessa il 35% di maschi e il 20% di femmine. La fascia 41 - 50 anni rappresenta poco più del 20% sia del gruppo dei maschi che di quello delle femmine; in quella tra 51 e 60 anni ritroviamo il 15% dei maschi e l'11% delle femmine; infine gli over 60 rappresentano il 6% dei maschi e il 4% delle femmine. Nel complesso, si è registrata un'ampia partecipazione di giovani con età inferiore o pari a 40 anni: infatti, nel gruppo di sesso maschile la popolazione giovanile incide per il 58%, mentre in quello di sesso femminile incide per il 63%, grazie principalmente alla partecipazione di consumatrici al di sotto di 30 anni di età.



5.1.2 La distribuzione per titoli di studio

Come si può notare dal seguente grafico (Grafico 3), il livello di istruzione degli intervistati è medio alto, sia tra i maschi che tra le femmine. In entrambi i gruppi, infatti, figurano 43 soggetti in possesso di diploma di istruzione secondaria (per un totale di 86 diplomati) e 23 soggetti in possesso di diploma di laurea (per un totale di 46 soggetti laureati). Emerge, tuttavia, un chiaro aspetto di segmentazione se si considera che la prevalenza dei laureati di sesso maschile (22 soggetti su 23) ha una laurea in discipline scientifiche, mentre la maggior parte delle femmine (14 soggetti su 23) è in possesso di una laurea umanistica. Inoltre, sono stati intervistati 7 maschi e 3 femmine con titoli di studio post laurea.

Ai livelli di istruzione relativamente più bassi si osservano 7 intervistati con un diploma di qualifica professionale (tra cui 5 maschi e 2 femmine) e 39 con il titolo della sola licenza media (tra cui 17 maschi e 22 femmine).

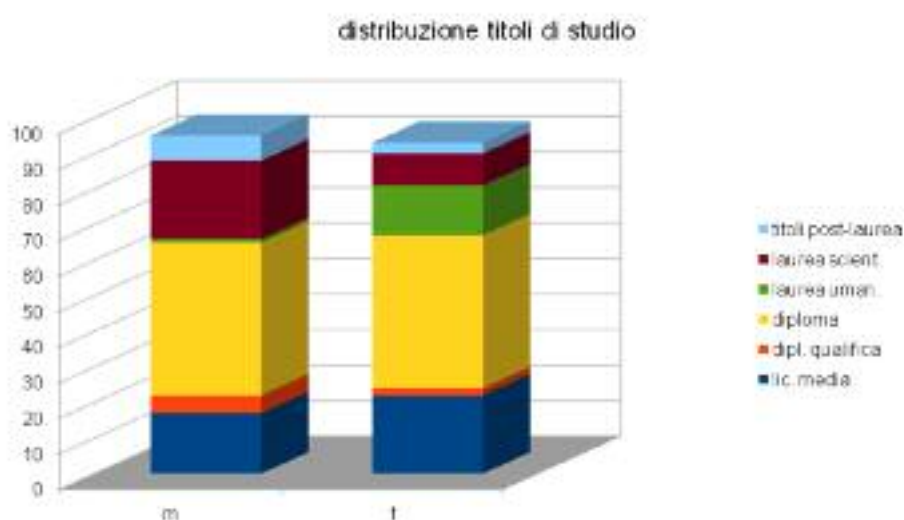


Grafico 6

5.1.3 La distribuzione delle attività occupazionali

I due seguenti grafici a torta (Grafici 4 e 5) mostrano la distribuzione delle attività occupazionali svolte, rispettivamente, dal gruppo degli intervistati di sesso maschile e da quello di sesso femminile.

In entrambi i gruppi l'impiego pubblico rappresenta l'attività occupazionale prevalente, interessando il 39% dei maschi intervistati e il 22% delle femmine. Segue l'impiego nel settore privato, con il 15% dei maschi e il 19% delle femmine.

Considerando le categorie di lavoro autonomo, vanno messi in evidenza il 16% di maschi e il 9% di femmine che svolgono l'attività di libero professionista. Gli imprenditori agricoli sono rappresentati dal 4% dei maschi e dal 2% delle femmine. Nel commercio sono occupati il 3% dei maschi e il 5% delle femmine. La categoria degli artigiani costituisce il 3% del gruppo dei maschi mentre non trova alcuna rappresentante in seno al gruppo delle femmine. In generale, i lavoratori autonomi costituiscono il 26% del gruppo di sesso maschile e il 16% di quello di sesso opposto.

Un'ultima categoria che percepisce redditi è quella dei pensionati, rappresentata dal 5% dei maschi e dal 7% delle femmine.

Tra le categorie dei non percettori diretti di reddito, si osserva una percentuale abbastanza alta di studenti (11% dei maschi e il 15% delle femmine) che si accompagna certamente alla popolazione giovanile osservata nel campione di intervistati. Il 12% delle femmine svolge l'attività di casalinga; infine, la categoria dei disoccupati è rappresentata dal 3% dei maschi e dal 9% delle femmine.



Grafico 4



Grafico 5

5.2 La confidenza con le ICT

Per quanto riguarda l'analisi delle risposte alla sezione 2 del questionario, si evince che la quasi totalità degli intervistati (177 su un totale di 188) naviga su internet; tra questi si osserva un'equa distribuzione tra maschi (91) e femmine (86).

Considerato il gruppo degli internauti, ripartito sempre in maschi e femmine, si osservano le stesse distribuzioni viste in precedenza per quanto riguarda fasce d'età e attività occupazionali. Per quanto riguarda la segmentazione di questo gruppo per titolo di studio, risultano in possesso di un diploma di laurea il 32% circa dei maschi ed il 30% delle femmine.

In confronto al sesso maschile quello femminile fa un maggiore utilizzo di social network (Fa-

cebook, Twitter, ecc). Infatti, la percentuale di internauta che utilizzano i social network, rispetto alla popolazione femminile, è pari all'87%, mentre quella maschile è pari al 77%.

5.3 Gli acquisti in filiera corta

Per quanto riguarda la sezione 3 del questionario, il 59% degli intervistati ha dichiarato di acquistare prodotti agroalimentari in filiera corta; tra i 113 soggetti coinvolti in questa tipologia di acquisto si osserva una leggera prevalenza dei maschi (52%) rispetto alle femmine (48%). Inoltre, tra coloro che acquistano in filiera corta, il 71% dichiara di rivolgersi ad un produttore di fiducia.

Il grafico 6 mostra la distribuzione delle risposte sulla frequenza degli acquisti nei punti vendita della filiera corta.

Il 61% degli intervistati ha dichiarato di acquistare in filiera corta per la maggior parte prodotti agroalimentari convenzionali, privi cioè di certificazioni di qualità (Grafico 7). Un significativo 25%, invece, acquista prodotti biologici, il restante 14% compra prodotti certificati con marchio DOP o IGP. I prodotti principalmente acquistati sono: frutta, ortaggi, olive, olio, vino, formaggi, ricotta e latticini, salumi, carne, uova, miele, passate di pomodoro, legumi, pasta, pane, biscotti, marmellate e conserve.

frequenza acquisto filiera corta

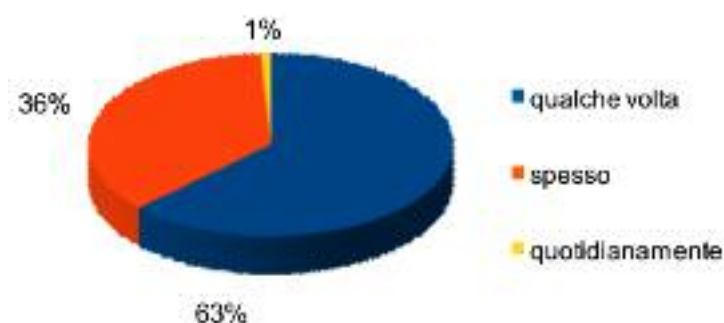


Grafico 6

Tipologia prodotti acquistati in FC

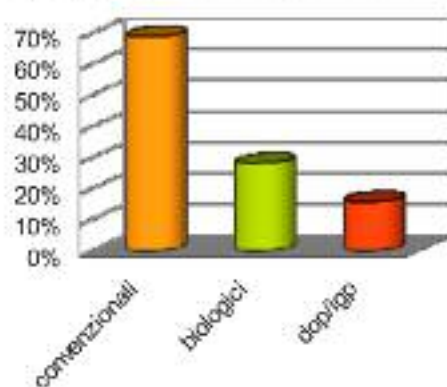


Grafico 7

Il Grafico 8 mostra la distribuzione delle risposte sul grado di soddisfazione dei consumatori, espresso attraverso una scala di giudizi da 1 (grado di soddisfazione basso) a 5 (grado di soddisfazione alto), in merito a tre fattori fortemente impattanti sull'acquisto dei prodotti agroalimentari in filiera corta: disponibilità dei prodotti, prezzo, qualità del servizio e professionalità. Nell'insieme, sono emersi risultati abbastanza soddisfacenti: per ciò che concerne la disponibilità dei prodotti il 48% delle risposte dei consumatori si è concentrato sul grado di soddisfazione medio-alto (4) e il 30% su quello alto (5); per il fattore prezzo la maggior parte delle risposte (43%) si è orientata sul grado di soddisfazione medio-alto (4), seguita dal 31% di risposte che hanno espresso un grado di soddisfazione medio (3); infine, per qualità del servizio e professionalità sale al 34,5% delle risposte il grado di soddisfazione più alto (5), scende al 32% il grado di soddisfazione medio-alto (4) e si attesta al 27% l'incidenza del grado di soddisfazione medio (3).

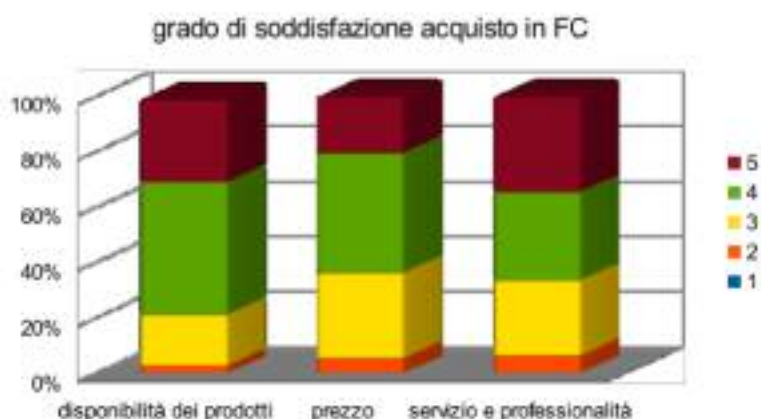


Grafico 8

Il restante 41% degli intervistati che non acquista prodotti agroalimentari in filiera corta ha giustificato la propria scelta fornendo le seguenti motivazioni (Grafico 9): il 61% non conosce la filiera corta; il 19% non ha fiducia nei produttori; l'11% dichiara l'assenza di produttori della zona che vendono tramite la filiera corta; il restante 9% non trova adeguato il rapporto qualità/prezzo. Tra gli intervistati che non acquistano in filiera corta, ben il 52% dichiara di non essere comunque interessato, il restante 48% invece potrebbe essere interessato in futuro all'acquisto direttamente dai produttori.



Grafico 9

5.4 Gli acquisti su siti di e-commerce

Dall'indagine realizzata emergono dati ed informazioni sull'e-commerce molto interessanti. Il 56% degli intervistati (105 consumatori su 188) dichiara di aver acquistato beni o servizi su internet. A tal proposito, appare opportuno ricordare che con la sezione 4 del questionario si è inteso saggiare il potenziale acquisto di prodotti agroalimentari veicolato da siti di e-commerce, a partire dalle preferenze di utenti che li abbiano comunque sperimentati per beni e/o servizi generici. Per tale ragione, il quesito posto in prima battuta dalla sezione 4 del questionario non si limita specificatamente ai prodotti agroalimentari e le risposte raccolte fanno riferimento ad un'ampia gamma di prodotti e servizi, come i prodotti informatici e telefonici, gli elettrodomestici, i biglietti di viaggio, libri, scarpe ed abbigliamento, accessori, oggettistica, giocattoli e prodotti per l'infanzia, mobili, pacchetti turistici e per il benessere della persona, noleggio auto, pezzi di ricambio e persino attrezzature agricole.

L'osservazione della distribuzione degli acquirenti su siti di e-commerce per sesso, titolo di studio e per attività occupazionali offre altri stimolanti spunti di riflessione. Il campione osservato è equamente ripartito tra il genere maschile e quello femminile; inoltre è presente una quota consistente di laureati (il 43% dei maschi e il 40% delle femmine). Tra i maschi si mettono in evidenza gli impiegati pubblici (31%), i liberi professionisti (21%), gli impiegati nel settore privato (19%) e gli studenti (13%); acquistano su internet anche alcuni commercianti (6%), imprenditori agricoli (6%), mentre non fanno parte del campione artigiani e disoccupati. Tra le femmine si osserva una maggiore dispersione delle risposte, segno che tutte le categorie occupazionali (e non) sono interessate all'acquisto su siti di e-commerce. Lo sono soprattutto le impiegate nel settore privato (26%), le impiegate nel settore pubblico (20%), le libere professioniste e le casalinghe (12% per entrambe le categorie); seguono con leggero distacco le disoccupate (10%). L'e-commerce coinvolge anche le studentesse (8%), le commercianti (6%), le imprenditrici agricole (4%) e le pensionate (2%).

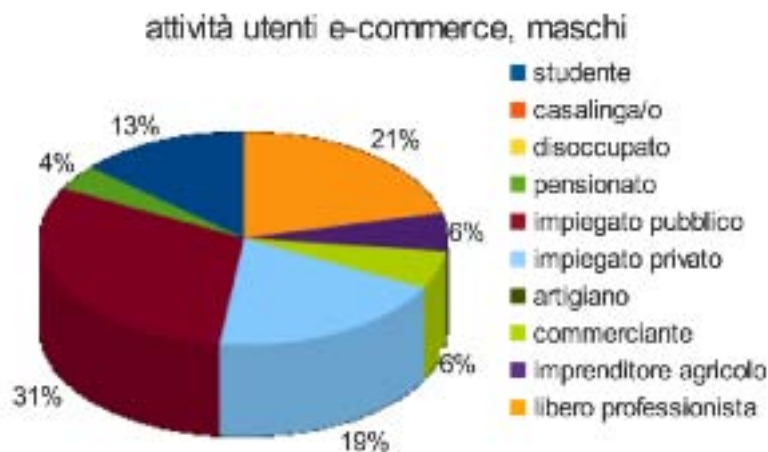


Grafico 10

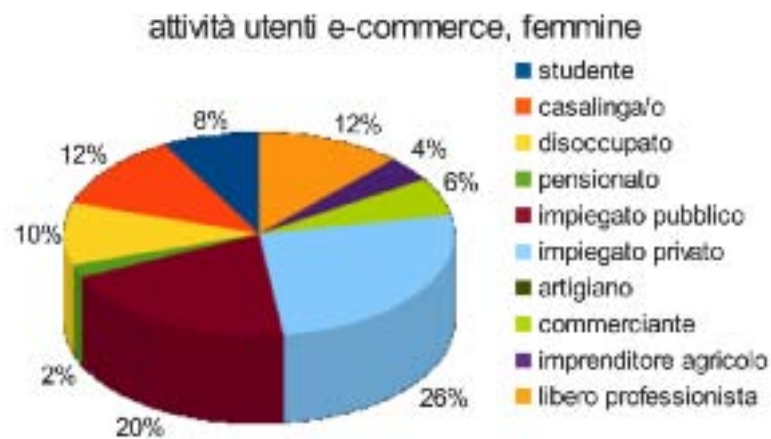


Grafico 11

Come si può osservare dai seguenti grafici (12 e 13), la distribuzione degli utenti dell'e-commerce per fasce di età vede una polarizzazione dell'attenzione verso questa tipologia d'acquisto della fascia di età che va da 31 a 40 anni tra i maschi (43%) e della fascia, più giovane, che va dai 19 ai 30 anni tra le femmine.

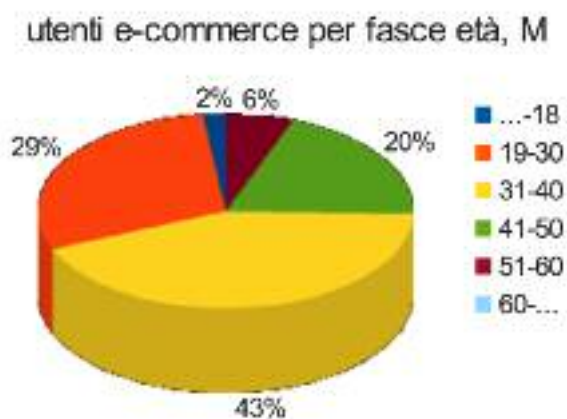


Grafico 12

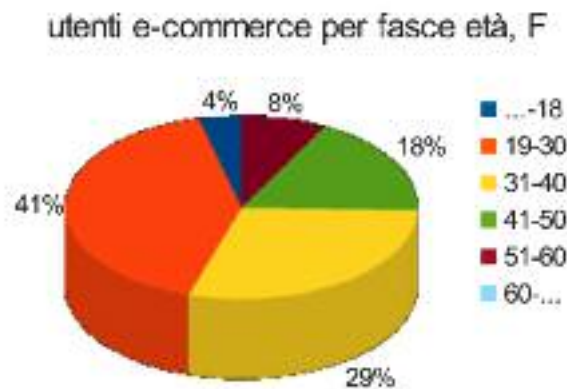


Grafico 13

In merito alla frequenza degli acquisti (Grafico 14), il canale online viene utilizzato qualche volta (67% delle risposte), spesso (26%) e molto spesso (8%).

La modalità di pagamento preferita è quella attraverso carta di credito (47%) mentre non si evince molta differenza tra le modalità con paypal, postepay e contrassegno (Grafico 15).

Va sottolineato che solamente l'11% degli acquirenti online acquista prodotti agroalimentari (soprattutto olio) in filiera corta su siti di e-commerce. Rispetto al totale degli intervistati, questa percentuale scende al 6%. Per tutta la vasta gamma di prodotti siciliani, siano essi convenzionali, certificati o di nicchia, è evidente che sussista un grande potenziale inesplorato. Tra gli intervistati che non effettuano acquisti online, il 43% si dichiara interessato ad acquistare prodotti agroalimentari in filiera corta da siti di e-commerce; queste persone preferirebbero effettuare gli acquisti principalmente con le modalità di pagamento del contrassegno e della carta di credito (grafico 16). Lascia comunque riflettere il fatto che il restante 57% degli intervistati che non effettuano acquisti online non manifesta alcun interesse verso i prodotti agroalimentari venduti tramite e-commerce.

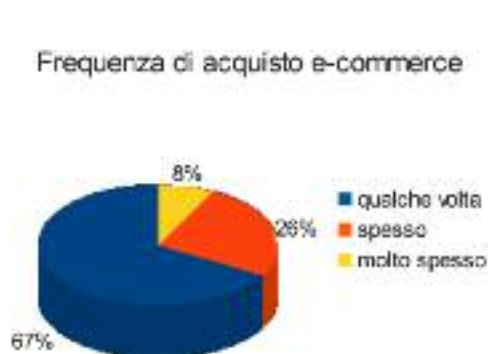


Grafico 14



Grafico 15

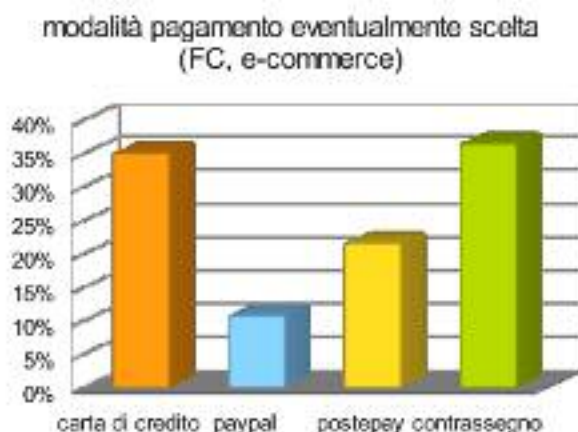


Grafico 16

5.5 Conclusioni

Le ricerche economiche sui consumi alimentari svolte in Italia negli ultimi anni ci invitano a guardare al consumo come ad un processo articolato in più fasi:

- la ricerca delle informazioni;
- la scelta del luogo di acquisto, del prodotto e dell'utilizzazione;
- l'atto d'acquisto;
- il consumo vero e proprio.

A ciascuna di queste fasi è possibile correlare elementi potenzialmente in grado di determinare soddisfazione o insoddisfazione legate all'esperienza vissuta (ovvero in relazione al cosa ma anche al dove e al quando si acquista e si consuma) e fenomeni di fidelizzazione.

L'acquisto e il consumo del cibo sono dunque fortemente influenzati dal profilo soggettivo del consumatore, sintesi di un insieme di fattori di natura sociale, economica, culturale, psicologica e comportamentale (ad esempio il sesso, l'età, l'occupazione, la dimensione della famiglia, la disponibilità di tempo libero, gli stili di vita, il reddito, la personalità, l'attenzione agli equilibri culturali ed ambientali, il livello di informazione, la fedeltà alla marca, ecc.).

A seconda del tipo di prodotto e dei potenziali consumatori, dunque in funzione dei gruppi sociali ed economici a cui si possono ricondurre i diversi profili (segmenti) di clienti, le imprese possono scegliere di adattare la propria offerta e/o differenziare le proprie strategie di marketing.

L'indagine di mercato condotta dal gruppo di lavoro del progetto GAIA-Sicilia e descritta nel presente elaborato rivela un ampio potenziale di sviluppo per il commercio di prodotti agroalimentari in filiera corta, sia nella dimensione locale attraverso i punti di vendita diretta dei produttori, che in quella geograficamente più ampia dei siti e-commerce. Certamente suscettibili di ulteriori approfondimenti, gli spunti di riflessione offerti dall'indagine suggeriscono buone possibilità di mercato per le imprese agroalimentari che intendono operare su questi canali di vendita.

Non si nega, tuttavia, che una tale scommessa metta necessariamente in gioco un grande impegno sul piano della comunicazione, del marketing dei prodotti e dei servizi connessi e dell'innovazione tecnologica e organizzativa.

La creazione di un network online attraverso la cooperazione di imprese e soggetti con interessi comuni, sia in fase di produzione che di distribuzione, potrebbe spianare la strada a queste iniziative.

QUESTIONARIO

INDAGINE SUL POTENZIALE ACQUISTO DI PRODOTTI AGROALIMENTARI IN FILIERA CORTA E SU SITI DI E-COMMERCE

Questionario

INDAGINE SUL POTENZIALE ACQUISTO DI PRODOTTI AGROALIMENTARI IN FILIERA CORTA SU SITI DI E-COMMERCE

Nota: questa scheda è composta da 4 sezioni (Dati generali, Confidenza con le ICT, Filiera corta, E-Commerce).

L'asterisco (*) indica informazioni obbligatorie.

1) DATI GENERALI DELL'INTERVISTATO	
COGNOME	NOME
(*) SESSO ☐ M ☐ F	(*) ETÀ
INDIRIZZO E NUMERO CIVICO	(*) COMUNE E PROVINCIA
INDIRIZZO E-MAIL	
(*) TITOLO DI STUDIO	
☐ licenza elementare ☐ licenza media ☐ diploma di qualifica ☐ diploma	☐ laurea umanistica ☐ laurea scientifica ☐ titolo post-laurea ☐ altro _____
(*) ATTIVITÀ PREVALENTE	
☐ studente ☐ casalinga/o ☐ disoccupato ☐ pensionato ☐ impiegato pubblico	☐ impiegato privato ☐ artigiano ☐ commerciante ☐ imprenditore agricolo ☐ libero professionista ☐ altro _____

2) CONFIDENZA CON LE ICT

(*) UTILIZZA PC, TABLET, SMARTPHONE?

☐ SI ☐ NO

- SE SI:

(*) USI PRINCIPALI:

☐ lavoro

☐ tempo libero

☐ studio

☐ altro _____

(*) NAVIGA IN INTERNET?

☐ SI ☐ NO

- SE SI:

(*) QUANTO SPESSO?

☐ mai

☐ qualche volta

☐ spesso

☐ quotidianamente

(*) USI PRINCIPALI:

☐ lavoro

☐ tempo libero

☐ studio

☐ altro _____

(*) HA UN INDIRIZZO E-MAIL?

☐ SI ☐ NO

(*) UTILIZZA I SOCIAL NETWORK (Facebook, Twitter...)?

☐ SI ☐ NO

(*) GESTISCE SITI INTERNET?

☐ SI ☐ NO

(*) GESTISCE SITI DI E-COMMERCE?

☐ SI ☐ NO

- SE SI:

quali?

3) FILIERA CORTA (vendita diretta dal produttore al consumatore)	
(*) ACQUISTA PRODOTTI AGROALIMENTARI IN FILIERA CORTA?	
☐ SI ☐ NO	
- SE SI: (*) QUANTO SPESSO? ☐ mai ☐ qualche volta ☐ spesso ☐ quotidianamente (*) LI ACQUISTA DA UN PRODUTTORE DI FIDUCIA? ☐ SI ☐ NO (*) QUESTI PRODOTTI HANNO CERTIFICAZIONI? ☐ no, si tratta di prodotti convenzionali ☐ biologici ☐ dop e/o igp ☐ altre _____ (*) QUALI PRODOTTI ACQUISTA PRINCIPALMENTE? _____ _____ _____ (*) GRADO DI SODDISFAZIONE (esprima un giudizio da 1 a 5, in cui 1 rappresenta il grado minimo di soddisfazione e 5 il più elevato) DISPONIBILITA' DEI PRODOTTI _____ PREZZO _____ SERVIZIO E PROFESSIONALITA' _____	- SE NO: (*) PER QUALI RAGIONI? ☐ assenza di produttori in zona ☐ non sono a conoscenza ☐ mancanza di fiducia ☐ rapporto qualità/prezzo non adeguato ☐ altro: _____ _____ (*) ACQUISTEREBBE PRODOTTI AGROALIMENTARI IN FILIERA CORTA? ☐ SI ☐ NO

4) E-COMMERCE

(*) HA MAI ACQUISTATO BENI E/O SERVIZI SU SITI DI E-COMMERCE?

☐ SI ☐ NO

- SE SI:

(*) DI CHE TIPO?

(*) QUANTO SPESSO?

- ☐ qualche volta
☐ spesso
☐ molto spesso

(*) CON QUALI MODALITÀ DI PAGAMENTO?

- ☐ carta di credito
☐ paypal
☐ postepay
☐ contrassegno

- SE NO:

ACQUISTEREBBE BENI E/O SERVIZI SU SITI DI E-COMMERCE?

☐ SI ☐ NO

(*) HA MAI ACQUISTATO PRODOTTI AGROALIMENTARI IN FILIERA CORTA SU SITI DI E-COMMERCE?

☐ SI ☐ NO

- SE SI:

(*) QUALI?

(*) QUANTO SPESSO?

- ☐ qualche volta
☐ spesso
☐ molto spesso

(*) GRADO DI SODDISFAZIONE (esprima un giudizio da 1 a 5, in cui 1 rappresenta il grado minimo di soddisfazione e 5 il più elevato)

DISPONIBILITÀ DEI PRODOTTI ____
 PREZZO ____
 SERVIZIO E PROFESSIONALITÀ ____

- SE NO:

ACQUISTEREBBE PRODOTTI AGROALIMENTARI IN FILIERA CORTA SU SITI DI E-COMMERCE?

☐ SI ☐ NO

SE SI: CON QUALI MODALITÀ DI PAGAMENTO?

- ☐ carta di credito
☐ paypal
☐ postepay
☐ contrassegno

Data _____

Firma _____

6 INTRODUZIONE ALL'APPLICAZIONE WAIA

di Gaspare Gucciardi

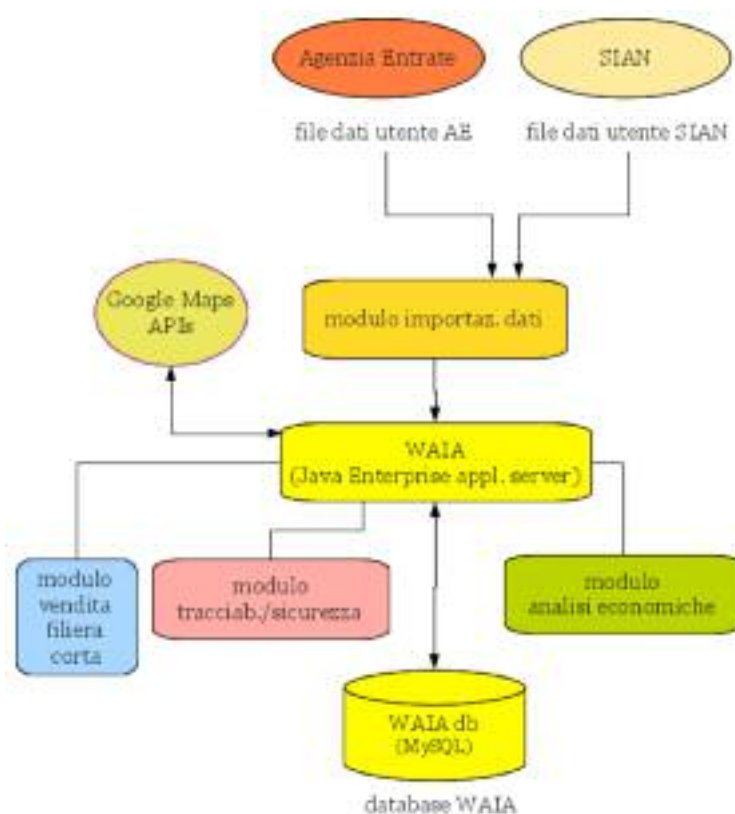
L'applicazione sperimentale WAIA rappresenta un output dell'azione 2 del progetto “GAIA”. Il nome WAIA in qualche modo rende conto dei rapporti con il software GAIA (www.gaia.inea.it, Gestione Aziendale delle Imprese Agricole) precedentemente sviluppato dall'INEA.

In questa trattazione si descrivono le generalità concettuali e funzionali dell'applicazione, si rimanda all'apposita sezione di documentazione sul sito www.siciliaprogettogaia.it per eventuali approfondimenti. La versione dimostrativa dell'applicazione è disponibile all'url: www.siciliaprogettogaia.it/waia

Dal punto di vista funzionale, il software WAIA è del tutto indipendente dal software GAIA: il primo è concepito per essere eseguito su server web, mentre il secondo è attualmente disponibile solamente per sistemi operativi Microsoft Windows.

WAIA può essere utilizzato su tutti i sistemi operativi tramite i *browser* più diffusi, quali Google Chrome, Mozilla Firefox ed Microsoft Internet Explorer. La sua interfaccia grafica “responsiva” si adatta automaticamente sia agli schermi di PC fissi e portatili, a prescindere dalla risoluzione, sia a dispositivi mobili come smartphone e tablet. L'applicazione WAIA è disegnata per rendere l'esperienza d'uso confortevole ed amichevole, e più specificamente “*farmer friendly*”, cioè semplice da utilizzare, da parte delle aziende agricole, come un'applicazione per *social network* quale *Facebook*.

Si può vedere l'insieme delle funzionalità di WAIA come una serie di nuove e complementari estensioni delle potenzialità di GAIA INEA. Nella figura seguente sono rappresentati schematicamente i nuovi moduli funzionali dell'applicazione WAIA con i relativi flussi di dati. I moduli possono essere intesi per semplicità come categorie di funzioni nell'ambito di vari contesti operativi e gestionali. Non si tratta di una classificazione a “comparti stagni”, dato che alcune funzionalità sono correlate ad altre o sono interdipendenti.



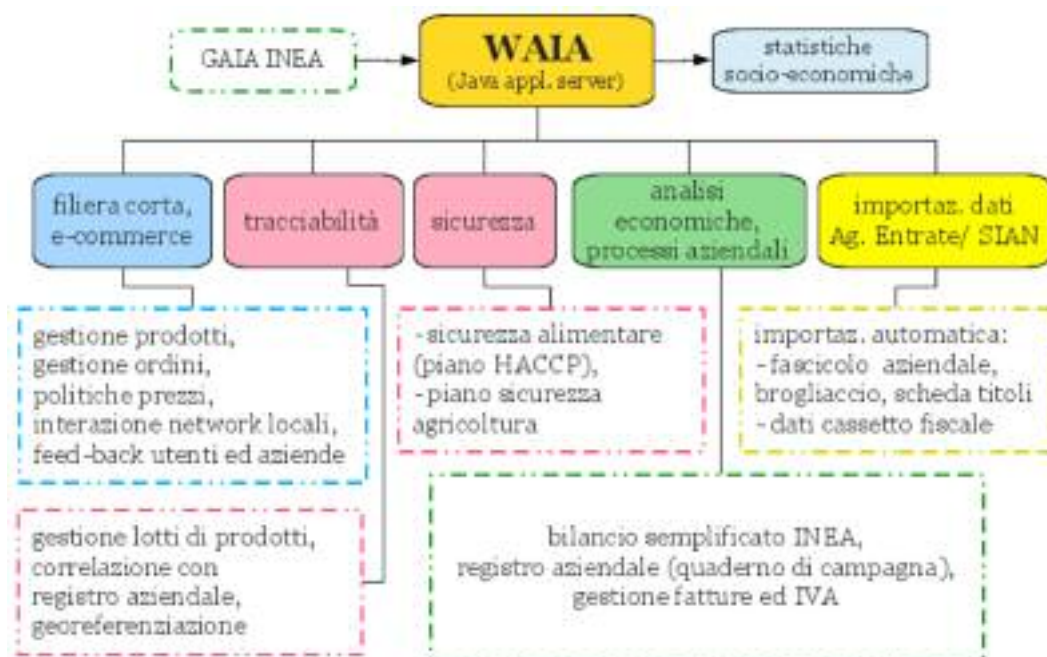
WAIA può processare varie tipologie di dati di output provenienti da altri sistemi informativi (ad esempio il Sistema Informativo Agricolo Nazionale o SIAN, o l'Agenzia delle Entrate), sgravando in tal modo le aziende dalla digitazione manuale di quantità di informazioni già disponibili.

L'interazione con le interfacce di programmazione di GoogleMaps rende possibile una gestione semplice ed efficace della georeferenziazione anche a livello di particelle catastali, ai fini della tracciabilità di prodotto.

Il cuore dell'applicazione server è realizzato in tecnologia Java Enterprise, una scelta che garantisce robustezza, modularità, scalabilità e longevità dal punto di vista informatico.

I moduli funzionali principali riguardano l'importazione assistita di dati dal Sistema Informativo Agricolo Nazionale e dall'Agenzia delle Entrate, la vendita di prodotti in filiera corta, la tracciabilità interna, la sicurezza alimentare e la sicurezza sul lavoro in agricoltura ai sensi del Decreto Legislativo 81/2008, la gestione economica e dei processi aziendali.

In quest'altra figura è rappresentata per chiarezza una declinazione di massima dei moduli funzionali citati prima usando rispettivamente i colori giallo, celeste, rosso chiaro e verde, convenzioni che si ritrovano nel pannello iniziale delle funzionalità per le aziende che effettuano il login al sistema.



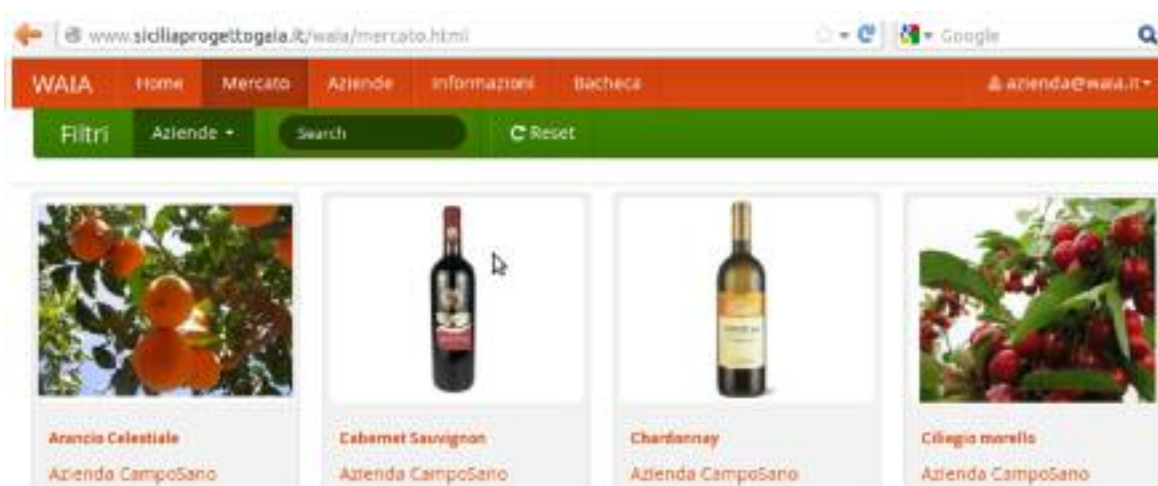
L'impostazione originale prevista dal formulario di progetto è stata modulata tenendo conto dei confronti e dei contributi dei portatori di interesse coinvolti durante le varie fasi attuative, e si può assumere la mappa concettuale che ne è derivata come un collettore di idee per la pianificazione delle varie fasi di implementazione, anche future.

Alcune idee ed elementi di fondo che hanno permeato la fase di implementazione sono stati:

- l'importanza dell'impatto economico della filiera corta per il territorio locale (risorse economiche che restano al territorio anzichè essere disperse);
- la gestione assistita dei dati aziendali (principio del digitare dati il meno possibile);
- la possibilità di gestire autonomamente e agevolmente gli aspetti essenziali della conduzione aziendale;
- la possibilità di disporre di una documentazione essenziale per l'accesso al credito e valutare il livello di competitività economica aziendale;
- la comunicazione della qualità e della salubrità dei prodotti tramite la trasparenza dei processi utilizzati (es. documentazione delle fasi di produzione tramite pubblicazioni selettive del quaderno di campagna);
- la tracciabilità interna intesa come georeferenziazione granulare (associazione dei lotti di prodotti ad appezzamenti georeferenziati, anche a livello di particelle catastali per riferimenti autoritativi);
- l'importanza della fiducia tra clienti e produttori, l'incentivazione delle visite in azienda e del feed-back (i consumatori rappresentano la loro stessa garanzia e tutela della qualità tramite le valutazioni dei prodotti);
- la costituzione di network di autotutela contro la contraffazione dei prodotti;
- l'interazione e l'armonizzazione complementare con i network locali quali GAS, mercati del contadino, Campagna Amica (es. monitoraggio proattivo dei prezzi suggeriti da operatori speciali preposti);

- la creazione di una rete di produttori plasmata su esigenze reali, e la promozione di un modello culturale di valorizzazione del patrimonio di saperi e sapori locali;
- la visibilità e promozione su internet delle aziende e dei loro prodotti (informazioni pubbliche personalizzabili, integrazione con i social network).

Riguardo quest'ultimo punto, la consultazione dei prodotti e delle relative aziende sul lato pubblico dell'applicazione WAIA (termine "mercato" nella figura dimostrativa successiva) è agevolata da appositi filtri di ricerca:



Guardando in dettaglio le informazioni sulla provenienza di un dato prodotto (un vino chardonnay nell'esempio successivo, ma analogamente sarebbe per prodotti come arance od olio, od anche prodotti aggregati, cioè composizioni di più prodotti), si può individuarne l'origine anche a livello catastale, in termini di foglio di mappa e particelle. Questa possibilità rappresenta un chiaro elemento di tracciabilità dei prodotti ed un punto di forza per la valorizzazione delle tipicità locali.



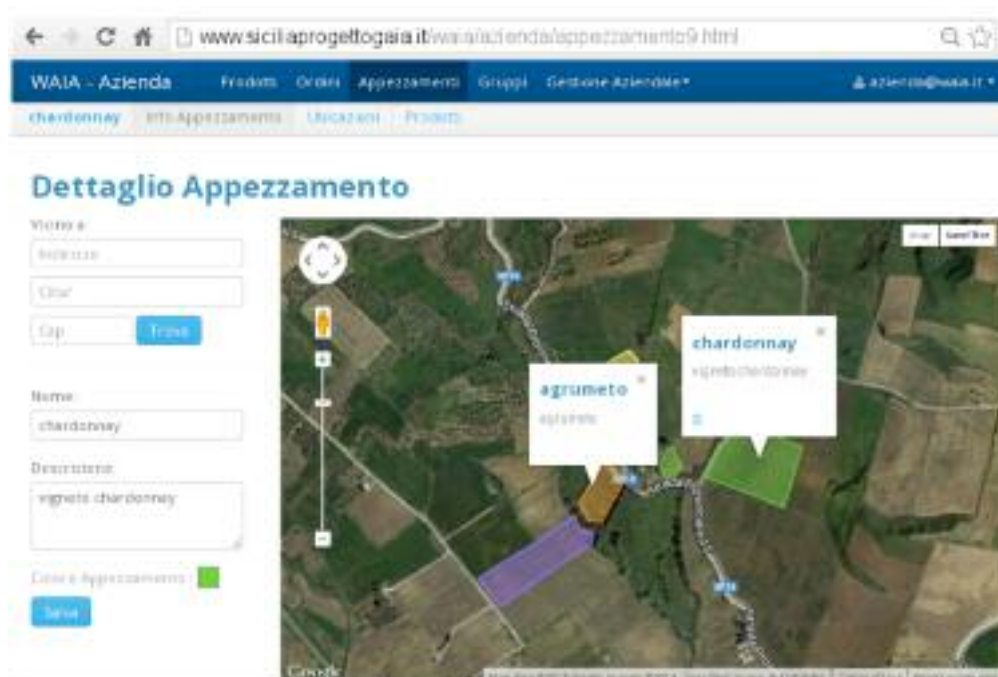
Per conseguire questo risultato, il produttore non deve inserire a mano i dati della consistenza aziendale, ma può importare in maniera assistita alcuni file rilasciati dal SIAN direttamente tramite i relativi servizi web, oppure tramite i centri di assistenza agricola.

Ad esempio è possibile importare facilmente il fascicolo aziendale in formato pdf, trasferendo così nella base-dati Waia tutta una serie di dati rilevanti, tra cui le informazioni generali sulla componente territoriale, sui fabbricati e sui mezzi di produzione, senza digitarli a mano. Waia gestisce anche lo storico dei fascicoli aziendali importati, caratteristica utile per le aziende ma anche per l'amministrazione regionale, che potrebbe in tal modo disporre di informazioni, opportunamente trattate ai fini della privacy, per studi mirati e strumenti di pianificazione.

Importando invece il brogliaccio nel formato foglio di calcolo, si ottiene la consistenza aziendale in termini di territorio comunale, fogli di mappa catastale, particelle ed utilizzo corrente del suolo.

Queste caratteristiche, unite alla possibilità di condividere informazioni all'interno di gruppi di aziende gestibili in WAIA, può consentire alle aziende vitivinicole ed alle cantine sociali (e, per estensione, anche a consorzi di aziende non vitivinicole) di disporre di un quadro complessivo delle distribuzioni delle varietà impiantate, anche a livello cronologico, ad esempio per ottimizzare le pianificazioni colturali.

A partire dalle informazioni del SIAN importate automaticamente, si possono caratterizzare e contornare, con semplici funzionalità GoogleMap all'interno di WAIA, gli appezzamenti omogenei in cui si coltivano i vari prodotti (nella figura successiva il colore blu della testata con i menu caratterizza il lato privato dell'applicazione riservato alle aziende, mentre il colore rosso delle figure precedenti denota il lato pubblico):



Questi appezzamenti si possono associare in maniera semplice ed intuitiva alle singole particelle della consistenza aziendale precaricata. I lotti in vendita verranno in tal modo correlati alle particelle di provenienza di un dato prodotto.

Per ogni prodotto in vendita inoltre i consumatori possono visionare lo storico delle operazioni effettuate dal produttore, sia con informazioni testuali sia con documentazione fotografica:



Il produttore disponibile a questo livello di trasparenza nei confronti del consumatore si farà garante della qualità dei suoi prodotti, ed a loro volta i consumatori svolgeranno un ruolo di testimonianza della qualità sia effettuando visite in azienda, prenotabili tramite WAIA, sia esprimendo valutazioni sui prodotti o sull'azienda in generale, utilizzando i meccanismi di feed-back di Waia.

Lo strumento che permette di gestire questi processi è il quaderno di campagna o **registro aziendale**, basato sul modello PSR Sicilia 2007/2013 sottomisura 214/1. Per ciascuna registrazione il produttore può deciderne la visibilità sul lato pubblico (icona "web") o sul report pdf annuale conforme al modello PSR (icona "pdf"). Questo vale per la sezione "interventi di difesa fitosanitaria", per la sezione "concimazioni", e per le altre operazioni. La sezione "report annuale" genera automaticamente un riepilogo pronto per la stampa, conforme al modello PSR.

← → ↻ 🏠 www.sicilaprogettogaia.it/waia/azienda/registro/ubicazione.html 🔍 ☆

WAIA - Azienda Prodotti Ordini Appezzeamento Gruppi Gestione Aziendale [azienda@waia.it](#)

[Registro Aziendale](#) [Ubicazione](#) [Riscossione](#) [Contributori](#) [Altre operazioni](#) [Report annuali](#)

Ubicazione Azienda

Azioni

Progressivo	Individuazione Catastale	Località	N° Ord. Quadro	Cod. Int.	Superficie (Ha. are)	Cultura	Note	Web	pdf	#
14	118-39-CALATAFRU SEGESTA		1	99999	0.0 - 0.0	seminativo				
13	115-246-CALATAFRU SEGESTA		1	214/1A/10	0.0 - 0.0	olivo				
12	115-235-CALATAFRU SEGESTA		2	214/1A/10	0.0 - 0.0	olivo				
11	115-261-CALATAFRU SEGESTA		1	214/1A/08	0.0 - 0.0	fruttiferi				
10	115-290-CALATAFRU SEGESTA		3	214/1A/09	0.0 - 0.0	uva da vino - catherine				

Un'altra funzionalità disponibile per le aziende è l'elaborazione assistita di documentazione essenziale per i piani di sicurezza sul lavoro ai sensi del DLGS 81/2008 e sulla sicurezza alimentare. Nel caso della sicurezza sul lavoro applicata in agricoltura, tramite una serie di semplici maschere guidate è possibile inserire i dati necessari per le varie sezioni, quali l'anagrafica, la conduzione aziendale, i macchinari e le attrezzature, la formazione, i dispositivi di protezione individuale ed i luoghi di lavoro, la sorveglianza sanitaria. Le maschere per l'inserimento dei dati si presenteranno in maniera conseguente alle scelte effettuate. Procedendo alla stampa del rapporto, WAIA effettua una serie di controlli per fornire un documento di valutazione dei rischi (DVR) che, insieme ad altri allegati sempre prodotti automaticamente da WAIA in base alle informazioni immesse, costituisce un'opportunità per evitare spiacevoli sanzioni e risparmiare costi per consulenze di base.

← → ↻ 🏠 www.sicilaprogettogaia.it/waia/azienda/risic_agricoltura-print.html 🔍 ☆

WAIA - Azienda Prodotti Ordini Appezzeamento Gruppi Gestione Aziendale [azienda@waia.it](#)

[Azienda CampoSano](#) [Anagrafica e Personale](#) [Conduzione e Macchinari](#) [Formazione](#) [DPI e Luoghi](#) [Sorveglianza Sanitaria](#)

Stampa Rapporto per la Sicurezza in Agricoltura

DOCUMENTO DI VALUTAZIONE DEI RISCHI secondo le procedure standardizzate. Ai sensi dell'art. 8 comma 8 lett. f e art. 29 comma 3 del D.Lgs. 81/2008 e ss.mm.ii. e del D.M. 30 novembre 2012.

Valutazione dei rischi per la sicurezza e la salute dei lavoratori nei luoghi di lavoro
(Artt. 17, 28, 29 D.Lgs. n. 81/2008 e ss.mm.ii.)

ANAGRAFICA AZIENDA

NOME AZIENDA: AZ. CAMPSAN
P.IVA/C.F.: 12345678910
Sede legale (indirizzo): Via Roma 24, Catania - 95100 - Catania
Sede operativa (indirizzo): Via Roma 24, Catania - 95100 - Catania
Lungo: _____

Data: ____/____/____

Analogamente per quanto riguarda la sicurezza alimentare (piano HACCP):



Per quanto concerne le funzionalità di analisi e gestione economica, in WAIA le fatturazioni di acquisto e di vendita (sia per gli ordini online, sia per altri prodotti e servizi) concorrono al Bilancio Semplificato INEA, ossia una particolare versione del Conto Economico e dello Stato Patrimoniale mirati ed adattati ai contesti operativi delle aziende agroalimentari, e facilmente riconducibile allo schema civilistico. Si tratta di un utile strumento per la valutazione del merito creditizio (fondamentale per l'accesso al credito bancario) e del livello di competitività aziendale, nonché per l'elaborazione di business plan orientati a progetti di sviluppo.

Per le aziende in regime fiscale ordinario, WAIA fornisce le indicazioni per i saldi trimestrali IVA (informazioni utili per i versamenti F24) e può importare i dati dei crediti residui dell'IVA dai relativi file pdf rilasciati dall'Agenzia delle Entrate. Da altri file pdf disponibili nella sezione del cassetto fiscale del sistema informativo dell'Agenzia delle Entrate, WAIA può importare informazioni per integrare il bilancio semplificato (ad esempio il reddito dominicale ed agrario dei terreni per la valutazione del Conto Economico).

Segue uno schema del **Conto Economico Semplificato INEA** (CESI) e dello **Stato Patrimoniale Semplificato INEA** (SPSI) che rende conto dei flussi di dati gestiti da WAIA finalizzati alle analisi economiche.

CESI

PLV - produzione lorda vendibile

(al netto dell'iva)

- ricavi da vendite
 - fatture vendite
 - prestazioni di servizi (contoterzismo)
- variazioni rimanenze (giacenze)
- altri ricavi caratteristici
 - scheda titoli
 - biologico
 - riduzione fitofarmaci
 - contributi per premi assicurativi
 - altro
- IVA Vendite (per soggetti in regime speciale agricolo)

CC - costi correnti

(da fatture, al netto dell'iva)

- spese coltivazioni
 - sementi e piantine
 - concimi
 - prodotti fitosanitari
 - certificazioni
 - assicurazioni
 - noleggi (contoterzismo)
 - altre spese
- spese meccanizzazione
 - carburanti
 - lubrificanti
 - manutenzione ordinaria, riparazioni e pezzi di ricambio
 - altre spese
- spese trasformazione
 - materie prime acquistate
 - servizi per la trasformazione
 - mezzi tecnici per la trasformazione
- spese fondiari e generali
 - acqua
 - elettricità
 - assicurazioni
 - altre spese
- IVA Acquisti (per soggetti in regime speciale agricolo)
- spese attività connesse

VA = valore aggiunto = PLV - CC

AA - ammortamenti e accantonamenti

- ammortamenti
 - macchinari
 - fabbricati
- accantonamenti

PN = prodotto netto = VA - AA

SO - Salari ed Oneri

salari, stipendi, oneri sociali (pagati)

salari, stipendi, oneri sociali (impliciti)

AP - affitti passivi

RO = reddito operativo = PN - SO - AP

POF - proventi e oneri finanziari

interessi attivi

interessi passivi

POS - proventi e oneri straordinari

altri aiuti pubblici non legati alla produzione

contributi 2° pilastro PAC (investimenti strutturali)

RAI = Reddito Ante Imposte = RO - POF - POS

IMP - imposte

reddito dominicale * aliquota

reddito agrario * aliquota

IMU

IRAP

Reddito Netto = RN = RAI - IMP

SPSI

- (A)

KF - capitale fondiario

terreni aziendali

fabbricati e manufatti

diritti e quote produzione

catastini in portafoglio

altro

KA1 - capitale esercizio fisso

macchine e attrezzi

KA2 - capitale circolante

scorte di magazzino

crediti

cassa

conti correnti

- (P)

debiti a breve termine

debiti a medio e lungo termine

fondo TFR accantonato

Per completare la panoramica delle potenzialità dell'applicazione, oltre alle aziende ed agli amministratori tecnici, anche altri operatori speciali possono accedere al lato riservato di WAIA per funzionalità particolari, ad esempio per un monitoraggio proattivo dei prezzi praticati internamente al network WAIA. E' il caso degli operatori per la trasparenza dei prezzi, qui indicati con PTO (*Pricing Transparency Operators*). Accedendo in qualità di PTO è possibile definire varie categorie di prodotti e suggerire per essi prezzi medi orientativi ed aliquote IVA. In fase di modifica l'operatore può monitorare i prezzi orientativi suggeriti dagli altri operatori ed i prezzi praticati dalle aziende. Nella pratica il ruolo di PTO potrebbe essere svolto da operatori autorizzati delle SOAT od altri funzionari incaricati a livello locale e/o regionale.

Dal punto di vista delle aziende, al momento della creazione o modifica di un lotto per la vendita, il produttore può visualizzare i prezzi orientativi suggeriti dagli operatori PTO e scegliere se aderire ad una data indicazione o se ridefinire il prezzo come ritenuto opportuno.

Lo spirito che ha guidato l'implementazione di WAIA è stato quello di credere con entusiasmo di poter contribuire allo sviluppo economico locale integrato e sostenibile del territorio, e di innescare un ritorno ad una cultura rurale sana, ricca in senso lato e consapevole. Il team di sviluppo, insieme al resto del gruppo di lavoro del progetto, ritiene che in tal senso WAIA rappresenti già una possibilità concreta, ed abbia ancora una potenziale costellazione di ulteriori funzionalità da aggiungere ed integrare a quelle di base già realizzate.

Il team di sviluppo

Gaspare Gucciardi (responsabile sviluppo software del progetto)

Andrea Caruso

Francesco di Stefano

Giuseppe Milazzo

Conclusioni

di Alessandro La Grassa

*L'invenzione della lampadina non si deve
al costante miglioramento della candela.*

Anonimo

Il progetto GAIA Sicilia rappresenta il risultato di un lungo lavoro di riflessione sul futuro dell'agricoltura sostenibile dei nostri territori, che ha scommesso molto sul ricambio generazionale in atto nelle aziende agricole e sulla sensibilità verso un'agricoltura di qualità che sempre più si va affermando, soprattutto nei centri urbani medio grandi.

Un intenso lavoro di ascolto e di intreccio di diversi ambiti (produzione, gestione tecnico-economica, commercializzazione etc.) e diverse competenze, dalla cui sintesi è nato un prodotto nuovo (denominato "WAIA") che non è una semplice evoluzione del software GAIA di INEA e la cui utilità per le imprese agricole è stata dimostrata nel corso di numerosi incontri con centinaia di imprenditori agricoli, agronomi e studenti di istituti agrari e commerciali.

Il partenariato che ha promosso il progetto è stato imperniato su due elementi principali: a) un'ampia base produttiva (cantine sociali, consorzi, singole imprese agricole) che ha fornito numerosi spunti agli enti di ricerca (INEA, CRESM e IRVO) in termini di fabbisogni e prospettive; b) un'attenta attività di "mediazione," ovvero di trasferimento delle informazioni, traduzione e costante feedback fra la base produttiva e l'attività di sperimentazione, promossa in particolare dal CRESM, grazie alla doppia veste di ente di ricerca ma anche di soggetto radicato nel territorio che promuove e realizza progetti di sviluppo locale, di solidarietà e cooperazione, valorizzando le identità e le risorse locali. In questo senso, l'impegno progettuale è stato notevole, poiché oltre al dato oggettivo della ancora scarsa informatizzazione delle imprese agricole, l'implementazione del progetto ha dovuto adattarsi a tempi e ad esigenze aziendali molto diversificati, per riuscire a creare un rapporto davvero sinergico.

Alla luce dei risultati ottenuti ci sembra di poter affermare che questa impostazione progettuale sia stata di sicuro premiante e probabilmente costituisce in sé una buona prassi di superamento del problema della distanza fra mondo produttivo e mondo della ricerca che, come emerso anche dalle nostre indagini, sfocia spesso nell'autoreferenzialità di quest'ultimo.

Il progetto GAIA Sicilia ha avuto fin dall'inizio un doppio obiettivo: il trasferimento del software GAIA di INEA, quale strumento per l'individuazione e la valutazione delle criticità da rimuovere e/o delle potenzialità da sviluppare per un effettivo miglioramento dei risultati economici delle

imprese agricole, e la rivisitazione dello stesso software per offrire alle imprese nuovi servizi e vere semplificazioni (vendita di prodotti in filiera corta, tracciabilità e georeferenziazione, importazione assistita di dati dal SIAN, etc.) nella gestione informatizzata delle aziende agricole.

Molti stimoli all'innovazione sono arrivati in particolare dalle imprese per lo più orientate alla produzione biologica e dagli acquirenti organizzati (Gruppi di acquisto solidale-GAS) più sensibili al tema della filiera corta. Non casualmente si tratta spesso di aziende agricole con una significativa presenza di giovani.

Adesso, a conclusione di questa esperienza, ci si pone il problema di dare continuità al progetto mettendo in rete le imprese che vi hanno partecipato.

L'unica certezza è che, dopo tutto il lavoro svolto, considerando l'investimento materiale ed immateriale che ha comportato e le aspettative suscitate negli imprenditori agricoli, davvero non possiamo permetterci di considerare "concluso" il percorso di cooperazione sin qui tracciato.

Il nuovo software WAIA nasce oggi. Da questo momento in poi dovremmo impegnarci tutti, partner di progetto e Amministrazione regionale in primo luogo, affinché i suoi benefici siano estesi a una platea sempre più vasta di imprese agricole.

Photogallery



**CONVEGNO INIZIALE
GIBELLINA 15 APRILE 2013**



**INCONTRO SOAT
CASTELVETRANO 17 GENNAIO 2013**



VINITALY
VERONA 7-10 APRILE 2013



EXPO BLUE SEA LAND
MAZARA DEL VALLO 11-13 OTTOBRE 2013





**INCONTRO ISTITUTO A. DAMIANI
MARSALA 31 GENNAIO 2014**



**INCONTRO ISTITUTO MAJORANA
PALERMO 7 MARZO 2014**



**CONVEGNO REGIONALE
GIARRE 6 DICEMBRE 2013**



**INCONTRO KAGGERA
SOC. COOP. AGRICOLA**



**INCONTRO CANTINE
COLOMBA BIANCA S.C.A.R.L**



**INCONTRO CANTINA SOCIALE
FIUMEFREDDO SOC. COOP. AGRICOLA**



**INCONTRO SOAT
BUSETO PALIZZOLO 6 MARZO 2013**



**DOCUMENTO PRODOTTO NELL'AMBITO
DEL PROGETTO DI COOPERAZIONE
"GAIA STRUMENTO INNOVATIVO PER
L'EFFICIENZA DELLE IMPRESE VITIVINICOLE"
AZIONE 3.B "PROMOZIONE DEL PROGETTO
E DIFFUSIONE DEI RISULTATI"**

Gruppo di lavoro:

Lorenzo Barbera (CRESM)
Alessandro La Grassa (CRESM)
Domenico Rubino (CRESM)
Gaspere Gucciardi (CRESM)

Coordinamento:

Alessandro La Grassa
Domenico Rubino

Responsabile scientifico:

Francesca Varia

Responsabile team sviluppo software:

Gaspere Gucciardi

Team sviluppo software:

Gaspere Gucciardi
Andrea Caruso
Francesco Di Stefano
Giuseppe Milazzo

Responsabile amministrativo:

Giuseppe Internicola

Responsabile grafico:

Maria Pia Zinnanti

Supporto tecnico:

Rosalia Ala

Progetto grafico e impaginazione:

Maria Pia Zinnanti

Stampa: Fashiongraphic - Gibellina (TP)

Aprile 2014

Le immagini riportate nel capitolo 3 della pubblicazione
sono tratte dai seguenti siti internet:

www.architetturageobiologia.it; www.ilsussidiario.net;
http://welfareweb.wordpress.com; www.fiscooggi.it;
www.aserramanna.it; www.chibo.it;
www.cr-vallelaghi.net/area-impresa/utilita/guide-informa;
www.lestradedelvino.com

Michelangelo De Vita (Cantine Colomba Bianca)
Giovanni Di Dia (Cantine Foraci)
Gaetano Blunda (Cantina Sociale Fiumefreddo)
Giovanvito Genna (Cantina Sociale Paolini)
Franco Maiorana (Kaggera Soc. Coop. Agr.)

REGIONE SICILIANA



ISTITUTO REGIONALE
VINI E OLI



Partner del progetto

Il progetto è promosso dai seguenti enti
costituiti in ATS (Associazione Temporanea
di Scopo):

- CRESM - Centro Ricerche Economiche e Sociali per il Meridione
- INEA - Istituto Nazionale di Economia Agraria
- Istituto Regionale Vini e Oli di Sicilia
- Consorzio Distretto Vitivinicolo della Sicilia Occidentale
- Cantine Colomba Bianca S.C.A.R.L.
- Cantine Foraci SRL
- Cantina Sociale Fiumefreddo Soc. coop. Agricola
- Cantina Sociale Paolini Soc. Coop. Agricola
- Kaggera Società Cooperativa Agricola
- Az. Agricola Mauro Gaspare
- Az. Agricola Passanante Giuseppe
- Globalcom SRL

