

LE IMPRESE AGRICOLE IN UNA ECONOMIA DINAMICA

ELDA PEDRINI (*)

Dovunque, nei paesi avanzati ad economia decentralizzata, il grosso della produzione agricola è assicurato da un numero molto limitato di grandi imprese a forte intensità di capitale; nello stesso tempo, sussiste una pluralità di aziende minori che sono la maggioranza dal punto di vista numerico ma che contribuiscono poco alla produzione: il ruolo pur notevole che hanno nello sviluppo economico e sociale del paese va ricercato su un altro piano.

Concentrazione della produzione agricola e crescita dell'impresa familiare

Questa realtà deriva dal processo stesso della crescita, con le profonde trasformazioni che comporta nelle dimensioni e nella natura delle organizzazioni in cui si articola l'attività economica. Per quanto riguarda l'agricoltura, a partire all'incirca dalla metà degli anni '50, l'aumento nel tempo del reddito complessivo e di quello pro capite hanno comportato una specie di legge storica al ribasso degli indicatori fondamentali dell'economia agro-alimentare: declino relativo della spesa alimentare rispetto al consumo totale della famiglia; minore sviluppo del valore aggiunto agricolo rispetto alla produzione vendibile a causa dell'incremento del consumo intermedio; contrazione della quota all'azienda agricola della spesa alimentare rispetto a quella che va alla trasformazione e alla distribuzione.

Il settore agricolo ha risposto e risponde con adattamenti non solo quantitativi, quali la riduzione del numero delle aziende e degli attivi, ma anche con profonde differenziazioni delle strutture di produzione, che corrispondono ad altrettanti aspetti dell'integrazione tra agricoltura e sistema economico.

Grosso modo, si delinea un'agricoltura industrializzata, professionale, cui si deve la maggior parte delle produzioni agricole di un paese e che fa capo ad una minoranza di imprese operanti in una dinamica a-

Abstract

In decentralized advanced economies – from Europe to the U.S.A. – the deep changes occurred so far in the agricultural sector after the second world war have not weakened but rather strengthened the family farm which, by ensuring a good degree of socio-economic stability and cohesion, still represents a strong instrument for the modernization of the sector. The family farm is marked, however, by a strong tendency to differentiation and selection, through a considerable qualitative-quantitative growth and the simultaneous persistence of small-size farms which are numerically the majority but which contribute very little to the use of agricultural area and to the total agricultural production.

The proliferation of non-autonomous small farms is related to the pluriactivity of the agricultural family, so that most of the income which goes to it again results from the paid work the members of the family perform in other sectors of agriculture and that, in most cases has nothing to do with agriculture. In this sense, pluriactivity of agricultural families has become a structural character of modern economy, related to the presence on the land of quite different production activities, of houses, of cultural spaces; in other words, to the structural change of land in industrialized countries which has greatly developed especially in the last ten years as a combined effect of the recent technological and organizational inputs and the diffusion of social and economic facilities. This paper given an outline of the said phenomena and briefly compares the different groups.

Résumé

Dans les économies avancées décentralisées – de l'Europe aux Etats Unis – les profondes transformations du secteur agricole depuis la deuxième guerre jusqu'à présent, n'ont pas affaibli mais plutôt renforcé l'entreprise familiale qui, en assurant un bon degré de stabilité socio-économique et de cohésion, reste encore un instrument efficace pour la modernisation du secteur. L'exploitation familiale est marquée quand même par une forte tendance à la différenciation et à la sélection, tant à travers une croissance quanti-qualitative éblouissante que la persistance simultanée de micro-exploitations qui sont la majorité du point de vue numérique mais qui ne contribuent qu'en moindre partie à l'utilisation de la surface agricole et de la production agricole totale.

La prolifération de petites exploitations non autonomes est liée aux activités multiples de la famille paysanne, ce qui fait qu'une grande partie de son revenu dérive du travail rétribué que les membres de la famille déroulent dans les différents secteurs de l'agriculture et qui dans la plupart des cas n'a rien à voir avec l'agriculture. Dans ce sens, la multiplicité d'activités des familles paysannes est devenue un caractère structurel de l'économie moderne, lié à la diffusion sur le territoire des activités productives les plus diverses, à la décentralisation sub-urbaine des postes de travail privés et publics, des logements, des espaces culturels: en d'autres termes, au changement structurel du territoire des pays industrialisés qui s'est affirmé surtout ces dix dernières années en tant qu'effet conjoint de nouvelles technologies et possibilités organisationnelles et de la diffusion des infrastructures sociales et économiques. Ce travail reporte une synthèse des dits phénomènes et illustre brièvement des éléments de comparaison entre les différents pays.

gro-industriale; un'agricoltura poliattiva, che si regge sulla combinazione dei redditi extragricoli con quelli agricoli, che contribuisce in piccola parte alla produzione agricola complessiva del paese, ma che esprime un equilibrio dinamico tra città e campagna e come tale è fondamentale per lo sviluppo del territorio e delle sue potenzialità; un'agricoltura in via di marginalizzazione, che riguarda gli spazi scoperti dalle precedenti situazioni ⁽¹⁾.

Non è un quadro statico: continuamente ci sono aziende che cessano di esistere, altre che si ampliano, altre che invece diventano più piccole.

L'intensità e la velocità di questi movimenti dipendono nei diversi paesi dalle condizioni economiche e istituzionali: intese queste ultime soprattutto come insieme degli ordinamenti che influiscono sulla mobilità dei fattori, terra compresa, nel senso di favorirla o meno. In Europa le condizioni in merito sono molto differenti, così come sono diverse tra i paesi europei e gli U.S.A.: tanto per ricordare i due grandi

blocchi che si confrontano in modo particolare sui problemi agricoli. Ciononostante, il fenomeno della concentrazione della produzione agricola raggiunge livelli analoghi. Tale analogia è il risultato di cause molteplici: le disegualianze storiche nella distribuzione della proprietà della terra, che nessun intervento contemporaneo di redistribuzione e/o di aiuti per gli acquisti sul mercato è riuscito a colmare; le convergenze indotte nelle economie avanzate dallo sviluppo della produttività del lavoro attraverso la diffusione delle innovazioni, tecniche ed organizzative; in particolare per il settore agricolo, le stesse misure di sostegno dei redditi attraverso la garanzia dei prezzi del prodotto hanno alimentato ed alimentano il processo di polarizzazione strutturale e di differenze di reddito tra i pochi grandi e i molti piccoli e piccolissimi: infatti la fascia di aziende che incide di più sulla produzione è anche quella che assorbe la quota maggiore degli interventi finanziari.

Se negli U.S.A. il 90% dei pagamenti diretti

(*) Istituto di Economia e Politica Agraria, Università di Bologna.

(1) F. Pernet, *Différenciations spatiales et différenciations sociales dans l'agriculture: des correspondances?* in *Economia Rurale*, sept.-oct. 1990, n. 199.

Il tema è particolarmente studiato dalla SFER (Société Française d'Economie Rurale).

del governo va al 32% delle aziende che partecipano ai programmi governativi di aiuti, la C.E.E. non è da meno. Uno studio danese di qualche anno fa ha dimostrato che 1/3 delle imprese, quelle più grandi, ai vertici della classifica secondo il reddito prodotto, era beneficiario dei 2/3 dei sostegni a vario titolo erogati dalla PAC ante riforma ⁽²⁾.

A questo processo si accompagnano variazioni continue nella composizione professionale propria delle famiglie coltivatrici, che rappresentano la struttura socio-economica prevalente della moderna agricoltura industrializzata: in Europa non meno che negli U.S.A.

Mi riferisco alla combinazione, nell'impresa familiare, della attività agricola con altre attività remunerate, svolte in settori che in genere non hanno niente a che fare con l'agricoltura. Anche questo è un fenomeno strutturale, che rompe l'identità famiglia-impresa: ne escono modificati gli stessi rapporti familiari, con la tendenza – sempre più spiccata ad ogni generazione – a comportamenti più autonomi dei singoli componenti la famiglia.

Persino in Giappone.

Scrivo, uno dei più noti economisti agrari giapponesi contemporanei: "... sembra ragionevole aspettarsi che sia la "disutilità" del lavoro in azienda che il suo costo opportunità diventino sempre più rilevanti per le giovani generazioni, di mano in mano che il reddito extragricolo è più alto e più stabile. Se sarà così, il giovane che diventerà capo famiglia sarà molto più tentato di cessare l'attività agricola ed affittare l'azienda di quanto lo siano oggi i suoi genitori, la cui etica del lavoro si è alimentata dalle condizioni di povertà e di crisi di sussistenza, comuni alle famiglie coltivatrici prima che incominciasse la fase attuale di sviluppo economico" ⁽³⁾.

Poche cifre sono sufficienti a dare un'idea generale del livello cui è giunta oggi la concentrazione della produzione agricola. Nell'Europa Occidentale – in pratica nei paesi della Comunità e in Austria, Svezia e Svizzera – una indagine realizzata con il contributo finanziario della C.E.E. e relativa al triennio 1987-91 individua nel 20% di imprese la fonte dell'80% circa della produzione agricola complessiva, confermando situazioni note da tempo ⁽⁴⁾.

Negli U.S.A., secondo i dati correnti del Servizio Ricerche Economiche dell'USDA, poco più del 15% delle aziende realizza l'80% circa delle vendite di prodotti agricoli.

Il fenomeno è rilevante anche in Italia: il 4° Censimento Generale dell'Agricoltura indica che il 3% delle aziende produce il 44% circa del reddito lordo agricolo nazionale, con il 32% della superficie agricola utilizzata (**tabella 1**), confermando quanto era emerso da quella rilevazione delle strutture agricole nella Comunità, realizzata dalla Commissione C.E.E. nel 1987 e che, pur con tutte le critiche che si è attirata, ha avuto il merito di documentare con chiarezza e semplicità due fenomeni

Tabella 1 Le aziende agricole italiane secondo la classe di dimensione economica (DE) (dati percentuali).

Classe di DE, in UDE (1 UDE=£ 1.761.612)	Valore in Lit. (.000 £)	Aziende n.	SAU ha	Valori % RLS	Giornate lav.
Fino a 4 UDE	fino a 7.048	71,1	20,2	12,8	21,8
4 - 6 UDE	7.048-10.572	7,7	7,1	5,4	9,1
6 - 8 "	10.572-14.096	4,5	5,7	4,5	6,8
8 - 12 "	14.096-21.144	5,1	8,7	7,2	9,5
12 - 16 "	21.144-28.192	2,8	8,7	5,7	6,5
16 - 40 "	28.192-70.480	5,8	19,5	20,7	17,6
40 - 100 "	70.480-176.200	2,2	14,2	19,0	10,3
oltre 100 "	176.200 ed oltre	0,8	18,2	24,7	8,4

Fonte: ISTAT: 4° Censimento Generale dell'Agricoltura - Caratteristiche tipologiche delle aziende agrarie.

essenziali. Uno era già noto, trattandosi della diversità delle strutture agricole tra i paesi settentrionali e quelli meridionali della Comunità Europea (**tabella 2**); l'altro era molto meno acquisito e riguardava proprio la profonda differenziazione economica delle aziende agricole (**tabella 3**), arrivata a livelli rilevanti nei singoli paesi della Comunità (**tabella 4**). Le **tabelle 2-3-4** riportano i valori monetari in marchi tedeschi perché sono riprese da uno studio tedesco che ha analizzato le situazioni per i 12 paesi della C.E.E. e per le 105 regioni che li compongono ⁽⁵⁾.

Rispetto alla situazione comunitaria l'Italia si caratterizzava non solo per il fatto ben noto e sempre citato della prevalenza delle micro-aziende, ma anche per un livello di concentrazione più acuto: nella C.E.E. 12 le aziende oltre 40 UDE di reddito lordo risultavano il 6%, e contribuivano al 46% del reddito prodotto; in Italia, erano il 3% circa con il 39% del reddito.

Un lavoro più recente dello stesso autore, sulla base dei dati RICA '89-'90 e '90-'91, qualifica ulteriormente la situazione suddetta e mostra l'esiguità di una fascia forte nella nostra agricoltura (come negli al-

tri paesi "meridionali"): infatti in Italia, *limitatamente alle imprese agricole professionali* (cioè imprese nelle quali il conduttore e la sua famiglia vivono prevalentemente o esclusivamente con il reddito che proviene dall'esercizio dell'impresa), quelle che raggiungono una certa consistenza economica – riconosciuta in un reddito medio annuo per unità lavorativa di almeno 50.000 marchi – non arrivano al 5% del totale ⁽⁶⁾.

È un dato che dice tutto sulla evoluzione delle strutture agrarie in Italia dal dopo-

⁽²⁾ C. Brown, Distribution of CAP Price Support – pubblicato da Statens Jordbrugsøkonomiske Institut (Report nr. 45), Copenhagen 1989.

⁽³⁾ Y. Hayami, Japanese Agriculture Under Siege – The political economy of agricultural policies – Mac Millan Press, 1988.

⁽⁴⁾ Commission of the European Communities, Farm Household Adjustment in Western Europe 1987-91 – Dicembre 1992 – L'indagine è stata coordinata da The Arkelton Trust (Research) LTD.

⁽⁵⁾ Gunther Thiede, Landwirt in Europa, Kontraste in den EG - Regionen (L'agricoltore in Europa. Differenze tra le regioni della C.E.E.) DLG-Verlag, Frankfurt (Main) – 1990.

⁽⁶⁾ Gunther Thiede, Die Grüne Chance - Landwirte zwischen Tradition und Fortschritt (La Chance verde - Agricoltori tra tradizione e progresso) – DLG-Verlag, Frankfurt (Main) 1992.

Tabella 2 Indici per l'azienda media comunitaria (C.E.E. 12).

	Paesi settentrionali	Paesi meridionali
Superficie SAU, ha	27,5	7,7
U.L.	1,44	0,90
Reddito Lordo (D.M.)		
per ha di S.A.U.	2.100	1.915
per azienda	57.800	14.800
per U.L.	40.100	16.400

Nota: Come paesi meridionali vengono considerati Italia, Grecia, Spagna, Portogallo, anche se il Nord Italia si caratterizza per un sistema produttivo agricolo simile a quello del Nord Europa; d'altra parte, anche il Sud della Francia – paese che nel suo complesso è classificato come nord-europeo – in realtà potrebbe ascrivere al Sud della Comunità Europea.

	In complesso
Superf. S.A.U. ha	13,4
U.L.	1,06
Reddito Lordo (D.M.)	
per ha di S.A.U.	2.030
per azienda	27.200
per U.L.	25.700

Tabella 3 Indici di produttività secondo la dimensione economica delle aziende - Valori in marchi tedeschi - DM.

	Valori medi per azienda	Prodotto lordo nelle classi di azienda		
		Fino a 2 UDE	tra 40-100 UDE	oltre 100 UDE
		C.E.E. 12		
Prodotto lordo:				
DM/ha SAU	2.030	1.230	2.380	3.020
DM/UL	25.700	6.550	57.600	77.200
DM/Azienda	27.200	3.750	149.000	486.000
		Italia		
Prodotto lordo:				
DM/ha SAU	3.300	2.150	3.900	5.300
DM/UL	24.000	8.800	54.000	99.000
DM/Azienda	18.500	3.750	148.000	500.000

Fonte: G. Thiede, 1990.

guerra ad oggi e sulla entità del lavoro che sarà necessario per creare un ambiente che assecondi la crescita dell'impresa.

Al riguardo si sottolinea spesso come fattore negativo lo scarso peso nell'agricoltura italiana dell'affitto, che invece rappresenta ovunque la risposta più evidente – in termini di mobilità della terra e di dinamica aziendale – alle trasformazioni cui è pervenuta l'agricoltura contemporanea: occupazione ridottissima; diminuzione continua del numero delle aziende, con una differenziazione accentuata socio-economica di quelle che restano; necessità di notevoli investimenti per la gestione, il che rende discutibile congelare ingenti mezzi finanziari nell'acquisto di nuova terra quando questa può essere disponibile sul mercato specialmente attraverso contratti d'affitto.

Tabella 4 Distribuzione della produzione agricola secondo la dimensione aziendale, nei paesi della C.E.E. (¹).

Paesi C.E.E.	Num.aziende (.000)	S.A.U. (.000 ha)	Distribuzione del reddito lordo della regione (in %)				Grandi aziende
			Aziende minori	Piccole aziende	Medie aziende	Aziende maggiori	
R.F.T.	705	11.843	3,2	11,3	47,0	30,0	8,4
Danimarca	87	2.798	0,5	5,4	26,9	42,1	25,0
Paesi Bassi	132	2.024	0,3	3,1	18,6	49,8	28,2
Belgio	92	1.370	1,7	5,8	38,4	41,3	12,8
Lussemburgo	4	127	2,3	7,0	52,3	37,7	0,7
Francia	982	28.058	2,0	7,9	40,5	32,9	16,7
Regno Unito	249	16.744	0,8	3,0	15,0	29,6	51,6
Irlanda	216	4.908	8,9	20,1	45,6	20,9	4,5
Paesi settentrionali	2.468	67.873	2,0	7,4	34,2	33,9	22,5
Italia	2.774	15.516	13,3	19,4	28,4	17,3	21,6
Grecia	948	3.835	23,5	43,9	29,1	2,7	0,8
Spagna	1.773	24.718	18,6	27,1	29,4	12,5	12,4
Portogallo	631	3.325	32,1	28,8	18,9	9,0	11,2
Paesi meridionali	6.126	47.395	17,0	24,7	28,0	14,0	16,3
TOTALE C.E.E.	8.594	115.268	7,8	14,1	31,8	26,1	20,1

(¹) Si assume che la distribuzione del Reddito Lordo agricolo tra le aziende esprima quella della produzione.

Fonte: G. Thiede, 1990.

Tabella 5 Aziende "professionali" con un reddito aziendale per unità lavorativa di almeno 50.000 DM/Anno 1988-89 e 1989/90.

Paesi C.E.E.	nr. aziende professionali (.000)		Reddito aziendale (.000 DM)		Reddito aziendale / U.L. anno		% suddette aziende / aziende profess. complessive	
	1988/89	1989/90	1988/89	1989/90	1988/89	1989/90	1988/89	1989/90
PAESI SETT.								
RFT	50,8	79,5	111	110	66.100	70.400	14,2	21,4
Francia	91,7	127,1	115	124	72.400	77.000	16,7	22,8
Paesi Bassi	49,6	61,6	169	183	86.000	93.000	53,8	65,4
Belgio	21,8	26,2	128	142	76.100	85.800	41,8	50,7
Lussemburgo	0,6	1,0	96	104	64.400	67.900	25,0	41,6
Gran Bretagna	32,5	37,0	205	228	69.800	73.500	23,0	25,9
Irlanda	13,6	11,6	120	132	71.000	72.200	9,8	8,3
Danimarca	25,5	37,6	122	132	76.100	89.100	31,5	46,4
PAESI MERID.								
Italia	56,6	69,9	143	149	75.100	78.800	4,6	5,1
Grecia	2,8	2,8	75	77	63.400	60.300	0,6	0,6
Spagna	27,1	26,7	59	76	73.500	76.400	4,6	3,8
Portogallo	1,0	1,2	168	162	100.600	84.200	0,2	0,3
EUR.-12	373,5	482,2	131	140	74.100	79.200	8,9	10,8

Fonte: G. Thiede (1992).



Foto Equisetto

Per contrasto, basti pensare che in Francia la gestione in affitto interessa in media il 58% della SAU; in Germania (vecchi Länder) si è su un dato medio del 38%, che si articola però tra il 5% nelle aziende fino a 10 ha e l'86% di quelle oltre 75 ha. Processi analoghi – nel senso che al crescere della dimensione dell'impresa aumenta rispetto alla superficie in proprietà la quota di SAU condotta in affitto – si osservano negli U.S.A., in altri paesi europei, specie dell'Europa settentrionale.

Però occorre tenere presente che affinché l'affitto rappresenti veramente uno strumento di crescita dell'impresa agricola e del sistema economico, sono necessari – oltre ad una normativa adeguata – anche altri strumenti di modernizzazione, coerenti con l'obiettivo di facilitare la circolazione dei fondi; tali strumenti mancano o sono molto lacunosi nel nostro ordinamento, al contrario, invece, di quanto si verifica altrove, nella Comunità Europea, negli U.S.A. Mi riferisco all'obbligo fiscale sulla base della determinazione del reddito d'esercizio; all'assoggettamento dell'impresa agricola alle procedure concorsuali; all'affermarsi di criteri per la concessione dei finanziamenti molto attenti alla redditività dell'impresa, alla sua struttura finanziaria e alla sua capacità di far fronte al servizio del debito: tutti fattori che oggi si dimostrano più importanti delle tradizionali garanzie immobiliari e la cui considerazione fa superare anche all'agricoltura la separazione tra finanza ed economia reale.

In alcune situazioni – come negli U.S.A. – la figura del fisco così detto "imprenditore", cioè finalizzato allo sviluppo e coerente con la politica economica perseguita, è ancora più forte: manovre differenziate sulle aliquote per le persone fisiche

e giuridiche a favore delle seconde; ammortamenti anticipati; crediti d'imposta sugli investimenti; tassazione ridotta del *capital gain* (con il Tax Reform Act del 1986 le aliquote massime sul capital gain e sul reddito sono rispettivamente del 20% e del 50%); detassazione dei redditi provenienti da attività extraziendali, reinvestiti nell'azienda agricola; equiparazione delle persone giuridiche alle persone fisiche per il trattamento fiscale dell'utile di esercizio – a condizione però che la società accetti alcune limitazioni assumendo la forma della *closed family corporation* (7) –, sono altrettanti strumenti importanti per lo sviluppo dell'impresa agricola e del settore, coerentemente con lo sviluppo del sistema economico nel suo complesso.

Con tutto questo è significativo che l'impresa agricola tende in grande prevalenza a restare "familiare": cioè sono i membri della famiglia ad apportare lavoro e capitale e ad essere coinvolti nel processo decisionale secondo il ruolo che segna la loro posizione nell'ambito della famiglia stessa. Famiglia e impresa sono strettamente complementari.

È tipico dell'Europa Occidentale e degli U.S.A. che le grandi modificazioni che hanno sollecitato l'agricoltura dal secondo dopoguerra ad oggi non hanno compromesso, ma anzi hanno rafforzato l'impresa familiare, la quale ha funzionato come uno strumento poderoso per la modernizzazione del settore grazie al grado di stabilità sociale e di coesione che ha assicurato. Basti pensare che nell'impresa familiare le decisioni di consumo e di investimento sono internalizzate: un aumento nelle retribuzioni di lavoro e nei consumi della famiglia si confronta immediatamente con una minore disponibilità per gli investimenti e viceversa. Redditi e ricchezza

fanno parte della stessa struttura: la forza-lavoro è beneficiaria di diritto dei futuri guadagni in conto capitale, per cui un reddito di lavoro più basso si può tradurre – e come tale viene accettato – nella prospettiva di una ricchezza netta più alta.

Però l'inserimento dell'azienda agricola in un flusso commerciale crescente e di dimensione internazionale, con una dipendenza sempre più marcata dagli inputs acquistati e dal credito alla produzione, sta indebolendo questo fattore di stabilità, mentre espone l'azienda a stress finanziari rilevanti. Nello stesso tempo si avverte la necessità di assicurare l'integrità e il potenziamento del patrimonio aziendale nella fase di cambio generazionale.

Di qui i primi segni di un fenomeno che promette di essere interessante: la struttura originaria dell'impresa familiare incomincia ad evolversi verso una maggiore complessità, attraverso una dinamica societaria che trova però in genere nella famiglia il proprio punto di riferimento.

La società anonima, invece, è poco diffusa, anche nell'agricoltura statunitense dove riguarda oggi lo 0,3% circa delle aziende, con l'1,4% della SAU e con il 6% delle vendite; sempre negli U.S.A., invece, l'impresa familiare societaria (di persone e di capitale) ha un altro peso: si situa nella fascia dimensionale medio-alta, interessa il 13% delle aziende, con il 27% della SAU e con il 36% delle vendite e si configura come la struttura organizzativa che, mentre mantiene un rapporto sociale e giuridico con la famiglia d'origine, rappresenta però una fase significativa di transizione dell'impresa familiare, perché facilita processi di crescita e d'aggregazione.

Un fenomeno analogo si verifica in Francia, dove – anche qui grazie ad un quadro normativo adeguato –, la dinamica d'impresa sfocia nell'affermarsi di strutture societarie, una gran parte delle quali nascono nell'ambito della famiglia. Si veda la **tabella 5**: nel quadro di una persistente diminuzione del numero delle aziende agricole (per soli motivi di età e di mancanza del successore si calcola che alla fine di questo decennio ne spariranno almeno 400.000), quelle condotte in forma societaria segnano invece una crescita continua. Nel 1992 erano 78.000 – cioè una ogni 10 aziende –, su una superficie di 6.700.000 ettari, pari a 1/4 della SAU totale (8).

(7) La *closed family corporation* è una persona giuridica: gli azionisti devono essere legati da vincoli di parentela – diretta o acquisita, fino al 3° grado – e le azioni non sono vendibili sul mercato mobiliare. In queste condizioni, l'utile d'esercizio della società non è soggetto a tassazione in quanto tale, ma viene distribuito agli azionisti secondo i rispettivi conferimenti alla società, entrando così a far parte del loro reddito personale, che è tassabile ad aliquote più basse di quelle applicate agli stessi scaglioni di reddito delle imprese individuali. Le remunerazioni per il lavoro prestato dai membri della società sono elementi del costo di produzione che quindi vengono detratti dalle entrate e concorrono a ridurre l'utile di esercizio.

(8) Per un'analisi dettagliata dello sviluppo delle forme societarie per la gestione delle imprese agricole in Francia, si veda il numero 17-18, marzo-giugno 1994, di AGRESTE-CAHIERS; rivista trimestrale del SCEES.

Tabella 6 Agricoltura U.S.A. - Composizione del reddito disponibile per il conduttore agricolo e per la sua famiglia (valori correnti).

	1988	1989	1990	ANNI 1991 Dollari per famiglia	1992*	1993 P	1994 P
Reddito proveniente dall'esercizio dell'azienda agricola	4.201	5.796	5.742	5.809	4.882	5.700	4.600 a 6.100
più totale dei redditi provenienti da altre fonti:	28.829	26.223	33.265	31.638	35.731	35.000	35.000 a 37.500
di cui:							
salari, stipendi, altre attività remunerate	22.000	19.467	24.778	23.551	27.022	ND	ND
interessi, dividendi, trasferimenti sociali	6.610	6.756	8.487	8.087	8.709	ND	ND
Totale reddito disponibile per la famiglia	33.030	32.019	39.007	37.447	40.613	40.700	40.000 a 43.500
* Dato non definitivo, P = Previsione, ND= Non disponibile Fonte: ERS/USDA, agosto 1994.							

Ho parlato di quadro normativo adeguato per sottolineare che non si è mai trattato di interventi sporadici e/o specifici, ma di una politica di sviluppo (espressa con le ben note "leggi di orientamento agricolo" a partire dal 1960) che ha sempre posto l'impresa nel contesto dinamico di un sistema sociale, economico, geografico, quindi con l'accento sulla professione agricola, sulla struttura dell'impresa, sullo spazio rurale.

È in questa tradizione che oggi le organizzazioni professionali francesi chiedono un nuovo statuto per l'impresa agricola, in grado di corrispondere ai bisogni attuali: continuità, diversificazione, fiscalità efficace, sicurezza finanziaria, nel riconoscimento, comunque, dei vincoli economici posti dalla specificità del settore. In particolare: un volume di vendite debole in rapporto al capitale investito, – come espressione del carattere "biologico" dell'attività agricola – il che influisce in senso limitativo sulla redditività degli investimenti e del capitale proprio; una proporzione molto elevata di fattori non ammortizzabili (il capitale terra rappresenta fino al 60-70% delle immobilizzazioni nelle aziende in proprietà), con un conseguente indebolimento del cash-flow dell'azienda e l'accentuazione della scarsa elasticità del capitale proprio.

In conclusione: non solo la concentrazione della produzione agricola va considerata un dato strutturale odierno delle economie avanzate; essa si accompagna – si potrebbe anche dire inevitabilmente, questione di tempo – ad una crescita dell'impresa familiare di tipo qualitativo: verso un'impresa che tende a valersi di risorse –

lavoro e capitale, soprattutto capitale fondiario – che provengono da una realtà complessa di famiglia "allargata" e che sono indirizzate alla produzione agricola attraverso strumenti societari molteplici non necessariamente studiati per il settore agricolo e che quando operano in agricoltura hanno in comune tra l'altro il processo di mobilitazione del capitale terra. (La closed family corporation, per es., diffusa negli U.S.A. è uno strumento giuridico messo a disposizione di tutte le imprese, qualunque sia il settore di attività, ed è finalizzato in particolare a favorire i processi di transizione dell'impresa familiare con l'ingresso delle nuove generazioni e di soci esterni. Anche la francese EARL – che può esistere con un solo membro – si riporta alla formula giuridica dell'impresa monoperonale a personalità giuridica, prevista in molte legislazioni con l'intento di limitare la responsabilità dell'imprenditore individuale e di creare una separazione tra gli elementi del patrimonio).

L'importanza delle aziende agricole polireddito

La concentrazione della produzione agricola ha come contropartita la pluriattività della famiglia agricola, soprattutto di quella coltivatrice.

Secondo l'indagine citata nella nota 4, nell'Europa Occidentale (sono stati considerati paesi UE, Svezia, Austria, Svizzera) la proporzione delle famiglie agricole che dipendono esclusivamente dal reddito proveniente dall'esercizio dell'impresa è sce-

sa tra il 1987 e il 1991 dal 25 al 21%. È cresciuta, in corrispondenza, l'incidenza delle famiglie agricole che possono contare anche su altre forme di reddito: da attività extragricole retribuite, da trasferimenti sociali, da proprietà, ecc. Le famiglie per le quali il reddito disponibile proviene in assoluta prevalenza – fino al 95% – da attività ed impieghi extragricoli retribuiti sono il 6%; le famiglie che si reggono esclusivamente sui trasferimenti sociali e/o redditi che non sono il corrispettivo di attività produttive ammontano al 5% circa; le famiglie il cui reddito proviene da una combinazione di fonti – esercizio dell'impresa agricola ed attività extragricole retribuite – sono il 68%. Alle attività extra-ziendali sono interessati non solo e non tanto il conduttore e/o la moglie ma anche e soprattutto altri componenti la famiglia.

L'indagine suddetta riconosce, finalmente, che nella generalità della situazione europea, il lavoro fuori azienda di componenti la famiglia tende ad essere più importante di quello del conduttore o della moglie.

L'offerta di attività extragricole dipende ovviamente dallo sviluppo dei sistemi locali di lavoro e le famiglie agricole vi fanno ricorso in funzione di fattori molteplici, che vanno dalla dimensione e dall'ordinamento produttivo dell'azienda, alla composizione della famiglia, alla professionalità dei suoi membri, alla mentalità.

Secondo l'indagine suddetta, il 56% delle aziende minori, fino a 6 UDE, ricorre ad attività extra-ziendali contro il 24% di quelle oltre 100 UDE.

In altri termini: le piccole e piccolissime a-

ziende, a meno che non siano unità in via di estinzione, sono sempre a reddito misto; ma un'azienda agricola polireddito non è sempre una piccola azienda.

Le proiezioni per il decennio in corso su scala comunitaria suggeriscono che nell'anno 2000 un agricoltore su due svolgerà attività extragricola, con un peso declinante – sul reddito complessivo della famiglia – della componente che proviene dalla gestione dell'azienda agraria (9). Ricordo che l'indagine C.E.E./Arkleton Trust è su base campionaria ma che diversi paesi della Comunità hanno un sistema collaudato e regolare di rilevazione della situazione economico-sociale sia delle aziende polireddito, che di quelle professionali.

Tra queste la Germania, dove (con riferimento al territorio dei vecchi Lander), le aziende agricole polireddito con la componente extraaziendale prevalente sono il 43% del totale, con il 13% della SAU e il 9,6% del valore delle vendite. Nei diversi Lander la poliattività è presente in misura differente, condizionata soprattutto dal grado e dal tipo di sviluppo locale: interessa il 34% delle aziende agricole nello Schleswig-Holstein, ma sale al 62% nel Baden-Württemberg, al 66% nell'Assia; considerate le Silicon Valleys della Repubblica Federale Tedesca, per lo sviluppo decentrato sul territorio di industrie manifatturiere e di servizi ad alta tecnologia.

Questi dati sottostimano l'intensità del fenomeno, perché si riferiscono al comportamento del conduttore e della moglie, trascurando i componenti la famiglia. Diversi economisti agrari tedeschi (specialmente la scuola di Gottinga) sono molto critici con tale impostazione, che è condivisa peraltro da altri paesi della Comunità (non dalla Francia) e anche da EUROSTAT, ma è inadeguata a rappresentare i cambiamenti nella organizzazione della famiglia e dell'impresa agricola (10).

In ogni caso, la famiglia poliattiva dispone in media di un reddito complessivo superiore a quello della famiglia totalmente impegnata nella propria azienda agricola. La **figura 1**, relativa alla situazione nella RFT (11), è significativa delle differenze che passano oggi tra bilancio dell'impresa agricola e bilancio della famiglia insediata su quell'impresa.

È interessante sottolineare che anche nei nuovi Lander l'agricoltura poliattiva è vista con favore, tanto da interessare oggi la metà circa delle imprese individuali che si sono formate e si stanno formando dopo lo smantellamento dei grossi complessi cooperativi e delle aziende agricole di Stato che funzionavano sotto il passato regime. Anche nei nuovi Lander le imprese agricole familiari part-time hanno un peso economico – misurato dalla SAU interessata – esiguo rispetto al loro numero (sono – 1992 – poco meno del 60% delle imprese familiari individuali, con il 2% della SAU); la loro formazione va vista nell'ambito dello sforzo poderoso in atto per favorire processi diffusi di decentramento

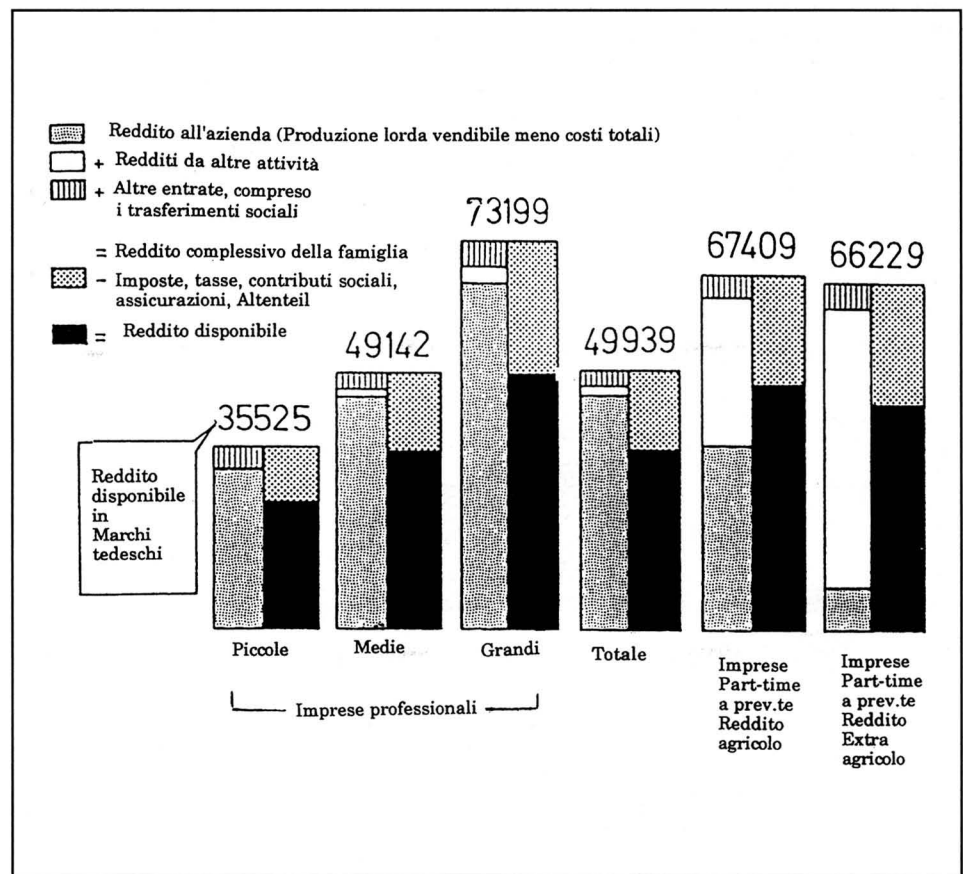


Figura 1 - Reddito complessivo e reddito disponibile della famiglia imprenditrice nella RFT, 1992-1993.
Fonte: Agrarbericht 1994 - Buchführungsergebnisse.

produttivo, sia nel settore industriale che in quello dei servizi; non si esclude che in certi casi possano rappresentare il primo passo per entrare in agricoltura.

Qualcosa di simile si verifica negli U.S.A. e in Gran Bretagna, dove l'impresa agricola a tempo parziale si differenzia rispetto a quella dell'Europa continentale spesso proprio per quanto riguarda l'origine: nell'Europa continentale in genere diventano part-time le imprese troppo piccole per permettere alla famiglia un reddito soddisfacente; negli U.S.A. e in Inghilterra, invece, spesso il part-time è il primo passo per entrare in agricoltura, cioè in una attività che, per essere esercitata a tempo pieno e tanto più per chi non nasce da una famiglia agricola, richiede grossi capitali iniziali.

Questo fatto – cioè che i “nuovi entranti” in agricoltura siano operatori a tempo parziale – è valutato positivamente, come espressione di un grande dinamismo sociale – quanto, se non più, del tentativo dei membri della famiglia coltivatrice di trovare un lavoro extra –, perché è in grado di portare cambiamenti radicali nelle comunità rurali, per il confronto inevitabile tra mentalità e culture diverse (12).

Anche sotto l'aspetto della combinazione dei redditi nelle famiglie agricole, Europa ed U.S.A. sono più simili di quanto le diversità di dimensioni, di tecniche produttive, di organizzazione, di tradizione po-

trebbero far pensare.

Negli U.S.A., quasi il 90% del reddito di cui dispone un conduttore agricolo con la sua famiglia ha una origine non aziendale e proviene per la massima parte da salari, stipendi e da attività retribuite non agricole (tabella 6). Il fenomeno si è affermato verso la fine degli anni '60; oggi solo nel 18% delle famiglie agricole la quota di reddito derivante dall'esercizio dell'impresa agricola risulta superiore a quella proveniente da altre fonti, estranee all'azienda ed all'agricoltura.

Le opportunità di lavoro esterne all'azienda agricola diminuiscono con il crescere della dimensione economica dell'azienda (figura 2), ma sono presenti anche nelle classi di dimensioni più elevate; ovviamente saranno opportunità differenti, con-

(9) Centre for European Policy Studies, New Directions for European Agriculture; Report n. 49, a cura di C. Villain e R. Arnold - Bruxelles 1990.

(10) - S. Lehner, Grosse und Struktur der landwirtschaftlichen Haushalte und deren Veränderungen im Spiegel der französischen Agrarstatistik, in Agrarwirtschaft, Heft 6, 1992;

- G. Schmitt, Was ist eigentlich ein “vollerwerbsbetrieb”, was ein “Nebenerwerbsbetrieb” und wieviele gibt es davon in der BR Deutschland? in Agrarwirtschaft, Heft 2, 1994.

(11) Agrarbericht der Bundesregierung, Bonn, 1994 (Rapporto verde del Governo Federale Tedesco).

(12) R. Gasson, Part-time Farming and Pluriactivity, in Agriculture in Britain: Changing Pressures and Policies - Edited by Denis Brittan, C.A. B. International 1990.

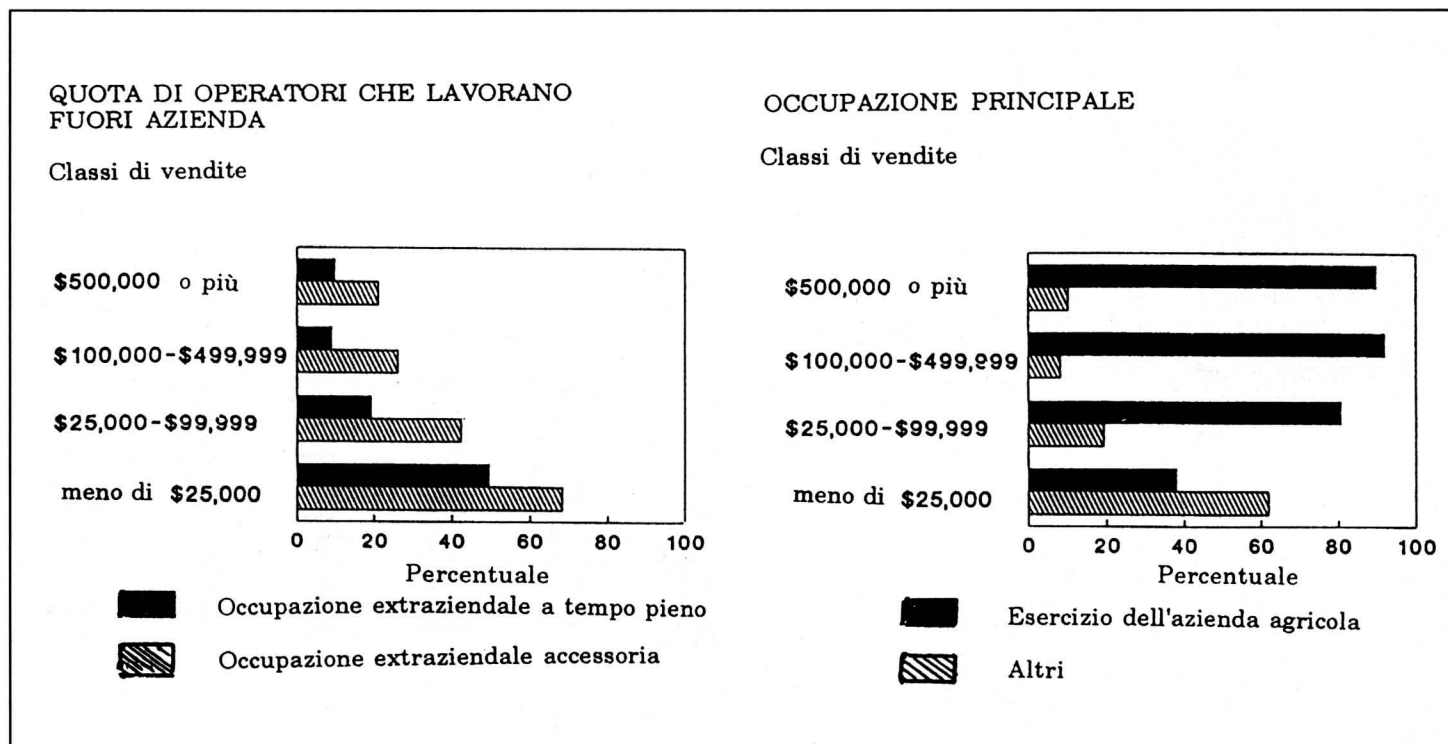


Figura 2 - La poliattività nelle famiglie agricole U.S.A. (1987).

Con il crescere della dimensione economica dell'azienda agricola diminuisce il peso dell'occupazione esterna degli operatori, che comunque è sempre presente anche nelle imprese più grandi. Non è una situazione esclusiva degli U.S.A.; si riporta essenzialmente alla fluidità e mobilità della società contemporanea, che riduce i confini tra i diversi gruppi socio-economici.

Fonte: USDA-ERS - Agriculture Information - Bulletin nr. 647, maggio 1992.

nesse alle differenti condizioni economiche e sociali della famiglia. Secondo dati recenti (1992) nelle famiglie che gestiscono imprese agricole con un volume di vendite superiore a 500.000 dollari/anno, 1/3 del bilancio domestico è alimentato da entrate extraziendali. Però anche negli U.S.A. è la piccola azienda che vive sui redditi extragricoli e le piccole aziende in U.S.A. sono la maggioranza, come numero.

In cifre, degli attuali 2,1 milioni di aziende agricole, ben 1,7 milioni appartengono alla categoria delle "piccole", che manifestano nel tempo una relativa stabilità, spiegata appunto con le attività extraziendali dei membri della famiglia. Un fenomeno analogo si registra in Germania (vecchi Lander): negli ultimi quindici anni, le aziende agricole in complesso hanno segnato una riduzione del 15%; però la diminuzione di quelle a esclusivo o prevalente reddito agricolo è stata del 22% circa contro l'8,6% di quelle nelle quali il reddito agricolo è una componente - spesso minore - dei proventi complessivi della famiglia.

Per questi processi, l'aggettivo "piccolo" applicato alle aziende agricole definisce ormai ovunque le unità che non riescono a produrre un reddito sufficiente a sostenere un operatore agricolo a tempo pieno con la sua famiglia; con il riferimento al reddito viene superato il tradizionale criterio del lavoro, che oggi è insufficiente a definire la dimensione aziendale perché non tiene conto degli sviluppi tecnologici e organizzativi (sostituzione del capitale al

lavoro, ricorso a servizi extraziendali anche per l'esecuzione di operazioni colturali, integrazione dell'azienda in sistemi di commercializzazione e trasformazione dei prodotti, ecc.) e dei loro effetti sulla produttività del lavoro e sul rapporto terra-lavoro.

La relazione tra strutture agricole ed economia territoriale

La fascia delle "piccole" aziende agricole è ovunque un insieme molto composito, raccoglie soggetti molto differenti: aziende a tempo parziale, che a loro volta vanno dagli agricoltori per hobby a quelli che integrano il reddito proveniente dall'azienda con attività extraziendali retribuite, svolte anche da membri della famiglia; operatori a tempo totale, che vivono solo del reddito delle aziende e quindi ricadono nella fascia di povertà del paese; operatori sulla via del pensionamento, che non hanno aumentato la propria capacità produttiva, perché si sono limitati ad introdurre tecniche risparmiatrici di lavoro, oppure hanno liquidato una parte delle proprie attività patrimoniali. Possono avere anche un patrimonio netto piuttosto elevato, però il reddito della gestione non è sufficiente ad assicurare un certo livello di vita e suppliscono con trasferimenti sociali, con redditi da proprietà e/o da capitali. Questo dà

alla piccola impresa agricola uno spesso ruolo economico e quindi un significato e un ruolo molto differenti da quelli della piccola impresa industriale e commerciale.

La piccola impresa poliattiva non significa però gestione inefficiente: lo provano l'importanza che non solo in Europa ma anche negli U.S.A. ha assunto da tempo l'assistenza sociale e tecnico-economica per le piccole imprese part-time. L'orientamento è quello di far realizzare indirizzi produttivi, tecniche colturali, organizzazione del lavoro, capaci di dare il maggior margine di contribuzione (indicato anche come prodotto lordo o valore aggiunto lordo) per ora di lavoro; l'investimento - di lavoro e di mezzi tecnici - deve portare più di quanto costa, non essendo un criterio razionale utilizzare in una gestione antieconomica i mezzi finanziari derivanti dall'attività extragricola, che, anzi, tende ad aumentare il costo-opportunità del lavoro.

Educazione alla economicità della gestione, per quanto ridotte siano le dimensioni economiche dell'azienda; importanza della mobilità, anche personale; informazione diffusa e costante sulle opportunità di impiego; centralità della riqualificazione professionale e di un approccio anche socio-psicologico ai problemi sono i filoni specifici su cui si orientano oggi i servizi per le piccole imprese agrarie in quei Paesi che non negano il nuovo e il cambiamento.

Si è accennato al fatto che la maggior parte dei redditi extra del conduttore e della



Archivio Angelo Betti

sua famiglia deriva da attività lavorative svolte in forma subordinata o autonoma in settori vari, il più delle volte non agricoli. Un fenomeno analogo si manifesta anche in Europa ed è documentato dalla ricerca C.E.E.-Arkleton Trust e da analisi nazionali: valga come esempio il caso dell'Austria, dove il 70% delle aziende agricole è polireddito e la composizione delle fonti di reddito disponibile per la famiglia è la seguente: 31% dalla gestione dell'azienda; 6% da attività paraagricole, soprattutto agriturismo, 27% da trasferimenti sociali, 42% da attività lavorative remunerate svolte in settori differenti dall'agricoltura⁽¹³⁾. I casi singoli citati rendono evidente il rapporto tra dimensione assunta oggi dalla poliattività delle famiglie agricole e diffusione sul territorio di attività produttive le più diverse, con il continuo potenziamento dell'imprenditorialità diffusa, nell'industria e nei servizi.

Lo sviluppo sul territorio di miriadi di attività è relevantissimo in Italia, dove si registrano 4-5 milioni di partite IVA (più che in Francia, Germania e Inghilterra messe assieme): questa situazione concorre a spiegare la resistenza delle nostre tantissime microaziende agricole. Però non è un fenomeno solo italiano, bensì di tutte le economie avanzate decentralizzate: è un fenomeno che recupera o rafforza il rapporto tra la città e il territorio e si riporta alle tra-

sformazioni strutturali ed organizzative dei processi produttivi industriali. Sono processi sempre più flessibili e sempre meno dipendenti dai requisiti classici dell'industrializzazione di mano in mano che le tecnologie dell'informazione – che consentono ampie integrazioni spaziali – affermano percorsi di sviluppo centrati più sulla interazione e sulla molteplicità delle forme organizzative che sulla dimensione: di qui il significato, il ruolo delle piccole e medie imprese come processo dinamico di diffusione degli insediamenti produttivi e di integrazione territoriale.

A questa realtà – per la combinazione di redditi che permette – è legata l'esistenza di gran parte delle piccole aziende agricole odierne: anche a questo mi riferivo poco fa, affermando che il ruolo e il significato delle piccole imprese non sono gli stessi in agricoltura e nei settori extragricoli. Per gran parte delle aziende agricole odierne, i problemi di occupazione e di reddito non si risolvono in agricoltura, ma dipendono dal dinamismo del sistema economico nazionale e dalle sue articolazioni a livello locale, dalla presenza e dalla continua capacità di rinnovamento di una struttura sociale pronta alle iniziative, capace di esprimere una pluralità di figure professionali e imprenditoriali che riescono a creare sul territorio una rete diffusa di rapporti tra tutti i settori produttivi:

vi: agricoltura - industria - servizi pubblici e privati.

È questo lo sviluppo rurale: un processo incredibile ancora 20 anni fa nelle sue dimensioni attuali, legate alle concezioni tecnologiche che si sono manifestate dagli anni '80 e al potenziamento delle infrastrutture economiche e sociali. È un processo per il quale oggi la vitalità di sistemi socio-economici pur integrati a livello mondiale passa attraverso la valorizzazione e lo sviluppo dei contesti locali: sempre che si riesca a farne emergere le energie e le iniziative⁽¹⁴⁾.

Non a caso, la riforma dei fondi strutturali della C.E.E. si è basata – e si basa nella nuova UE – sulla integrazione di strumenti diversi di politica regionale, di sostegno all'innovazione, di promozione di nuove imprese nei più diversi settori, coordinati da diversi soggetti istituzionali in una gestione integrata delle potenzialità del territorio.

Non a caso, alcuni anni fa Delors apriva la strada ad una diversa concezione delle politiche agrarie proprio sottolineando le premesse innegabili e complementari da cui partire: la concentrazione della produzione agricola e la diversificazione economica degli spazi rurali.

Sotto questo aspetto, una amministrazione pubblica che ad ogni livello, nazionale e locale, sia in grado di creare i punti di riferimento – giuridici, fiscali, amministrativi – e le competenze necessarie al sostegno dello sviluppo economico territoriale è oggi più importante per le stesse aziende agricole (di qualunque dimensione) di un migliaio di lire in più garantite per il quintale di grano o di pesche.

Come ho avuto modo di sottolineare più volte nel corso della nota, quelli descritti sono fenomeni generalizzati. Nei vari paesi, però, è diversa la percezione che se ne ha – l'Italia pare piuttosto arretrata rispetto ai partners comunitari e agli U.S.A. – e di conseguenza è diversa la coerenza di interventi e di misure adatte a creare un ambiente favorevole alla crescita dell'impresa agricola nell'attuale contesto socio-economico.

Tali differenze concorrono a segnare le possibilità o le remore di "sistemi-paesi" uno rispetto all'altro. ●

⁽¹³⁾ Einkommenskombinationen bauerlicher Familienbetriebe und die Rolle der Beratung (La combinazione dei redditi nelle imprese coltivatrici e il ruolo della consulenza) - Atti del 31° Convegno IALB, Graz 1992.

⁽¹⁴⁾ La vecchia Europa ha una tradizione storica in grado di esaltare questo processo, soprattutto in paesi – e l'Italia è tra questi – dove gli insediamenti sono diffusi e accanto alle grandi città è una fioritura di quelle piccole e medie, nonché di centri culturali ed economici i più diversi: un'eredità, appunto, della storia, fatta nei secoli scorsi da piccoli stati, per cui la vita economica, politica, culturale si è sviluppata in modo decentrato, portando nel tempo all'affermazione del principio e della realtà delle autonomie locali, che oggi rappresentano ovunque i livelli decentrati di Governo. E come tali sono riconosciute e valorizzate dalla Comunità Europea, con la Carta Europea delle Autonomie Locali e con il principio di sussidiarietà introdotto nella struttura del Trattato di Maastricht.