AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Francesco Mantino

Impresa agraria e dintorni: riflessioni teoriche introduttive

1. Perchè un approfondimento sul tema dell'impresa agraria e dei suoi dintorni

Le imprese agrarie hanno attraversato delle profonde trasformazioni negli ultimi decenni, che sono visibili sotto diverse forme: nuovi rapporti tra proprietà e impresa, nuovi tipi di organizzazione della produzione e del lavoro, più stretti e diversificati rapporti con i mercati dei prodotti e dei fattori, nuove forme di imprenditoria, etc. Su queste trasformazioni si è concentrata l'attenzione degli studiosi di economia agraria, soprattutto in occasione della pubblicazione dei censimenti agricoli. In realtà non tutte le trasformazioni sono state e sono sempre visibili, con quella chiarezza che sarebbe necessaria per la formulazione e/o il riorientamento delle politiche, soprattutto perchè non sempre le statistiche ufficiali, censimenti compresi, sorreggono, in tempestività e livello di dettaglio, lo sforzo analitico degli studiosi. Accade molto spesso che nuovi fenomeni in atto, percepiti attraverso l'analisi dei dati censuari, stimolino la ricerca ad approfondirne la natura con indagini di campo e queste, a loro volta, generino nuovi adattamenti nella rilevazione censuaria. Ciò non deve sorprendere: è un processo più o meno fisiologico non solo nella ricerca economico-agraria, ma anche in altri campi. Però si deve notare che spesso realtà e strumenti di indagine (incluse le informazioni sulla realtà) appaiono in un certo qual modo "sfasati" temporalmente, come in una corsa continua in cui la prima sopravanza quasi sempre i secondi di parecchie lunghezze. Anche quando sembra che gli strumenti riescano ad adeguarsi alla velocità della realtà, quest'ultima li ha già distanziati. Noi oggi possiamo dire, comunque, che le trasformazioni dell'impresa negli ultimi venti-trent'anni sono state profonde e rapide. I tipi di impresa delineati dal Serpieri nei suoi studi di economia agraria appaiono molto lontani. Ciò che vediamo oggi è una realtà in rapido mutamento, di cui non sempre riusciamo a percepire tempestivamente e nitidamente i contorni.

Per capire l'impresa occorre analizzarla anche in chiave dinamica, esaminando le sue trasformazioni nel tempo. In buona sostanza occorre guardare, innanzitutto, a quanto è accaduto dentro la struttura e l'organizzazione aziendale negli ultimi decenni. Su questi temi il dibattito è ancora molto aperto, sia perchè i risultati censuari del 1990 non sono stati, a nostro avviso, ancora sfruttati appieno, sia perchè le informazioni raccolte potrebbero offrire delle potenzialità di analisi maggiori di quelle consentite dai dati pubblicati dall'ISTAT. Proveremo, quindi, per prima cosa a leggere quali trasformazioni si possono rintracciare nella struttura e nell'organizzazione delle imprese nel paragrafo 2.1.

Ma guardare esclusivamente dentro l'impresa non è sufficiente. Il fatto più incontrovertibile, che sembra a nostro avviso emergere da questo dibattito, è il seguente: la struttura e l'organizzazione dell'impresa sono diventate nel tempo sempre più "aperte" al mercato e sempre più integrate nel contesto socioeconomico. Naturalmente il livello di apertura e di integrazione esterna varia ancora oggi in funzione delle attività dell'impresa, del tipo di impresa, del livello di sviluppo economico del territorio, della dotazione di infrastrutture, etc.. Ma è ormai evidente che le interdipendenze tra l'impresa e ciò che le sta attorno sono divenute sempre più importanti. Occorre quindi anche (o forse soprattutto) studiare le interdipendenze tra queste trasformazioni interne e quelle avvenute oltre i cancelli dell'impresa stessa. Le trasformazioni dell'impresa interagiscono con i più generali mutamenti di quello che un po' troppo genericamente si definisce spesso "contesto" e che a nostro avviso andrebbe articolato maggiormente. A questo scopo occorrerebbe cercare di esaminare, sia pure nelle linee generali:

a) le trasformazioni interne al sistema agro-alimentare (paragrafo 2.2);

b) le principali trasformazioni territoriali (paragrafo 2.3);

c) le trasformazioni della famiglia e del mercato del lavoro (paragrafo 2.4).

In quale modo le trasformazioni interne ed esterne al mondo delle imprese hanno influenzato i percorsi che la ricerca economico-agraria ha compiuto nella comprensione del funzionamento e della struttura delle imprese stesse? Quali sono i principali percorsi che possono essere individuati? Nel paragrafo 3 abbiamo individuato e tratteggiato le caratteristiche di quattro percorsi, in parte paralleli e non necessariamente incompatibili tra di loro, che la ricerca economico-agraria italiana ha seguito nel tempo su questi temi. Su tali percorsi le trasformazioni avvenute nei "dintorni" dell'impresa hanno indubbiamente esercitato una forte influenza, sia a livello di tematiche privilegiate nel corso del tempo sia a livello di metodi di analisi utilizzati per lo studio delle trasformazioni in atto nella struttura e nell'organizzazione delle imprese.

All'interno dei percorsi di studio si sono consolidati nel tempo alcuni fondamentali approcci e filoni di indagine, che rappresentano il quadro di riferimen-

to teorico per i contributi contenuti in questo volume. Nel paragrafo 4, in particolare, sono stati individuati due fondamentali approcci, uno di tipo micro, l'altro di tipo territoriale, e nel contempo si è cercato di fornire, sia pure sinteticamente, il quadro dei principali filoni di indagine e modelli/metodi di analisi che possono essere compresi entro tali approcci. Si tratta di un'analisi che non ha certamente la pretesa di essere esaustiva, anche perchè occorrerebbe ben altro spazio, quanto di fornire un esame critico comparativo e di evidenziare alcuni fondamentali problemi metodologici, soprattutto con riferimento alle implicazioni che tali problemi hanno sulla ricerca applicata. Questa analisi trae spunto dai contributi presentati nel corso del ciclo di seminari, raccolti in questo volume, nonchè dal dibattito che si è sviluppato al suo interno.

Infine, nel paragrafo 5, si è cercato di fare alcune riflessioni su alcune delle problematiche che, secondo la nostra opinione, dovrebbero rivestire maggiore spazio e risorse nello sviluppo della ricerca futura. Si tratta di problematiche in parte nuove, in parte non nuove ma su cui ci sembra necessario continuare ad impegnarsi con strumenti nuovi, raccogliendo gli stimoli che vengono anche da altre discipline.

2. Trasformazioni delle imprese e interdipendenze con le trasformazioni dei "dintorni"

2.1. Trasformazioni della struttura e dell'organizzazione dell'impresa

Si è già accennato al fatto che le trasformazioni dell'impresa negli ultimi trent'anni siano state profonde e sempre più rapide. Ma ciò può apparire ovvio, non foss'altro che per i profondi rivolgimenti cui è andata incontro l'economia italiana nel suo complesso e, di conseguenza, anche il settore agro-alimentare. Sorgono dunque spontanee alcune domande che richiedono risposte meno ovvie:

i) verso quali direzioni sono andate le trasformazioni dell'impresa nell'agricoltura italiana?;

ii) si può sostenere che la struttura e l'organizzazione dell'impresa, nonchè la composizione tipologica del sistema delle imprese siano divenute più articolate e complesse?;

iii) riprendendo un vecchio, ma ancora attuale, quesito formulato da Benvenuti, è ancora valido il concetto di struttura aziendale?;

iv) verso quali direzioni è mutata la struttura sociale delle campagne?

L'agricoltura italiana, com'è noto, possiede una struttura aziendale mediamente più debole di quella degli altri paesi U.E. La dimensione media aziendale (Censimento 1990) è di circa 5 ha di SAU (7,5 di sup. totale), mentre nella media

U.E. è di 16-17 ettari. Le trasformazioni avvenute negli anni più recenti (decennio '80) non hanno ridotto tale divario, anzi la tendenza è quella di un approfondirsi del divario. Di fronte alla scarsa dinamicità delle strutture italiane a livello aggregato, infatti, negli altri paesi europei si è verificato un continuo miglioramento netto delle dimensioni aziendali. L'esistenza di un tessuto di piccole e medie aziende agricole rappresenta una caratteristica stabile delle strutture italiane fin dagli anni '50. La persistenza di aziende piccole, tuttavia, non ha una motivazione unica, sia nel tempo che nello spazio. Un tempo era collegabile a un'alta pressione demografica sulla terra, che induceva, anche attraverso l'intervento diretto dello Stato (Riforma fondiaria, Formazione proprietà coltivatrice), ad ampliare la base occupazionale e il numero di agricoltori indipendenti. Oggi la persistenza delle piccole aziende è collegabile ad altri fattori, quali:

i) *il mancato sviluppo extragricolo nelle aree di collina e di montagna* nelle regioni a ritardo di sviluppo, che spinge le famiglie agricole a mantenere l'azienda, ancorchè piccola, come fonte rilevante di reddito e molto spesso come fonte di reddito integrativo di attività e/o di occupazioni di tipo saltuario e precario;

ii) *lo sviluppo extragricolo diffuso sul territorio*, che ha significato la creazione di piccole e medie imprese industriali anche nelle aree rurali delle regioni del Centro e del Nord-est della penisola e il mantenimento della terra a scopi residenziali, di autoconsumo e di integrazione del reddito familiare, in massima parte proveniente da occupazioni nel ricco tessuto economico circostante;

iii) *lo sviluppo dell'economia contrattuale*, che ha significato una maggiore integrazione tra azienda agraria e industria di trasformazione e strutture di commercializzazione, riducendo così il problema, tipico del piccolo agricoltore, della ricerca di uno sbocco di mercato sicuro e a prezzi adeguati;

iv) *la diffusione di una rete di servizi alle imprese* che ha consentito di trasferire all'esterno parte o, in alcuni casi, anche tutte le fasi del processo produttivo (attraverso il contoterzismo);

v) infine, non va trascurato il ruolo svolto, ai fini del sostegno del reddito delle famiglie agricole, dalle *politiche economiche e sociali*, che hanno teso a mantenere un tessuto di piccole e medie aziende anche in funzione di garantire una stabilità sociale e politica al sistema, fenomeno che tuttavia ha ridotto negli anni più recenti il suo effetto a causa dei ripetuti interventi governativi finalizzati al contenimento del deficit pubblico.

Alla luce di questi fenomeni, si può ancora parlare di modernizzazione mancata delle strutture dell'agricoltura italiana? Più che ad una mancata modernizzazione, la persistenza di piccole aziende nell'agricoltura italiana può essere ricondotta a una tipologia di sviluppo diversa, che contemplava per esse sia una funzione di stabilità sociale e politica che una funzione produttiva. E' certo comunque che la

tendenza in atto è quella di una progressiva riduzione della funzione produttiva delle piccole aziende. E' anche alla luce di questa spiegazione che si può discutere il problema di quante siano effettivamente le aziende agricole italiane, sollevato da Barbero in un articolo del 1982, ovvero di quali realtà si celino dietro quella dimensione media che apparentemente non cresce tra un censimento e l'altro. Vi sono stati, negli ultimi tempi, alcuni studi che hanno sottolineato come dietro l'apparente immobilità strutturale si celi un forte processo di concentrazione produttiva e, conseguentemente, di concentrazione del reddito prodotto nell'agricoltura italiana. In particolare studi come quello di Barberis e Siesto (1993) e di Cristofaro (1995), pur partendo da informazioni diverse (rispettivamente i dati censuari e le dichiarazioni IVA), sono giunti alla conclusione che approssimativamente 300 mila aziende possono essere ritenute "l'ossatura portante" delle strutture agricole, mentre il resto (due milioni e settecentomila) sarebbe costituito da unità fondiarie di varia natura.

Un fenomeno di concentrazione produttiva è innegabile, come conferma lo stesso contributo di Fanfani in questo volume. Tuttavia appare molto discutibile l'uso che se ne fa in alcuni recenti documenti prodotti da istituti di ricerca (CENSIS, 1994; NOMISMA, 1993) per avanzare proposte di politica agraria nazionale. In questi documenti si semplifica forse eccessivamente l'articolazione interna dell'agricoltura e soprattutto se ne ricava l'idea di due politiche, una per l'azienda competitiva (ma sono tutte competitive quelle 300 mila?) e l'altra per la tutela ambientale e del territorio, che dovrebbe interessare tutte quelle altre micro-realtà produttive che competitive non sono[1]. Queste analisi sembrano riportare alla ribalta un nuovo dualismo. Quegli studi che negli anni '70 e '80, pur con i loro limiti, avevano portato alla luce l'esistenza di un pluralismo delle strutture agricole, sembrano quasi dimenticati o comunque poco rilevanti. Questa operazione di recupero di un sistema dualistico appare un po' affrettata: in realtà va riportata l'attenzione sulla ricchezza dell'articolazione interna delle strutture agricole e sulla conseguente necessità di *politiche differenziate* in funzione di questa articolazione. Ribadire l'importanza di questo messaggio non è affatto inutile, dato che ancora oggi si continuano a formulare programmi di intervento strutturale scarsamente calibrati sulle differenziazioni strutturali e territoriali presenti nelle diverse regioni (Mantino e Pesce, 1995).

---

[1] Si veda, in proposito, quanto affermato nel recente Rapporto CENSIS su "L'impresa diretto-coltivatrice nella nuova agricoltura", dove si propone un intervento pubblico articolato lungo due direttrici: il territorio e l'impresa, quest'ultima direttrice "finalizzata allo sviluppo di un sistema di aziende agricole efficienti e competitive sui mercati internazionali" (CENSIS, 1994, pag.12). Su di una posizione molto simile sembra allinearsi anche il rapporto NOMISMA, laddove si afferma che: "Dalla modificazione della PAC emerge chiaramente l'obiettivo di portare l'agricoltura ad assumere una struttura bipolare caratterizzata da un numero limitato di imprese efficienti, di dimensioni adeguate, che realizzano la gran parte della produzione complessiva e del reddito relativo e da un numero più ampio di imprese di piccole dimensioni che, se non al di fuori delle produzioni tradizionali dell'agricoltura, non sono competitive sul mercato ma assolvono a funzioni diverse da quelle produttive" (1993, pag.410).

ıto, circa la percezione della realtà agricola, che risulta sempre più sem-
ı man mano che si procede dalla società ai centri decisionali della politi-
cia. Questa semplificazione della realtà non fa i conti con la realtà stes-
ɜ invece si assiste ad un aumento della complessità strutturale, con l'e-
ɜ di stili/strategie aziendali differenziati. E' interessante notare come
complessità sia aumentata, paradossalmente, proprio mentre i processi
gamento dei mercati e l'offerta di tecnologia standardizzata spingevano
ese verso una crescente omologazione strutturale e organizzativa. Al
lla persistenza delle piccole aziende, la crescente differenziazione strut-
tipologica dell'agricoltura appare come un fenomeno in palese contrad-
con il percorso di modernizzazione auspicato e promosso, almeno uffi-
ıte, dalla politica agraria, sia di quella comunitaria che nazionale. In
percorso la differenziazione strutturale avrebbe dovuto divenire
altro che una reminiscenza del passato", come sostiene van der Ploeg
o delle strategie di politica agraria che facevano propria la filosofia del
Mansholt (1969). Invece, i dati della RICA olandese ci dicono l'opposto:
ırenziazioni nel 1981 appaiono considerevolmente più ampie che nel
Questo risultato appare confermato anche dall'analisi dei dati della RICA
, relativi ad un campione costante di poco più di 2000 aziende nell'arco
ale 1981-91 (Abitabile e Mantino, 1995). E' emersa l'esistenza di una
ıziazione di strategie aziendali, in funzione delle dotazioni strutturali di
a e del contesto territoriale di riferimento. Se partiamo dall'ipotesi che
ɜgie aziendali possono essere raggruppate, per convenienza di sintesi, in
ıgorie (intensificazione produttiva, aumento di scala, riduzione dei costi
uzione), si può agevolmente verificare che l'adozione di una di esse o di
mbinazione di esse cambia sia nel tempo che nello spazio in funzione
sorse materiali e umane di cui le imprese dispongono. Recentemente,
ıltre ricerche hanno documentato l'esistenza di una difformità strategica,
tempo che nello spazio, tra le imprese familiari di alcune aree (Mantino
ıi, 1992; G. Gaudio e Pieroni, 1992). In definitiva, si parli di "stili azien-
di strategie, le analisi longitudinali hanno consentito di verificare, forse
delle tradizionali indagini basate su una sola rilevazione, l'esistenza di
ıltiforme tipologia di comportamenti aziendali.

Le analisi di Benvenuti ci spingevano a pensare che, in realtà, vi siano
rocessi omologanti in atto sul mercato dei prodotti e della tecnologia,
ɜi che, in ultima analisi, mettevano in discussione il valore euristico dello
concetto di "struttura aziendale", tanto caro sia agli istituzionalisti ante-
n come Serpieri che ai neo-marxisti. Una possibile risposta ce la fornisce

van der Ploeg, in questo volume, quando afferma che il significato di struttura non va ricercato nè a livello di impresa agricola, nè di contesto tecnico-economico circostante, bensì nel tipo di relazioni attivamente stabilite tra imprese e tale contesto. Sono queste relazioni, formalizzate in specifici "reticoli", che rappresentano i fattori "strutturanti" dell'impresa agricola e che possono aiutarci a spiegare l'eterogeneità tipologica delle imprese in un dato territorio. Questa lettura, che sposta l'attenzione dai soggetti (le imprese, il contesto esterno) alle relazioni tra i soggetti, è molto vicina a quella adottata da Brunori nel suo contributo.

Un'altra possibile risposta al quesito circa l'esistenza di una molteplicità di situazioni strutturali e comportamentali tra le imprese agricole in un dato territorio potrebbe essere rintracciata nell'ipotesi che tale molteplicità sia il frutto di reciproche influenze che si esercitano nel corso del tempo tra fattori strutturali endogeni (caratteristiche interne dell'azienda e della famiglia) e fattori strutturali esogeni (caratteristiche del contesto). Tale ipotesi è stata presa in considerazione e sviluppata nell'ambito di una ricerca pluriennale che l'INEA ha condotto sul tema delle strutture agrarie e della pluriattività (De Benedictis, 1995).

Tentando di riassumere quanto sinora detto, i principali fenomeni strutturali, alcuni dei quali non propriamente in linea con un processo di modernizzazione tradizionalmente inteso, sono stati:

- la persistenza delle piccole imprese;
- la crescente differenziazione tipologica nel sistema delle imprese;
- la mancanza di una standardizzazione dei comportamenti delle imprese;
- la concentrazione produttiva.

A questi fenomeni se ne aggiungono altri, in parte ad essi collegati, quali lo sviluppo dell'economia contrattuale, la diffusione della pluriattività delle famiglie e del contoterzismo.

Come ne esce l'impresa familiare da questo quadro? E' chiaro infatti che il processo di concentrazione produttiva da un lato e l'omologazione indotta dal mercato e dalla tecnologia dall'altro spingerebbero a ridimensionare molto il ruolo dell'agricoltura familiare in Italia. Non solo, ma questi stessi processi spingerebbero a pensare che la stratificazione sociale delle campagne italiane si stia semplificando sempre di più: da una parte un folto gruppo di piccole aziende familiari prevalentemente pluriattive o composte da anziani, dall'altro un piccolo (solo di numero) gruppo di aziende robuste (a salariati, società, cooperative, etc.). Ma allora l'impresa familiare avrebbe smesso di svolgere una funzione produttiva? Che connotati assumerebbe oggi, oltre a quelle di integrazione di reddito e di luogo di residenza di una coppia di anziani? Una analisi non affrettata consentirebbe di affermare che in realtà le trasformazioni in atto sono state più complesse.

Innanzitutto occorre dire che l'impresa a conduzione familiare risulta anch'essa partecipare al gruppo "portante" dell'agricoltura italiana.

In secondo luogo, da molte indagini risulta che la pluriattività nell'impresa familiare è un fenomeno che non necessariamente prelude all'abbandono dell'attività agricola.

In terzo luogo, anche l'impresa familiare appare molto diversificata al suo interno sotto il profilo dei comportamenti economici e dei livelli di reddito. La riduzione dei prezzi e delle "garanzie", da un lato, la scarsa dinamicità della domanda di lavoro extragricolo dall'altro, hanno di fatto accresciuto l'area delle imprese familiari in difficoltà. A fianco di un ridotto numero di aziende robuste e capaci di sostenere la crescente apertura al mercato, convive un nutrito gruppo di imprese familiari, ancora inserite nel mercato, che riesce a raggiungere redditi complessivi adeguati grazie alla pluriattività, nonchè un folto gruppo di imprese che non è affatto eccessivo ascrivere all'area della povertà. E tra queste ultime non rientrano soltanto le aziende condotte da anziani, ma anche quelle con conduttori giovani, le cui dotazioni di superficie e di capitale umano sono tali da impedire un miglioramento di reddito, anche attraverso la pluriattività. Si tratta, infatti, di famiglie con caratteristiche socio-culturali che consentono, tutt'al più, di accedere ai segmenti più precari e scarsamente retribuiti del mercato del lavoro. Alcune indagini hanno messo in risalto che la dimensione di quest'area di povertà è tutt'altro che trascurabile, soprattutto in contesti ad economia complessivamente debole (F. Gaudio e Marini , 1995).

2.2. *Trasformazioni interne al sistema agro-alimentare*

Le trasformazioni dell'industria alimentare in Italia hanno risentito dei più generali mutamenti dell'industria agro-alimentare internazionale. Sotto la spinta di fenomeni socio-culturali che condizionano la domanda di beni alimentari (aumento dell'occupazione femminile, aumento delle famiglie mononucleari e monocomponenti, modifiche degli orari di lavoro), si è avuta una crescita del consumo di prodotti alimentari standardizzati e di prodotti dell'industria alimentare moderna. In entrambi i casi tale crescita è stata resa possibile anche grazie all'elevato grado di incorporamento di progresso tecnico nel processo di trasformazione industriale. Questi fenomeni sono generalizzabili a tutti i paesi occidentali. Si è registrato, in altre parole, un processo di internazionalizzazione dei consumi e quindi, per l'impresa agro-alimentare, di espansione dei mercati su scala internazionale. Questo processo ha favorito e nel contempo è stato influenzato fortemente dalla crescita dimensionale e da fenomeni di concentrazione dell'industria agro-alimentare su scala mondiale. La concentrazione economica nell'in-

dustria agro-alimentare è motivata dalla necessità di acquisire grandi dimensioni per agire innanzitutto sulle economia di scala e in secondo luogo su variabili diverse dal prezzo (pubblicità e ricerca e sviluppo) (Saccomandi, 1991). Di conseguenza, il mercato dei prodotti agro-alimentari è sempre più dominato dalle grosse industrie multi-nazionali, le sole capaci di innovare velocemente grazie agli investimenti in R&S e di conquistare ampi spazi di mercato grazie ad investimenti in pubblicità. Entrambe queste variabili appaiono essere le leve fondamentali per mantenere spazi in un mercato in cui vengono immessi continuamente prodotti nuovi, il cui ciclo di vita è generalmente alquanto breve. Alla capacità di innovare costantemente il prodotto l'industria agro-alimentare deve sempre più saper affiancare la differenziazione del prodotto stesso, in quanto il mercato indifferenziato di massa è stato sostituito da più mercati con forti elementi segmentazione.

Oltre che nella fase di trasformazione industriale, anche in quella della distribuzione hanno preso corpo dei processi di concentrazione economica, identificati nella crescente diffusione di un nuovo modello organizzativo delle vendite al dettaglio noto come "Grande Distribuzione Organizzata" (GDO). Nato come risposta della distribuzione alla forte concentrazione in atto nella trasformazione e come opportunità di pervenire ad economie di scala, ha stimolato a sua volta, in vari modi, una accentuazione delle tendenze alla concentrazione industriale nel campo della trasformazione. Di fatto, la GDO si avvia a diventare la componente più forte della catena agro-alimentare: nei paesi nord-europei si stima (Saccomandi, 1991) che nel decennio 1967-77 il grado di dipendenza delle industrie di trasformazione dai primi cinque grandi distributori sia passato dal 50% all'80%. Anche se l'Italia sembra ancora lontana da questo risultato, la tendenza è evidente anche nel nostro paese.

Processi di concentrazione nella distribuzione interagiscono, in un meccanismo di stimolo reciproco, con analoghi processi di concentrazione nell'industria agro-alimentare e questi, a loro volta, tendono a fare da volano allo sviluppo dell'economia contrattuale e alla razionalizzazione delle strutture agricole, nonchè a processi di specializzazione produttiva (di area) e verticale (di filiera). L'insieme di questi processi (concentrazione economica-sviluppo dell'integrazione con l'agricoltura-miglioramento delle strutture agricole-specializzazione produttiva) costituisce quello che Brunori, nel suo contributo, chiama il modello della modernizzazione agricola. Brunori rileva come questo modello non abbia avuto in Italia consistenti sviluppi pratici. La diffusione di un'economia contrattuale, accompagnata da una struttura produttiva forte e organizzata in organismi associativi e cooperativi, ha avuto luogo soprattutto per alcuni comparti in cui la PAC doveva razionalizzare la distribuzione degli aiuti e l'assegnazione delle

quote. Vi sono stati anche alcuni fenomeni che hanno minato alla base la riuscita di questo modello di modernizzazione:

- la tendenza alla internazionalizzazione degli approvvigionamenti ha ridotto la necessità di una forte integrazione agricoltura-industria agro-alimentare, per cui i processi di concentrazione in atto nel comparto industriale non hanno generato quel benefico effetto sperato sulla razionalizzazione delle strutture agricole e sul grado di integrazione, a livello nazionale, tra agricoltura e industria;
- la specializzazione produttiva e quella funzionale non sono da ritenere necessariamente, per l'impresa agraria, le chiavi per l'efficienza e per una crescente integrazione con il mercato, in quanto, pur con mille difficoltà, si sta affermando una tendenza alla specializzazione per segmenti produttivi collegata a produzioni di qualità, anche sotto la spinta di un forte riorientamento verso le politiche di sostegno dei marchi e delle produzioni DOP e IGP previste con la revisione della PAC;
- infine, anche le grandi dimensioni aziendali non appaiono più necessariamente un fattore chiave di successo in termini di efficienza produttiva e di integrazione con il mercato, come sembra dimostrare la vitalità delle piccole e medie imprese agricole inserite nei distretti agro-industriali.

Se questi fenomeni sembrano spiegare i limiti dell'affermazione del modello di modernizzazione auspicato per un certo tempo in Italia, d'altra parte non si può parlare, a proposito del sistema agro-alimentare italiano e del suo impatto sulle imprese, di "modernizzazione mancata" o addirittura di "persistente arretratezza". La questione va posta in termini dell'instaurarsi di una molteplicità di forme di integrazione agricoltura-industria e di agricoltura-distribuzione, forme che non hanno escluso, anzi si sono basate sulla persistenza di un tessuto di piccole e medie imprese. Queste considerazioni richiamano l'attenzione sulla molteplicità delle tipologie di sviluppo locale (sistemi locali).

2.3. Trasformazioni territoriali e sviluppo locale

Appare evidente, da quanto detto nei precedenti paragrafi, che l'intensità e le modalità dello sviluppo extragricolo condizionano fortemente le trasformazioni strutturali interne dell'agricoltura. L'analisi dei processi di sviluppo territoriale ha portato ad un riconoscimento della notevole articolazione territoriale dello sviluppo stesso, con la conseguente individuazione di modelli differenziati. Si può affermare che, con il procedere degli studi su scala nazionale, dal rigetto dell'ipotesi dualistica si è giunti oggi al riconoscimento di un pluralismo tipologico dei modelli territoriali.

Le tappe fondamentali, dopo l'abbandono dell'ipotesi dualistica, sono state almeno tre.

La prima tappa è stata contrassegnata dal riconoscimento, tra la fine degli anni '70 e la prima metà degli anni '80, di tre distinte formazioni geoeconomiche (Bagnasco, 1977): il Nord-Ovest, sede della grande impresa, definito "economia centrale"; le regioni nord-orientali, caratterizzate dalla piccola e media impresa e denominate, nel loro insieme, "economia periferica"; il Mezzogiorno, caratterizzato dal sottosviluppo relativo e definito come "economia marginale". La critica del modello dualistico e il successivo approdo a queste diverse formazioni geoeconomiche parte da alcuni grandi filoni di indagine, quali quello sul mercato del lavoro e sul decentramento produttivo, nonchè quello specificamente indirizzato allo studio dello sviluppo nelle regioni della cosiddetta "terza Italia", dove emergeva sempre di più un insieme di caratteri tipici: un processo di industrializzazione diffusa, la proliferazione della piccola impresa, una struttura urbana policentrica, tradizioni rurali e artigianali, una comune origine sociale dei lavoratori e degli imprenditori, il ruolo della famiglia, etc. E' proprio in queste regioni, tra l'altro, che si registrano, tra il '71 e l'81, i più elevati tassi di crescita dell'occupazione industriale in Italia. Questa nuova "geografia" dello sviluppo territoriale viene fuori da un periodo di profondi mutamenti. E' negli anni '70 che "*hanno avuto inizio in Italia alcuni processi di profonda trasformazione della struttura produttiva e della sua articolazione territoriale che probabilmente sono destinati a produrre effetti anche sul futuro sviluppo del paese* " (Garofoli, 1991, p.30). Secondo questo studioso, i connotati nuovi dello sviluppo industriale del decennio '70 e dei primi anni '80 sono stati i seguenti:

- la depolarizzazione produttiva, con una consistente riduzione di importanza dei tradizionali poli di concentrazione industriale (specie nel cosiddetto "triangolo industriale");
- lo sviluppo non metropolitano, sia dal punto di vista economico che demografico;
- la deindustrializzazione nelle aree più sviluppate (nelle aree metropolitane soprattutto, cfr. i casi di Torino, Milano, Genova);
- la delocalizzazione e il decentramento territoriale della produzione industriale;
- lo sviluppo demografico periferico, che ha coinvolto zone non contigue a quelle tradizionali di concentrazione urbana;
- la deconcentrazione produttiva, con una diminuzione delle dimensioni di impresa e di impianto, contrariamente ai decenni precedenti, durante i quali si era invece assistito ad un processo di concentrazione industriale;
- la formazione e lo sviluppo di sistemi produttivi locali, fortemente spe-

cializzati e composti da una molteplicità di imprese con fitte interrelazioni infrasettoriali e intersettoriali in un ambito territoriale relativamente ristretto (Garofoli, 1991).

La seconda tappa è identificabile nel riconoscimento di una articolazione territoriale del sistema economico italiano, che andava oltre le tre formazioni geo-economiche (à la Bagnasco). Dalle ricerche condotte su diverse aree era emerso chiaramente che la mappa del sistema industriale italiano era complicata dalla presenza, anche dentro le tre Italie, di aree nettamente differenziate. Profonde differenze attraversavano più in generale i tre sistemi territoriali. A questo proposito G.Bianchi, in un recente saggio intitolato significativamente "Requiem per la Terza Italia", analizzando lo sviluppo regionale negli anni '80, conclude nel modo seguente: "*le tre formazioni geoeconomiche (economia centrale, economia marginale ed economia periferica o Terza Italia) non descrivono più le fenomenologie dello sviluppo multiregionale italiano contemporaneo. La Terza Italia, in particolare, registra una vera e propria diaspora, se le regioni che la componevano appartengono oggi a quattro, forse cinque, famiglie*" (1994, p.84). Ad esempio consistenti differenze, all'interno della Terza Italia, emergono negli anni '80 tra Emilia-Romagna e Veneto da un lato, entrambe con processi di crescita industriale e demografica sostenuti, e la Toscana dall'altro, dove si assiste ad una "deindustrializzazione venata di vere e proprie crisi" (Bianchi, 1994, p.79). Considerazioni analoghe possono farsi per le regioni della cosiddetta "economia centrale", dove si verificano casi evidenti di crisi strutturale dell'industria (la Liguria), in netta controtendenza rispetto alle altre regioni appartenenti a questo gruppo, o anche casi concreti di sviluppo di sistemi di piccola impresa tipici della Terza Italia (ad es. in Lombardia, si veda Garofoli, 1991). Anche il Mezzogiorno si è rivelato come un'entità geoeconomica sempre più difficilmente ascrivibile all'economia marginale. Nell'intento di rivisitare organicamente con un approccio non tradizionale l'antica questione dello sviluppo meridionale, Trigilia (1992) ha individuato ben cinque modelli di sviluppo delle province meridionali negli anni '80: i poli industriali tradizionali (Taranto, Siracusa, Cagliari e Matera); le aree di dinamismo industriale, con due varianti di cui una basata sull'industria manifatturiera e l'altra sull'edilizia, che comprendono tutte le province abruzzesi e molisane e alcune province pugliesi (Bari e Lecce); le aree a bassa industrializzazione, ulteriormente distinte in aree periferiche e grandi aree metropolitane (Napoli e Palermo). Questa mappa dello sviluppo meridionale, basata essenzialmente sulla struttura industriale e sulla sua evoluzione, viene poi integrata con lo studio di variabili "istituzionali" (intervento pubblico, risultati elettorali, tradizioni socioeconomiche locali, tensione sociale) per individuare delle tipologie generali di sviluppo.

La terza tappa degli studi sullo sviluppo territoriale, in parte parallela alla seconda, è tutta concentrata sul problema di come spiegare teoricamente (e con quali modelli) il fatto che l'articolazione territoriale dello sviluppo economico sia particolarmente elevata e che tipologie di sviluppo differenziate, e persino alternative, possano coesistere anche in ambiti territoriali circoscritti. Senza voler entrare, almeno per il momento, nella disamina delle diverse tipologie di sviluppo territoriale (sulle quali, peraltro, la congerie di definizioni adottate è pari a quella mostrata dagli studi sulle tipologie aziendali), ci sembra che diversi autorevoli studiosi siano pervenuti ad una conclusione teorica fondamentale, basata sul concetto di "modello locale di sviluppo". Nel tentativo di definire tale concetto, Garofoli (1991) parte dall'assunzione che qualsiasi processo di trasformazione dell'economia e della società locale può essere visto come frutto dell'interagire, nel corso del tempo, di almeno tre grandi gruppi di fattori:

- fattori locali che mettono in moto un processo di trasformazione dell'economia dell'area (ad es. nascita di nuova imprenditoria, applicazione di conoscenze tecniche esterne a specifiche risorse locali, etc.);
- fattori esterni che incidono "profondamente" sulla struttura produttiva e sociale locale (ad es. la localizzazione di nuovi impianti da parte di imprese esterne);
- reazioni a mutamenti esterni di diversa natura, che si attuano sotto diverse forme di cooperazione/collaborazione tra imprese, nonchè tra le imprese e il sistema pubblico/istituzionale locale.

Le diverse modalità con cui questi fattori si combinano e interagiscono nel tempo producono "*una pluralità di sentieri e di sequenze di sviluppo e di modelli locali...*" (Garofoli, 1991, p.56). Ad una conclusione analoga pervengono, con una maggiore attenzione ai problemi dello sviluppo agricolo, anche Long e van der Ploeg (1994) quando sostengono, a proposito dei modelli di sviluppo, che essi sono frutto di un particolare equilibrio di fattori "interni" ed "esterni". Due sono le implicazioni teoriche di questo concetto: da un lato, non esistono stadi prestabiliti di sviluppo che ciascuna area deve necessariamente seguire e, dall'altro, viene contraddetta l'idea dello sviluppo come fenomeno territorialmente concentrato, che si diffonde successivamente solo per effetto dell'espansione delle grandi imprese. Questa concezione pluralista dello sviluppo è, in parte, anche il portato di una nuova concezione del territorio da parte degli economisti, che non appare più come una distanza tra luoghi di produzione o come una sede di scambi tra soggetti economici. Il territorio è anche un "ispessimento di relazioni sociali", un luogo dove si sono sedimentate cultura, istituzioni e altre specificità locali (spesso non trasferibili automaticamente altrove), nonchè forme di intervento pubblico e di regolazione sociale proprie di

quel contesto. Tenendo conto di tali fattori, le interazioni possibili tra i fattori socio-istituzionali e lo sviluppo delle attività produttive appaiono molteplici e nel contempo non definibili a priori come nelle tradizionali teorie dello sviluppo. Questa conclusione, proprio perchè enfatizza la specificità "locale" dello sviluppo, implica forse una rinuncia a categorie interpretative più generali? Certamente no: la soluzione adottata più frequentemente, sotto il profilo del metodo, è quella di individuare delle tipologie rappresentative e "ideal-tipiche" in grado di coprire adeguatamente la diversificazione empirica esistente sul territorio nazionale. La tipologia proposta per il Mezzogiorno da Trigilia (1992) e quella più generale proposta da Garofoli (1991) per l'intera articolazione dello sviluppo nazionale ne sono un esempio recente.

2.4. Trasformazioni della famiglia e del mercato del lavoro

La crescente attenzione alle trasformazioni della famiglia e del mercato del lavoro è riconducibile, da un lato, al ruolo oramai riconosciuto all'unità familiare come luogo in cui si formano le decisioni e da cui partono degli impulsi determinanti per le dinamiche dell'impresa agraria. Dall'altro, le stesse dinamiche risentono evidentemente dei legami tra famiglia e mercato del lavoro, che divengono sempre più intensi come la diffusione del fenomeno pluriattività ci documenta nelle analisi intercensuarie.

Il filone di studi che certamente più di tutti ha approfondito questi temi si colloca tra la sociologia e l'economia del territorio. Si tratta di un filone molto ampio, che mette al centro la famiglia come ambito di definizione dell'offerta di lavoro (Saraceno, 1988). Si può pensare a questo filone come al risultato del confluire di varie tematiche di ricerca, sviluppate in Italia soprattutto per merito di economisti territoriali, analisti del mercato del lavoro e sociologi della famiglia, in un arco temporale che comprende in particolare i due decenni '70 e '80 per arrivare fino agli anni più recenti. Dentro questo filone vi è una serie di studi in cui la famiglia viene vista come un soggetto economico i cui comportamenti sono, per così dire, "guidati" da ciò che accade nel contesto economico circostante. Si privilegia l'osservazione di macrovariabili e, in particolare, di quelle che influenzano la domanda di lavoro. In altre parole, si pone l'enfasi sulle condizioni esterne che agevolano/vincolano la famiglia nelle scelte lavorative, mentre minore attenzione è data alle caratteristiche soggettive e motivazionali (obiettivi) della famiglia stessa. Emerge "il carattere passivo del comportamento della famiglia" (Del Boca, 1982).

Pur non negando l'importanza dei fattori esogeni nel determinare l'entità e le caratteristiche della domanda di lavoro e, conseguentemente, del livello di occupazione familiare, è cresciuta, soprattutto a partire dagli anni '80, l'attenzione

verso il ruolo dei fattori endogeni, quelli cioè relativi alle caratteristiche familiari e individuali. Tali fattori hanno assunto una tale importanza che molte ricerche addirittura partono dall'idea che l'offerta di lavoro sia sempre meno "modellabile" da parte della domanda (Reyneri, 1987). Una spiegazione molto chiara del perchè ciò sia avvenuto è quella di Accornero e Carmignani nell'ambito del dibattito sulla disoccupazione in Italia, i quali hanno sottolineato che "*fattori tra loro intrecciati quali l'innalzamento dei redditi e della scolarità, dei diritti e della consapevolezza, della tutela e delle aspettative, hanno accresciuto i margini di scelta e i gradi di libertà della forza lavoro*" (1986, p.70). L'importanza dei fattori endogeni viene ancor di più esaltata quando si volge lo sguardo dal singolo individuo alla famiglia. Saraceno chiarisce molto bene ciò quando afferma che dagli studi sulla famiglia "*emerge come l'offerta di lavoro, ancorchè si presenti in modo individuale, sia in effetti parte ed espressione di strategie familiari*" (1988, p.182). Il configurarsi della famiglia come soggetto attivo, con una propria organizzazione interna ed una strategia, è cresciuta sulla scorta delle analisi sul ruolo della famiglia estesa nelle aree ad industrializzazione diffusa. Il ritratto che ne è venuto fuori è quello di una famiglia capace, da un lato, di assicurare un basso costo di riproduzione della forza lavoro e un'offerta elastica sul mercato in relazione alla domanda e, dall'altro, portatrice di una forte etica del lavoro e della prestazione (ricompensa commisurata al lavoro) da cui "*ne deriva una motivazione a ricercare attivamente occasioni diverse e migliori di lavoro, a seconda delle offerte di mercato*" (Bagnasco, 1988, p.53). In sostanza, le ricerche nelle aree ad industrializzazione diffusa hanno messo in luce che, man mano che si guardava dentro la "scatola nera" della famiglia, emergevano tre elementi chiari: 1) l'importanza delle caratteristiche interne della famiglia; 2) tra queste, il grande ruolo giocato dalle variabili socio-culturali; 3) la posizione "attiva" della famiglia sul mercato del lavoro, ben diversa da quella di soggetto che si adegua passivamente ai cambiamenti del contesto esterno. Da queste indagini sono emerse anche due importanti funzioni della famiglia in rapporto allo sviluppo industriale: a) quello di unità flessibile, capace di assorbire i contraccolpi delle crisi economiche e di sfruttare le opportunità che il mercato offre nei momenti di espansione; b) quello di fattore specifico di sviluppo di alcune economie locali (i distretti industriali del Centro-Nord), capace di assicurare non solo, all'occorrenza, un serbatoio di manodopera per la domanda di lavoro, ma anche la riproduzione del capitale umano e delle risorse imprenditoriali necessarie ad attivare l'accumulazione.

In realtà, l'allocazione del lavoro dell'unità azienda-famiglia, più che essere determinata dalla domanda o dalle caratteristiche endogene del nucleo familiare e dai suoi obiettivi/strategie, è frutto dell'interdipendenza tra domanda e offerta di lavoro. A questo riguardo, il concetto di segmentazione del mercato del lavoro può

fornirci una chiave di lettura che tiene conto sia dell'articolazione della domanda, e quindi del tipo di sviluppo locale, che delle differenziazioni dell'offerta, e quindi della struttura socio-demografica della famiglia. Frequentemente, soprattutto in passato, il mercato del lavoro veniva rappresentato come un tutt'uno dai contorni indefiniti, i cui unici elementi di differenziazione erano quelli spaziali (regioni a diverso sviluppo, bacini di attrazione della forza lavoro, zone ricche di pianura e zone marginali, etc.). Scarsa o quasi nulla attenzione è stata posta alla segmentazione del mercato del lavoro nelle aree rurali ai fini della comprensione delle scelte lavorative dell'azienda-famiglia agricola. Invece, si è giunti col tempo alla percezione dell'esistenza di mercati del lavoro differenziati per livelli di sicurezza/stabilità del posto di lavoro, retribuzione, tipo di forza lavoro richiesta e occupata, etc., anche all'interno di una stessa area. Inoltre, gli studi sulla segmentazione del mercato del lavoro sono fortemente intrecciati agli studi sul dualismo e ne risentono per ciò che riguarda l'impostazione. Ad una struttura economica dualistica si affiancava un mercato del lavoro con due segmenti: 1) quello regolare o primario (segmento "forte") che comprende la fascia più scolarizzata e qualificata del mercato, con prevalenza di lavoratori maschi, giovani, con salari mediamente elevati; 2) quello irregolare o secondario (segmento "debole") che invece comprende la fascia meno qualificata del mercato, con salari mediamente più bassi, meno "garanzie" e maggiore flessibilità perchè meno protetta sindacalmente. In realtà la struttura del mercato del lavoro è più articolata (Berger e Piore, 1980). Non solo, ma i segmenti del mercato del lavoro non rimangono immutati nel tempo, si ampliano o si riducono e mutano anche qualitativamente. Sotto questo profilo la segmentazione appare un fenomeno crescente nel tempo e dovuto a trasformazioni in atto sia nell'offerta che nella domanda di lavoro (Accornero, Carmignani, 1986).

La domanda di lavoro, infatti, si presenta sempre più frastagliata e segmentata per via della diversificazione dell'economia a tre livelli: di tipologie di impresa, di dislocazione territoriale delle imprese (decentramento, diffusione territoriale e decongestione spaziale) e, infine, di professioni richieste. Quando lo sviluppo era trainato da pochi grandi imprese industriali, la domanda si presentava molto più omogenea. Anche i percorsi lavorativi per arrivare al posto di lavoro stabile erano più semplici e prevedibili. Con lo sviluppo diffuso e, soprattutto, con l'espansione dei servizi la domanda di lavoro è diventata più complessa, meno standardizzata e massificata e sono emerse moltissime professionalità nuove.

Anche l'offerta, dal canto suo, ha subito profonde trasformazioni. Vi è un accresciuto livello di scolarizzazione e, più in generale, una diffusa mentalità, nei confronti del lavoro, che è più attenta alla qualità e che più di un tempo guarda, oltre che alla remunerazione, anche alla durata e alla distribuzione dell'orario di lavoro. Vi è anche un orientamento maggiore, tra i giovani, a percorrere tragitti

diversi da quelli familiari, insieme all'emergere di un'esigenza di maggiore mobilità e pluralità di esperienze lavorative. Vi è più in generale una modifica di attitudini e di aspettative (maggiori) nei confronti del lavoro, attitudini e aspettative che possono variare a seconda dei soggetti (casalinghe, anziani, giovani, etc.). Tenore di vita mediamente più elevato, diverse attitudini e maggiori aspettative hanno concorso a far sì che l'offerta di lavoro divenisse più selettiva. Tale selettività si manifesta più nel lungo periodo che nel breve: infatti, i percorsi lavorative dei giovani sono sempre più caratterizzati da periodi più o meno lunghi, ma transitori nelle loro strategie lavorative, di accettazione di lavori di tipo precario, mal pagati, al di sotto della qualifica posseduta. Come si può notare, anche da questo lato ci provengono indicazioni di un accresciuto ruolo decisionale dell'offerta sul mercato. Non solo, ma questo mutamento ha reso ancora più complessa e articolata la struttura stessa dell'offerta di lavoro.

Queste trasformazioni si sono riflesse, naturalmente, anche sui comportamenti delle famiglie agricole e, di conseguenza, sulla gestione aziendale. Come sottolinea Chiara Saraceno nel suo saggio, al quale rimandiamo anche per una trattazione della famiglia agricola in una prospettiva storica, le trasformazioni sociali ed economiche si sono riflesse innanzitutto in cambiamenti delle relazioni interne alla famiglia e nei processi decisionali dell'unità azienda-famiglia. L'esistenza di un contesto socio-economico dinamico, che offre opportunità lavorative extraziendali, la crescita quantitativa e qualitativa dei consumi, la differenziazione dei modelli di consumo entro la famiglia stessa tra le diverse generazioni, i maggiori livelli di scolarizzazione raggiunti da quelle più giovani, etc., sono tutti fattori che hanno agito e agiscono tuttora nella direzione di un cambiamento degli equilibri familiari tradizionali della famiglia contadina. Inoltre, essi rendono il processo decisionale all'interno del nucleo familiare meno legato all'autorità paterna e meno armonico quanto ad accettazione dei ruoli. Ciò ha ovviamente effetti significativi sul processo di ricambio generazionale e sullo stesso sviluppo dell'azienda.

Altra questione rilevante è quella del ruolo della pluriattività nel comportamento dell'azienda-famiglia. Su tale questione molto si è discusso in passato e ancora oggi le opinioni rimangono piuttosto controverse. In proposito, Iacoponi ci fornisce nel suo saggio una possibile interpretazione del ruolo della pluriattività nella dinamica aziendale. Appare comunque evidente, soprattutto sulla scorta delle ultime ricerche, che la stessa definizione di "famiglia pluriattiva" non costituisce oggi un criterio adeguato di stratificazione sociale ed economica. In un mondo rurale in cui la pluriattività pesa in modo consistente in termini di unità aziendali, superficie e produzione, e in modo quasi indipendente dal livello di sviluppo extragricolo raggiunto, parlare di azienda-famiglia pluriattiva come di una tipologia con una precisa identità strutturale e comportamentale non ha forse più senso. Ma se

dall'entità si passa al tipo di pluriattività, allora la stratificazione sociale delle famiglie agricole acquista degli elementi di ulteriore arricchimento. Su questo punto la segmentazione del mercato del lavoro ci è di ausilio. Infatti, più che stratificare le famiglie pluriattive sulla base dei criteri classici (grado, presenza/assenza di alternanti e/o di ospiti, tipo di componenti familiari che lavorano fuori, etc.), è proprio l'accesso ad un determinato segmento piuttosto che ad un altro che effettivamente può distinguere le famiglie dal punto di vista sociale, della dotazione di risorse (capitale umano incluso) e della divisione interna del lavoro (G. Gaudio e Mantino, 1995a). Anche sotto il profilo della comprensione dei comportamenti aziendali il superamento dei classici criteri di definizione di famiglia pluriattiva consente di indagare più chiaramente le conseguenze del fenomeno sulla gestione dell'azienda agraria.

Sempre in tema di relazioni tra trasformazioni della famiglia e trasformazioni dell'impresa agraria, un ruolo di particolare rilevanza va riconosciuto al ciclo di vita familiare. Tale variabile appare decisiva per comprendere sia l'allocazione del lavoro familiare e l'intensità del fenomeno pluriattività (G. Gaudio e Mantino, 1995b) che i comportamenti aziendali (Marini, 1995). Ciò fa riemergere ancora oggi l'attualità del lavoro di Chayanov. E' da sottolineare l'uso del termine "ancora oggi" perchè, in realtà, la rottura dell'isolamento dell'azienda-famiglia dal mercato del lavoro e il contemporaneo affermarsi di esigenze individuali di realizzazione economica e professionale dovrebbero tendere al ridimensionamento del ruolo delle variabili strutturali classiche come il ciclo vitale e, viceversa, alla crescita di importanza di variabili più legate alla soggettività degli attori, alle loro attitudini, alla loro capacità di sapersi muovere e orientare nel mercato del lavoro. Il fatto che tali variabili classiche conservino una rilevante valenza esplicativa indica che l'azienda-famiglia si trova tuttora a dover fare i conti con alcuni vincoli strutturali di partenza sui quali occorre focalizzare l'attenzione per capirne i comportamenti.

3. PRINCIPALI PERCORSI DELLA RICERCA ECONOMICO-AGRARIA IN TEMA DI IMPRESA

Se dovessimo, per così dire, stilizzare i principali percorsi che la ricerca economico-agraria italiana, anche sulla scorta degli stimoli ricevuti da altre discipline, ha compiuto negli ultimi trent'anni nella direzione di una maggiore comprensione del comportamento e delle trasformazioni strutturali delle imprese, potremmo, con una qualche inevitabile forzatura, individuarne quattro. Molto sinteticamente, tali percorsi potrebbero essere così definiti:

a) "struttura, performance e differenze interne al sistema delle imprese";

b) "dall'impresa alla famiglia come impresa";

c) "dall'impresa al sistema territoriale locale";

d) " dall'impresa al sistema agro-alimentare".

Il primo rappresenta un percorso tutto interno al sistema delle imprese, che mira a individuarne le principali tipologie strutturali e comportamentali, nonchè le differenti prospettive di sviluppo nel lungo periodo. Ha dato una grande impronta al dibattito economico-agrario degli anni '70 e in parte degli anni '80, fornendo un grosso contributo alla conoscenza dell'articolazione strutturale e sociale delle campagne italiane. Il modo più frequente con cui gli studiosi di economia aziendale hanno delineato le trasformazioni dell'impresa è stato quello di "cristallizarle" in nuove tipologie aziendali. La sparizione, oramai quasi completa, di obsoleti contratti tra proprietà e impresa come la mezzadria; la persistenza dell'impresa familiare, con la sua presunta inferiorità (o superiorità secondo alcuni) rispetto all'impresa capitalistica, nelle sue molteplici forme (contadina pura, contadino-capitalistica, pluriattiva/monoattiva, etc.); l'emergere di tipologie aziendali con parti consistenti delle funzioni dell'impresa appaltate a imprese esterne; il crescente diffondersi dell'economia contrattuale, etc., rappresentano alcune delle più frequentemente citate tappe della trasformazione delle tipologie di impresa. Si notava più sopra quanto lontani siano i tipi di impresa delineati dal Serpieri. La classificazione serpierana si basava su due criteri cardine, tutti inerenti la natura dei rapporti interni all'impresa: i) i rapporti tra proprietà del capitale fondiario e l'imprenditore; ii) i rapporti tra l'imprenditore e la manodopera. Col tempo tali criteri, anche sotto l'impulso della più stretta integrazione dell'impresa nel mercato, sono risultati sempre più insufficienti per la comprensione dei comportamenti dell'impresa stessa.

Il secondo, individuato come un percorso che procede *"dall'impresa alla famiglia come impresa"*, è stato fondamentale per lo studio dell'impresa agraria. Si è svolto in parallelo a quello sulla differenziazione tipologica ed ha contribuito a chiarire la natura dell'unità decisionale, ponendo una grande enfasi sul ruolo della famiglia nel processo decisionale e nell'allocazione delle risorse. Questo percorso è stato molto influenzato dal dibattito sui temi della famiglia e del mercato del lavoro, piuttosto ricco e articolato sia in termini di discipline coinvolte che in termini di approcci teorici nel seno di una stessa disciplina. Tale dibattito dura ormai da lungo tempo e si intreccia con diversi temi di ricerca, quali lo sviluppo territoriale, i modelli di comportamento delle imprese, soprattutto di quelle a carattere familiare, le trasformazioni demografiche e, più in generale, le trasformazioni culturali e dei valori nella società italiana. Gli studiosi del mondo rurale

hanno dato un grosso contributo, stimolati soprattutto da due circostanze: da un lato, la specifica connotazione familiare di una buona parte della produzione e dell'occupazione agricola e, dall'altro, l'importanza dei rapporti tra famiglia e mercato del lavoro ai fini dello studio delle potenzialità di sviluppo delle aree rurali.

Ma i motivi del crescente interesse verso la famiglia sono anche altri. Un primo motivo, ormai piuttosto consolidato nella letteratura, è l'identificazione della famiglia come l'unità decisionale nell'allocazione delle risorse, incluse quelle aziendali. Si parte dalla famiglia, dalle sue dinamiche interne e dalle relazioni che è in grado di stabilire con il contesto esterno per capire le scelte aziendali, le stesse dinamiche dell'azienda agricola e le scelte lavorative. Un secondo motivo è, come si è detto, la notevole diffusione che ha oramai assunto il fenomeno della pluriattività nell'agricoltura italiana, dapprima guardato come fenomeno transitorio o di passaggio verso l'abbandono dell'agricoltura, poi sempre più analizzato come strumento di persistenza dell'impresa familiare in agricoltura, come fattore di sviluppo dell'industria diffusa, come strumento di mobilità sociale per le famiglie e, non da ultimo, come espressione della crescente integrazione tra agricoltura e resto dell'economia. Più recentemente, la pluriattività delle famiglie agricole sta suscitando un crescente interesse come strumento di politica di sviluppo rurale. Tutto ciò ha senz'altro spinto gli studiosi a guardare con sempre maggiore attenzione all'interno della famiglia, a capirne i meccanismi di interazione con l'azienda. Di conseguenza, anche le variabili prettamente familiari sono entrate a far parte dello studio del comportamento e delle performance dell'impresa agraria, fino a stimolare lo spostamento dell'unità di indagine dall'azienda familiare all'unità azienda-famiglia. Tali variabili, quali le dimensioni del nucleo familiare, il ciclo di vita, il grado di istruzione familiare, la pluriattività. etc. sono entrate a far parte degli schemi tipologici aziendali, arricchendo così i criteri di classificazione tipicamente aziendali usati in precedenza.

Il terzo, qualificato come un percorso che procede *"dall'impresa al sistema territoriale locale"*, è un percorso che conduce a privilegiare la dimensione territoriale come unità di indagine per comprenderne i fattori di sviluppo (o di scarso sviluppo) e che guarda più ai rapporti tra imprese, tra imprese e istituzioni locali, etc. più che alla singola impresa o impresa-famiglia. Si è sviluppato negli anni '80 e tuttora vive un momento di intenso dibattito.

Le premesse per lo sviluppo di questo percorso sono state molteplici. Le trasformazioni dell'impresa e/o dell'impresa-famiglia "cristallizzate" in nuove tipologie non sono, infatti, solo il riflesso di mutazioni a livello micro. Sono anche espressione di trasformazioni che avvengono nei cosiddetti "dintorni" dell'impresa stessa e nelle relazioni che essa intrattiene con tali "dintorni". Si può

affermare che l'analisi dei "dintorni" è divenuta sempre più essenziale per comprendere la natura e la dinamica dell'impresa. I più immediati dintorni dell'impresa sono le altre imprese, le famiglie e le istituzioni nel contesto territoriale entro cui l'impresa opera. Dopo la fioritura di classificazioni tipologiche aziendali degli anni '60 e '70, infatti, l'attenzione degli studiosi si è spostata dalla molteplicità delle "cristallizzazioni" in forme specifiche di impresa alla molteplicità delle forme di sviluppo territoriale, nella convinzione che per comprendere le trasformazioni agrarie non fosse più sufficiente studiare l'articolazione sociale e strutturale dell'agricoltura. Occorreva giustamente collocarsi su di un livello più elevato dell'analisi micro, tenendo maggiormente conto delle relazioni agricoltura-altri settori, della dislocazione delle attività produttive e degli insediamenti umani sul territorio, del grado e del tipo di sviluppo industriale, etc. Occorreva, in breve, passare attraverso la lettura dello sviluppo territoriale.

Inoltre, l'ambiente esterno all'impresa perdeva la generica connotazione di "contesto", per acquistarne di più precise: sistema locale, distretto agricolo e agro-industriale, filiera. Torneremo più avanti su queste definizioni concettuali. Qui vogliamo limitarci a sottolineare non solo che il contesto territoriale ha acquisito via via maggiore rilevanza euristica, ma anche che è divenuto esso stesso uno *strumento di analisi*. Pur riconoscendo che questo passaggio dall'ottica micro a quella territoriale fosse utile e necessario per il progresso della conoscenza sullo sviluppo agricolo e sulle differenziazioni interne all'agricoltura italiana, vorremmo notare che esso è stato un po' troppo affrettato e quasi "liquidatorio" delle esperienze maturate precedentemente negli studi micro. Si è finito per parlare sempre meno di tipologie di impresa. Inoltre la ricchezza, talvolta anche eccessivamente frammentata, degli studi micro non ci pare sia stata adeguamente valorizzata e non è confluita in nuove ipotesi e modelli teorici che cercassero di coniugare e tenere insieme i due livelli di analisi, micro e territoriale, nello studio delle trasformazioni agrarie. Ci sembra che ciò sia riconducibile a due motivi:

i) innanzitutto, la mancanza di un quadro teorico di riferimento unificante. Al moltiplicarsi dei tentativi e degli schemi classificatori sul piano aziendale, fecondo in una prima fase anche perchè doveva servire ad esplorare nuove strade e nuove ipotesi di ricerca, doveva seguire un tentativo di sintesi teorica che invece non ha avuto luogo. Così questo filone di indagini aziendali, in assenza di una sistematizzazione teorica, ha finito ben presto per inaridirsi e impantanarsi in analisi empiriche condotte a livello locale;

ii) in secondo luogo, sotto la spinta degli stimoli offerti dagli studi degli economisti industriali, dagli economisti regionali e dai sociologi del territorio, la ricerca è stata riorientata verso le differenze territoriali dello sviluppo e il ruolo dell'agricoltura nei sistemi locali.

Infine, il quarto, definito come un percorso che va *"dall'impresa al sistema agro-alimentare"*, ha condotto a privilegiare le modalità degli scambi e la struttura dell'industria agro-alimentare e della distribuzione come punto fondamentale di osservazione per comprendere i processi di trasformazione dell'impresa agraria. In questa visione la componente agricola del sistema, il sotto-sistema delle imprese, costituirebbe l'anello più debole contrattualmente e più soggetto ai condizionamenti provenienti dall'industria e dalla grande distribuzione.

La stilizzazione che abbiamo individuato non esclude che, da un lato, ciascun percorso di ricerca sia ricco di posizioni teoriche differenziate e, dall'altro, che i vari percorsi si possano intrecciare, trovando alcuni punti di convergenza/sovrapposizione. Si pensi, ad esempio, a tutto il dibattito sul distretto industriale, laddove l'enfasi sugli aspetti territoriali si unisce alla forte sottolineatura del ruolo della famiglia mezzadrile come fattore storico di sviluppo. Oppure si pensi al dibattito sul concetto di filiera, laddove l'importanza dei legami agro-industriali ha forti connotati territoriali.

4. Approcci teorici e filoni di studi in tema di impresa

I risultati delle ricerche condotte su fronti diversi, dei quali abbiamo cercato di dar conto nei paragrafi precedenti, hanno indotto a rivedere l'approccio neoclassico, che poteva essere ritenuto l'approccio dominante per un lungo periodo della storia dell'economia agraria italiana. Oggi la cultura degli economisti agrari italiani appare certamente meno monolitica di un tempo, la cassetta degli attrezzi un po' più varia, le infiltrazioni culturali e teoriche provenienti da altre discipline più frequenti e radicate. L'apertura agli approcci suggeriti da altre discipline è sempre più indispensabile in tutti i temi di ricerca, incluso quello dell'impresa agraria. Questa consapevolezza è oggi fortemente avvertita dalla categoria degli economisti agrari italiani, tanto che viene sostenuta ufficialmente in un recente documento apparso sulla Rivista di Economia Agraria (A.A.V.V., 1993): "*...l'economista agrario deve tornare a possedere la vastità di approccio ai problemi economici dell'agricoltura propria dell'economia politica....., nonchè (a) dialogare con tutte le altre culture scientifiche e tecnologiche (rivolte alla produzione di innovazioni, all'ambiente, alla gestione del territorio, ecc.)*" (pag.204). Una analoga consapevolezza sembra aver pervaso alcuni autorevoli interventi al convegno SIDEA del 1993, dedicato appunto al tema dell'impresa agraria. In realtà, ancora molto è il lavoro da fare. Non sempre, infatti,

il lavoro interdisciplinare garantisce la comunicazione tra studiosi di diversa formazione ed estrazione culturale. I linguaggi permangono in molti casi diversi e pertanto anche la comunicazione si mantiene difficile. Le incursioni in altre discipline implicano, per essere fruttuose, una disponibilità ad ampliare la propria cassetta degli attrezzi con strumenti nuovi, che in qualche caso vanno anche al di là dei confini propri dell'economia e hanno a che fare con la sociologia, l'antropologia, le scienze politiche, etc. Il che può apparire ad alcuni come quasi una sorta di snaturamento, un appannamento della propria identità di economista, mentre proprio dalle altre discipline provengono spesso quegli stimoli necessari a rafforzare la capacità esplicativa dell'economia come scienza sociale. Si pensi ad esempio alle relazioni tra il formarsi in Simon del concetto di "razionalità limitata" e le sue incursioni profonde nello studio della psicologia. In altre parole si vuole sottolineare con forza che l'auspicata interdisciplinarietà negli studi economico-agrari non va ricercata solo attraverso la formazione di gruppi di ricerca composti da studiosi di diversa estrazione, ma anche cercando di arricchire il bagaglio culturale e professionale individuale di approcci utilizzati in altre discipline.

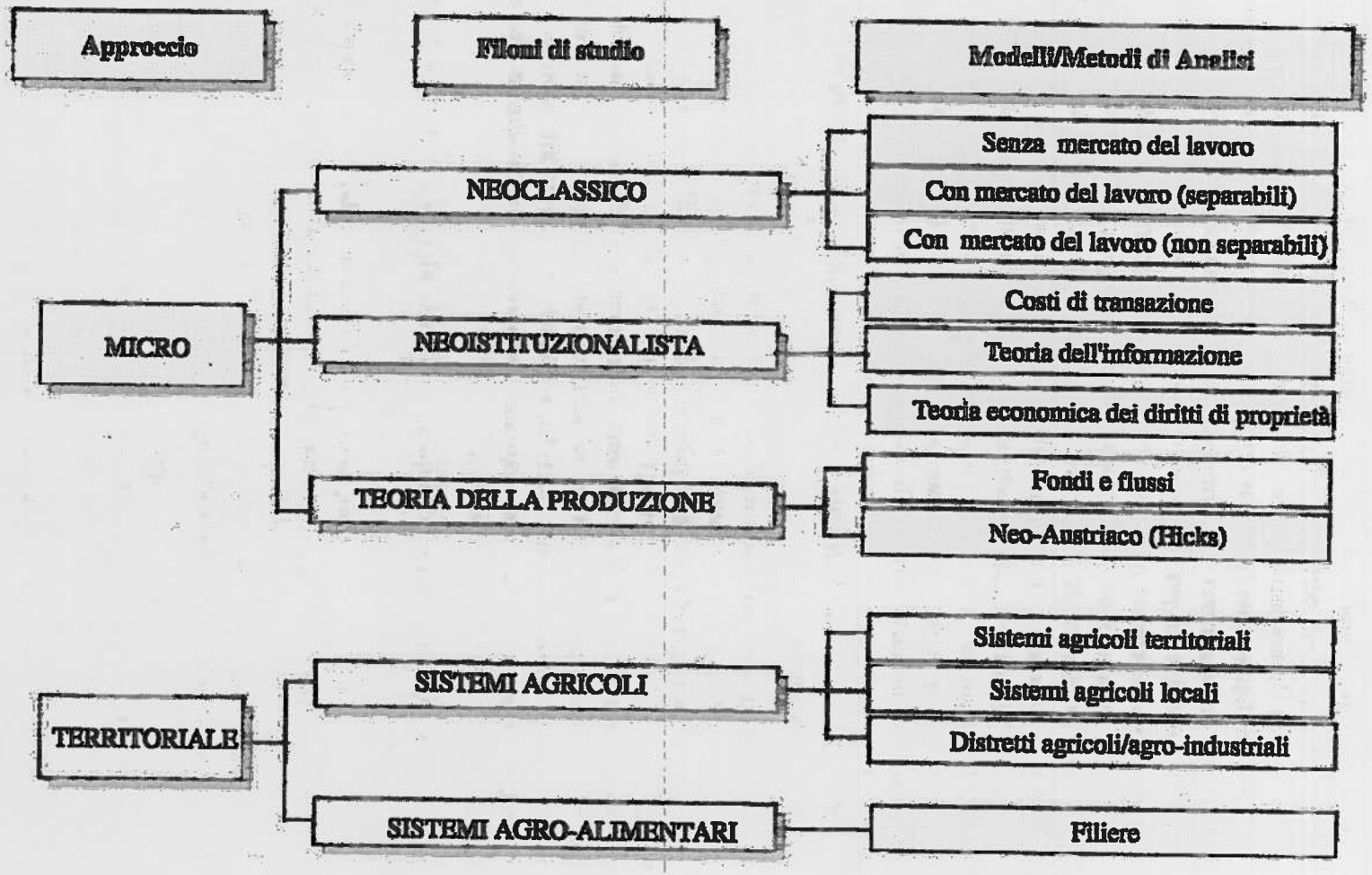
Se guardiamo agli studi realizzati soprattutto nel contesto italiano, troviamo una varietà di approcci mutuati da diverse discipline, impostazione teoriche e metodi di analisi. Questa varietà è presente ancora oggi nell'economia agraria italiana, dove convivono, sul robusto troncone dell'economia dell'azienda agraria di matrice serpieriana, una altrettanto robusta influenza neoclassica e quantitativa di origine anglosassone, con minori influenze di altra origine (l'economia industriale, il neo-istituzionalismo, etc.). Non è facile, guardando all'impresa, cercare di sistematizzare questi diversi approcci. Si potrebbero individuare due grandi "famiglie" in base all'unità di indagine:

a) gli approcci micro, per i quali l'unità di indagine è l'impresa e/o l'unità impresa-famiglia;

b) gli approcci territoriali, per i quali l'unità di indagine più appropriata è l'ambito territoriale o un sistema integrato verticalmente lungo la filiera. Naturalmente, in questo secondo approccio, più che la singola impresa, si tende a considerare il sistema delle imprese, le dinamiche e le interrelazioni con il territorio e/o con le altre parti della filiera agro-alimentare.

A loro volta, questi due approcci fondamentali comprendono al loro interno diversi filoni di studio e questi, a loro volta, diversi modelli e metodi di analisi. Nella figura 1 si è tentato di rappresentare il panorama dei principali filoni e modelli/metodi di analisi, che possono essere considerati tra quelli maggiormente usati nella letteratura economico-agraria italiana.

Fig. 1 - Approcci teorici, filoni di studio e modelli/metodi di analisi in tema di impresa agraria e dintorni



4.1 Gli approcci micro

Al loro interno sono distinguibili alcuni grandi filoni:

1) il filone neoclassico di teoria dell'impresa e dell'impresa-famiglia;
2) il filone neoistituzionalista;
3) il filone di teoria della produzione.

Il filone neoclassico di teoria dell'impresa e dell'impresa-famiglia si è sviluppato lungo due direzioni:

- quello della New Home Economics, che ha modellizzato il comportamento della famiglia come unità economica, senza alcuna specifica connotazione di tipo settoriale;
- quello dell'economia dello sviluppo e dell'economia agraria, che ha focalizzato lo studio del comportamento dell'impresa agricola familiare.

Si possono individuare tre tipi di modelli:

i) quelli basati sull'ipotesi di *assenza del mercato del lavoro* (à la Chayanov e à la Sen);

ii) quelli con presenza del mercato del lavoro, in cui si assume che le decisioni di consumo familiare e quelle aziendali sulla produzione siano indipendenti le une dalle altre (*modelli separabili*);

iii) quelli con presenza del mercato del lavoro, in cui l'ipotesi di separabilità viene criticata e rimessa sostanzialmente in discussione (*modelli non separabili*).

Esistono numerose e pregevoli rassegne su tali modelli, per cui non è qui opportuno riassumerne i principali risultati.

Il secondo filone, quello *neo-istituzionalista*, è riconducibile alla teoria economica dell'organizzazione in quanto avente lo scopo di spiegare l'origine e il funzionamento delle organizzazioni. Tale filone è articolato in tre grossi corpi teorici (De Benedictis, 1993):

- *la teoria dei costi di transazione*;
- *la teoria economica dei diritti di proprietà*;
- *la teoria dell'informazione*.

Il filone neoistituzionalista ha ricevuto recentemente una grande attenzione anche nella letteratura economico-agraria italiana. Del paradigma neoclassico esso conserva le ipotesi fondamentali (razionalità, riduzionismo e reversibilità degli equilibri), mentre ne modifica alcune importanti ipotesi secondarie[2]:

[2] Le ipotesi secondarie costituiscono, secondo De Benedictis, una cintura protettiva, "la cui natura è tale da consentirne la rimozione o la modifica senza che ciò chiami in causa l'essenza metodologica del paradigma teorico sotto esame" (1993). In realtà, nota questo autore, anche l'ipotesi centrale della "razionalità forte" viene sostituita da quella della "razionalità limitata" nei modelli di economia dell'organizzazione ispirati da Williamson.

i) quella relativa alle numerose imperfezioni dei mercati; ii) quella relativa alla informazione, che è tutt'altro che perfetta, simmetrica e disponibile senza costo, e soprattutto iii) quella relativa alla presenza di costi di transazione.

Diversi sono stati i tentativi di riconsiderare la teoria dell'impresa alla luce dell'approccio neoistituzionalista. Tuttavia si è ben lungi dal possedere un modello alternativo a quello neoclassico. In molti casi l'inserimento delle ipotesi di imperfezione dei mercati, informazione asimmetrica e costi di transazione ha condotto a risultati completamente diversi, ovviamente, da quelli forniti dal modello neoclassico tradizionale[3], ma sempre rimanendo all'interno di una struttura formale, di un modello di equilibrio di impostazione rigorosamente neoclassica. Entro questo solco, alcuni autori (Eswaran e Kotwal, 1986, 1989) sono pervenuti alla messa a punto di modelli "neoclassici-neoistituzionalisti" (De Benedictis, 1993), introducendo un maggior realismo soprattutto per ciò che riguarda il rapporto famiglia-mercato dei fattori, avendo risultati che appaiono interessanti ai fini della comprensione dei fattori che determinano la stratificazione sociale in agricoltura.

Tuttavia, non sempre questi tentativi hanno sortito effetti realmente originali, almeno non i quei casi in cui il neoistituzionalismo si è risolto nell'incorporare alcune ipotesi correttive all'interno di un modello di equilibrio statico. Su questo punto il giudizio di alcuni autori appare alquanto negativo. Pagella, in un tentativo di riesaminare la posizione dell'impresa familiare in agricoltura anche alla luce di un approccio condotto in termini di costi di transazione, conclude che: *" la forzatura che - a mio avviso - va accuratamente evitata è quella di voler ad ogni costo collocare, in qualche modo, i costi di transazione dentro modelli statici neoclassici. Ed è, questa, una presa di distanza che risulta in armonia, del resto, con le conclusioni finali dello stesso Coase, nel suo famoso e lontano saggio, quando pone chiaramente l'accento sull'importanza dei fattori dinamici, sul concetto di equilibrio mobile, sulla previsione come aspetto fondamentale dell'attività dell'impresa"* (1992, pp. 230-1).

In sostanza, l'opinione di questo autore è che, di fronte alle inadeguatezze dei modelli neoclassici, si debba propendere nettamente per un approccio neoistituzionalista, basato in particolare sull'analisi dei costi di transazione, affrontando il tema del comportamento, della performance e della sopravvivenza nel tempo dell'impresa familiare più in chiave dinamica che con modelli statici. Ora se da un lato non si può non riconoscere l'indubbio fascino e attrattiva che la teoria dei costi di transazione presenta per interpretare le ragioni e le modalità della crescente integrazione nel tempo dell'impresa con i mercati dei prodotti e

[3] Ha confermato, tra l'altro, che non è verificabile una indipendenza tra decisioni di consumo e decisioni di produzione (assenza di separabilità) (Bardhan, 1989).

dei fattori, dall'altro è doveroso sottolineare che: a) non esistono adeguate evidenze empiriche sulla validità esplicativa della teoria; b) d'altra parte, è anche vero che il livello e la funzione dei costi di transazione non sono operativamente semplici da formulare e verificare empiricamente.

Ciò significa che ancora molto lavoro rimane da fare, sia a livello di riflessione teorica che di analisi empirica, perchè l'approccio neoistituzionalista all'economia dell'impresa e dell'impresa-famiglia divenga qualcosa di più di una rivisitazione dei modelli neoclassici in chiave neoistituzionalista. Si può dunque sostenere che l'approccio neoistituzionalista ha dato luogo ad una organica riconsiderazione della teoria dell'impresa agroindustriale (Saccomandi, 1991), più che di quella dell'impresa agraria.

Il terzo filone micro è quello della *teoria della produzione* non riconducibile al paradigma neoclassico, che comprende fondamentalmente due modelli:

- *il modello "fondi e flussi"* di Georgescu Roegen, che ha rappresentato il corpo centrale da cui si è sviluppata una teoria economica dei processi produttivi (si veda il contributo di Romagnoli in questo volume);
- *il modello neo-austriaco di Hicks.*

4.2 Gli approcci territoriali

Questi approcci raggruppano, in buona sostanza, alcuni filoni di analisi territoriale, per i quali, come si è detto, assumono preminenza i sistemi di imprese operanti in un dato territorio, nonchè le relazioni interne ai sistemi stessi. Tra i principali filoni vanno inclusi:

1) quello dei *sistemi agricoli*, articolato in tre principali gruppi di modelli:
- *i sistemi agricoli territoriali*;
- *i sistemi agricoli locali*;
- *i distretti agricoli e agro-industriali*;

2) quello dei *sistemi agro-alimentari*, identificabile essenzialmente con gli studi di filiera.

Questi filoni differiscono dai precedenti non solo per l'unità di indagine. Vi sono almeno altri due elementi di differenziazione:

1) l'impresa, nelle sue caratteristiche strutturali e comportamentali e nella sua organizzazione, non viene analizzata separatamente dall'ambiente entro cui opera. Quindi, più che sul funzionamento interno della singola unità economica, questi diversi filoni pongono l'enfasi, ovviamente con accenti diversi, sulle relazioni tra l'impresa e il contesto socio-economico e istituzionale ovvero tra il sistema delle imprese e gli altri sub-sistemi giudicati rilevanti per l'analisi. E'

evidente che, ponendosi da questa angolazione, una parte, a volte cospicua, della ricchezza di informazioni sul variegato mondo delle imprese (ad es. la loro stratificazione socio-economica) si perde a vantaggio della maggiore accuratezza con cui le relazioni con il contesto esterno vengono considerate;

2) le relazioni che l'impresa intrattiene con il contesto socio-economico e istituzionale divengono uno dei fondamentali principi strutturanti dell'impresa stessa, a scapito dei fattori strutturanti interni. Le variabili endogene, che hanno sempre costitutito le basi principali per la classificazione tipologica degli approcci micro, lasciano il posto a variabili quali, ad esempio, quelle che identificano i rapporti tra impresa e mercati e/o tra impresa e territorio. Questo mutamento di prospettiva non è recente e si è spinto tanto in avanti che Iacoponi (1990), in uno dei primi contributi metodologici sulle applicazioni del concetto di distretto industriale in economia agraria, partendo proprio dalle forme di integrazione delle imprese agrarie, proponeva una distinzione tra imprese organizzativamente autonome e imprese non autonome e integrate:

- nel sistema economico generale del territorio;
- nel sistema agroindustriale, a livello di: a) distretto (sistema locale di imprese); b) filiera (mercato dei prodotti); c) distretto agro-industriale (sistema locale di imprese e mercato dei prodotti).

La distinzione tra approcci micro, da un lato, e territoriali, dall'altro, non va considerata rigidamente. E' indubbia l'esistenza di alcuni importanti "vasi comunicanti" a livello teorico. Si è già detto, discutendo ad esempio del filone neo-istituzionalista, che esso conserva degli elementi in comune con il filone neoclassico di teoria dell'impresa. Altri elementi in comune possono essere rintracciati tra alcuni filoni micro, quale il neo-istituzionalista o quelli di teoria della produzione, e alcuni filoni di analisi territoriale, quale quello del distretto:

1) in primo luogo l'enfasi posta sul problema dell'organizzazione, che per gli approcci micro è ovviamente quello dell'organizzazione aziendale nonchè del singolo processo produttivo, mentre per il distretto si sposta alle soluzioni organizzative dell'azienda *nel* distretto, coinvolgendo così le relazioni esterne che l'azienda intrattiene nell'ambito dell'organizzazione distrettuale;

2) l'enfasi posta sui costi di transazione e tra questi, in particolare sui costi derivanti da un'informazione distribuita in modo ineguale. Questo aspetto rappresenterebbe il "vaso comunicante" tra quei filoni della "moderna teoria dell'impresa" compresi nell'economia neo-istituzionalista e il filone del distretto. Va rilevato, infatti, che proprio ai costi di transazione si ricorre frequentemente per spiegare la particolare struttura organizzativa del distretto e le motivazioni della sua persistenza nel tempo;

3) infine, va sottolineata la compatibilità di alcune assunzioni teoriche dei diversi filoni, tanto da renderne possibile un uso integrato. A questo proposito alcuni autori, tra i quali anche Iacoponi in questo volume, sostengono che il modello "fondi e flussi" e il modello neo-austriaco di Hicks rappresentano i modelli di produzione più adatti al "matrimonio" con l'approccio neo-istituzionalista e con l'analisi dei distretti. L'adattabilità del modello "fondi e flussi" riposa essenzialmente nella individuazione di un processo elementare di produzione, che può giustificare dimensioni produttive piccole e piccolissime le quali, a loro volta, si possono ben inserire nella divisione del lavoro prevista nell'organizzazione distrettuale. Unità produttive impensabili, quanto a dimensione, in una logica produttiva efficientistica di stampo neoclassico divengono così pienamente compatibili con l'organizzazione dell'unità distretto. L'adattabilità del modello neo-austriaco riposa, invece, nella sua capacità di descrivere modalità e tempi per l'adozione dell'innovazione all'interno dell'impresa, elemento questo cruciale dell'interazione tra impresa familiare e distretto.

Considerate le divergenze e le similarità tra approcci micro e approcci territoriali, veniamo ora alle caratteristiche principali dei modelli/metodi compresi in questi ultimi.

I sistemi agricoli territoriali

Gli studi sull'articolazione territoriale dello sviluppo, esaminati in precedenza, hanno influenzato fortemente il dibattito sulle differenze territoriali dell'agricoltura italiana. Questo dibattito ha preso diverse direzioni.

Una prima direzione è quella seguita dagli studi sulle differenziazioni esistenti fra le regioni, soprattutto in termini di disparità di reddito, tassi di crescita della produzione, livelli di specializzazione produttiva, etc.. Ci si concentra in particolare sulle caratterizzazioni agricole del territorio regionale, tralasciando le variabili extragricole. Come era del resto già accaduto negli studi sull'articolazione territoriale dello sviluppo, anche qui emerge chiaramente l'esistenza di aggregati geografici che poco si adattano alle classiche ripartizioni territoriali (Nord/Centro/Sud). Si individuano aggregati nuovi, che riflettono modelli di sviluppo che travalicano i confini regionali, concorrendo alla formazione di sistemi multiregionali all'interno dell'Europa comunitaria[4].

La seconda direzione seguita dal dibattito, che si vuole qui approfondire, concerne le differenziazioni territoriali dentro l'ambito regionale. I metodi di lettura di tali differenziazioni si possono identificare in due gruppi:

[4] Si veda in proposito il contributo di Sotte et al. in questo volume. Sul tema dei divari regionali nello sviluppo agricolo italiano si veda anche una recente ricerca condotta dall'Istituto Tagliacarne (1994).

- quello per zone agricole;
- quello per sistemi agricoli.

Seguendo una tradizione che risale agli studi dell'INEA (1956), nonchè alle zonizzazioni proposte negli anni '60 (Bandini, 1968; Rossi-Doria, 1969), le successive zonizzazioni dell'agricoltura italiana per aree omogenee sono divenute sempre più articolate e complesse, soprattutto man mano che la stessa analisi territoriale incorporava variabili rappresentative dei legami tra agricoltura ed altri settori e/o tra agricoltura e settori a monte e a valle di essa. L'agricoltura come spazio territoriale dove insistono un insieme di produzioni, di ordinamenti tecnico-economici, di tipi di imprese, di rapporti contrattuali, etc., come si configura nella tipica visione per zone omogenee, ha finito per non rappresentare più il solo punto di vista per distinguere le diverse realtà che compongono una regione. Altri aspetti, sempre più rilevanti, sono entrati a far parte delle analisi territoriali: i rapporti tra azienda-famiglia e mercato del lavoro, tra azienda e mercato dei prodotti e dei fattori, i rapporti di integrazione/cooperazione tra imprese, etc.

Il filone dei "sistemi agricoli" nasce in parte proprio dall'esigenza di inserire l'analisi territoriale e la classificazione delle aree agricole in una visione più ampia, di sistema. Con la progressiva riduzione del peso economico dell'agricoltura e nel contempo con l'infittirsi delle interdipendenze tra agricoltura e altri settori non si può più prescindere dalle variabili che identificano l'operare di altri sub-sistemi. Infatti, a livello locale, i comportamenti e le performance delle imprese risentono fortemente delle condizioni che si determinano nelle altre parti del sistema territoriale. I sistemi agricoli derivano direttamente dalla tradizione delle grandi indagini degli anni '60 prima menzionate, per poi consolidarsi negli anni '80. E' in questi anni che viene di fatto coniato il concetto di "sistema agricolo territoriale". Operativamente, tale concetto si traduce nella identificazione di aggregati territoriali sub-regionali (sulla base solitamente di dati comunali), definiti omogenei con tecniche di analisi statistica multivariata capaci di trattare variabili che rappresentano l'operare delle varie componenti del sistema territoriale (strutture aziendali, impiego dei fattori produttivi, mercato del lavoro, struttura demografica della popolazione, industria di trasformazione, etc.) (Cannata, 1989; Coppola et al., 1988). Tali tecniche hanno consentito di evidenziare l'esistenza di differenze "continue" sul territorio nazionale, in contrapposizione alla tradizionale dicotomia tra aree ricche e intensive di pianura e aree interne di collina e di montagna. Accanto al tipo di specializzazione produttiva ed alla localizzazione altimetrica, tipici di elementi delle zonizzazioni degli anni '60, l'inserimento delle variabili territoriali ha consentito di identificare più precisamente il contesto entro cui l'agricoltura è inserita (sistemi urbani, a sviluppo

industriale, a scarso sviluppo complessivo, etc.). I risultati degli studi sui sistemi agricoli territoriali sono stati, di fatto, il primo passo di una certa rilevanza, anche a livello metodologico, verso il concetto di area rurale e il superamento del concetto di spazio territoriale inteso come esclusivamente agricolo, spingendo a tener conto di importanti fenomeni quali l'urbanizzazione e la localizzazione di attività industriali e di servizio nelle campagne.

Al di là di questi aspetti positivi, ci sembra che il concetto di "sistema agricolo territoriale" presenti, per così dire, delle zone d'ombra che possono essere sinteticamente evidenziate nei seguenti punti:

- innanzitutto, le interrelazioni tra agricoltura e gli altri sub-sistemi sono scarsamente esplorate in termini dinamici. L'analisi delle trasformazioni che si determinano nelle altre parti del sistema territoriale è rilevante per capire i comportamenti delle imprese agricole, soprattutto nel lungo periodo. Basti pensare alle trasformazioni del mercato del lavoro o della struttura industriale, che hanno indotto in alcune aree significativi cambiamenti nelle strutture agrarie, in particolare attraverso la pluriattività;

- analogamente, scarsamente sviluppate sono le potenziali utilizzazioni che il concetto di sistema agricolo territoriale ha sulla formulazione delle politiche e sulla loro analisi. La necessità di una visione sistemica va riportata anche e forse soprattutto nelle analisi di impatto delle politiche agricole, che solitamente vengono effettuate in contesto parziale/settoriale (si pensi ad es. a gran parte delle valutazioni della Riforma della PAC), senza tener conto del funzionamento e delle dinamiche degli altri settori a livello locale, il che può generare diverse capacità di risposta alle politiche stesse. Non è infrequente osservare che cambiamenti in atto in altre parti del sistema territoriale locale hanno quasi vanificato l'efficacia delle politiche agricole: dinamiche in atto nel mercato del lavoro, ad esempio, hanno reso del tutto inefficaci le politiche strutturali dirette a razionalizzare la maglia aziendale;

- infine, la identificazione dei sistemi agricoli territoriali ha prodotto una serie di classificazioni che si presentano per molti aspetti eterogenee e scarsamente confrontabili. Ciò riflette il numero e soprattutto la composizione delle variabili utilizzate, sia di quelle identificanti il sub-sistema agricolo che di quelle identificanti gli altri sub-sistemi. Da ciò scaturisce la necessità di una migliore formalizzazione del modello di interrelazioni che è alla base della scelta delle variabili.

I sistemi agricoli locali

Il filone dei "sistemi agricoli" non nasce solo dall'esigenza di collocare l'analisi territoriale entro una visione sistemica, ma anche dalla consapevolezza,

maturata dietro la spinta di altre discipline quali l'economia del territorio, la sociologia, la geografia economica, etc., circa l'esistenza di una pluralità di sentieri di sviluppo anche per l'agricoltura. La critica alla teoria della modernizzazione agricola, che è emersa ripetutamente nelle pagine precedenti, ritorna anche qui, supportata dai risultati dei recenti studi sulle differenziazioni territoriali nell'agricoltura italiana.

Proprio partendo dal riconoscimento di una pluralità di modelli locali di sviluppo, il filone dei "sistemi agricoli" si è arricchito, molto di recente, di un nuovo concetto: quello dei "sistemi agricoli locali"[5]. Rispetto ai sistemi agricoli territoriali, i sistemi locali si fondano su una serie di caratteri strutturali, quali:

a) una fitta rete di interdipendenze produttive, sia di tipo orizzontale (tra le imprese agricole, le imprese di servizi, etc.), che ti tipo verticale, in ambito locale;

b) una accentuata specializzazione produttiva sia a livello di impresa, che di area;

c) un sistema informativo altamente efficiente nel garantire una larga e veloce circolazione delle informazioni relative ai mercati di sbocco, alle tecnologie utilizzabili, etc.;

d) una costante presenza di rapporti diretti («faccia a faccia») tra i vari operatori del sistema che consente la rapida trasmissione «a cascata», tra le imprese, delle innovazioni tecnologiche e organizzative.

In realtà, queste caratteristiche non appaiono di per sè sufficienti a definire un "sistema agricolo locale". Poichè lo studio dei sistemi locali è fortemente interconnesso con quello dei processi di sviluppo endogeno, ulteriori elementi costitutivi ci provengono proprio dall'analisi di tali processi e possono essere così riassunti:

e) l'utilizzazione delle risorse locali (lavoro, imprenditoria, conoscenze e professionalità specifiche acquisite storicamente sui processi di produzione, etc.);

f) la capacità di controllo a livello locale del processo di accumulazione;

g) il controllo della capacità di innovazione.

Tali caratteristiche spingono molto frequentemente a identificare i sistemi locali come sistemi dotati di una capacità di sviluppo endogeno (o «autocentrato»), vale a dire sistemi in grado di governare autonomamente il proprio processo di crescita e capaci di autosostenersi nel tempo (Garofoli, 1991).

Ma per governare la propria crescita e autosostenersi è indispensabile, per un sistema locale, il controllo di alcune variabili cruciali (Garofoli, 1989), quali:

---

[5] Proprio sui sistemi agricoli locali alcune riflessioni preliminari sono state sviluppate in un contributo di A. Carbone (1992).

a) l'innovazione tecnologico-organizzativa, la quale assume connotati specifici (processo continuo, di tipo incrementale piuttosto che per grandi salti, molto spesso nato all'interno del sistema locale);

b) il sistema informativo;

c) gli sbocchi di mercato;

d) le forme di regolazione sociale, che dipendono da una efficace integrazione tra istituzioni ed economia locale.

In realtà, questa enfasi sull'autonomia dei sistemi locali non va intesa come sinonimo di «chiusura all'esterno». Si tratta di sistemi aperti alla concorrenza sui mercati. Si può sicuramente dubitare, tuttavia, della capacità reale di molti sistemi agricoli locali di governare le suddette variabili endogene senza nel contempo subire negativamente i contraccolpi di quelle variabili esogene legate ai mercati ed alla tecnologia prodotta altrove (si veda in proposito il contributo di J.D. van der Ploeg in questo volume). Da questo punto di vista, quel particolare sistema locale che assume le connotazioni di distretto (agricolo o agro-industriale), che andremo tra breve ad esaminare, sembra identificarsi come l'espressione meglio riuscita di sviluppo endogeno con capacità di competere all'esterno.

In ogni caso risulta evidente, da quanto detto sinora, che per definire un sistema locale, dotato di autonoma capacità di sopravvivenza nel tempo[6], non appare sufficiente, come spesso si sostiene, l'esistenza di prodotti di qualità con una specifica connotazione geografica (in termini di produzione e trasformazione) e/o la presenza di un controllo, da parte dei produttori locali, dei processi di trasformazione e commercializzazione dei prodotti. Accanto agli elementi prima menzionati, appaiono importante anche le relazioni interne all'economia delle diverse aree rurali, non trascurando il ruolo della cultura locale e della componente "istituzionale" del sistema stesso (enti locali, partiti, sindacati, organizzazioni dei produttori, istituti di credito, etc.). Sono anche questi "reticoli" economici e sociali che ci aiutano a comprendere il comportamento e la relativa robustezza/vulnerabilità di un sistema locale, nonchè il modo in cui le imprese si confrontano con i mercati, le tecnologie e le politiche (Long e van der Ploeg, 1994).

I distretti agricoli e agro-industriali

E' questo un filone di analisi territoriale che l'economia agraria ha mutuato dagli studi degli economisti industriali. I distretti agricoli e agro-industriali, quindi, appaiono come una diretta filiazione del distretto industriale marshalliano.

---

[6] Va precisato che non tutti i sistemi locali sono stati originati da processi di sviluppo endogeno (Garofoli, 1991). Ciò è vero per i sistemi di piccole imprese industriali e purtroppo non si hanno conoscenze sistematiche per l'agricoltura. I tentativi concreti di trasformazione del concetto di sistema locale al caso dell'agricoltura non sono numerosi.

Nel già richiamato articolo di Iacoponi del 1990, la definizione di distretto agro-industriale che veniva introdotta era la seguente: *"in agricoltura si può parlare di distretto agro-industriale quando in essa sussistono le stesse condizioni organizzative che giustificano l'esistenza dei sistemi di impresa nei distretti industriali e cioè: a) realizzazione di un prodotto tipico; b) scomponibilità e divisibilità del processo produttivo; c) concentrazione e specializzazione delle imprese; d) relazioni interindustriali che creano un mercato comunitario; e) relazioni interpersonali favorevoli ad una speciale "atmosfera" informativa"* (p.737).

L'applicazione di tale concetto ai casi concreti esistenti nell'agricoltura italiana ha suscitato un interessante dibattito, ponendo non pochi problemi metodologici e teorici, che peraltro il saggio di Iacoponi in questo volume tocca in più punti. Qui ci sembra necessario soffermarsi su almeno tre aspetti:

1) il primo concerne la definizione di distretto agro-industrale, vale a dire il quando e il come attribuire ad un sistema locale la qualifica di distretto. Entro questo ambito si collocano i problemi di distinguibilità tra distretto agricolo e distretto agro-industriale, di possibile sovrapposizione, in una stessa area, tra distretto agricolo e distretto industriale (Cecchi, 1992), etc. Più in generale, però, tale problema si identifica con un'esigenza più a monte: quella di un *"itinerario logico-teorico, da cui derivare i criteri per l'identificazione di un distretto, a cui far corrispondere una metodologia analitica esplicitamente coerente agli assunti di partenza"* (Sforzi, 1987);

2) il secondo problema, indubbiamente collegato al primo, concerne i meccanismi di riproduzione del distretto nel tempo, vale a dire l'analisi di quei fattori evolutivi che consentono al distretto di riprodursi e di sopravvivere "con successo" nel corso del tempo. Sinora, infatti, tutti gli sforzi dei ricercatori sono stati indirizzati verso l'analisi di quei fattori che hanno dato origine al distretto e che costituiscono in pari tempo i "punti di forza" dell'organizzazione distrettuale rispetto ad altre realtà. Analoghi sforzi sono stati allo stesso modo destinati alla trasposizione del concetto di distretto sul piano operativo al fine di individuare alcuni casi concreti nell'agricoltura italiana. E' evidente che, in una realtà in rapido mutamento, anche i distretti sono sottoposti a stimoli e shocks esterni ai quali possono rispondere in modo diversificato. Tali meccanismi di risposta non sono sufficientemente noti in quanto poco sviluppata è l'analisi della dinamica dei distretti agricoli/agro-industriali;

3) il terzo problema, ma non ultimo in ordine di importanza, concerne la "trasferibilità" del modello distrettuale ad altre realtà dell'agricoltura italiana (si pensi ad esempio all'agricoltura meridionale dove i distretti sono sicuramente poco presenti). Questo problema si pone in quanto il distretto suscita un innegabile fascino come modello di sviluppo da perseguire e da stimolare mediante l'inter-

vento pubblico. Tralasciamo qui il problema relativo a quali strumenti di politica di sviluppo rurale utilizzare per stimolare la nascita dei distretti e concentriamo l'attenzione sul problema del distretto come modello da perseguire. Il modello distrettuale, infatti, presenta indubbiamente diversi elementi costitutivi che giustificano tale interesse: l'integrazione tra le imprese, sia a livello verticale che orizzontale, la diffusione di una rete di servizi, il clima favorevole nelle relazioni interpersonali, l'efficace circolazione delle informazioni, la pronta diffusione delle innovazioni e, non da ultimo, un soddisfacente rapporto imprese-istituzioni. E' chiaro, però, che queste caratteristiche identificative del distretto hanno origine nei particolari tessuti economico-sociali in cui sono storicamente maturate. Assumere, quindi, il distretto come modello di riferimento per la politica agraria, da trasferire in contesti diversi, non appare metodologicamente corretto perchè questo modello è nato in quelle condizioni economico-sociali. In definitiva, il modello va cercato, più che nel distretto, nei percorsi più appropriati per l'attivazione delle risorse locali. Il distretto può essere visto come uno dei componenti, certamente uno dei più illustri, della famiglia dei sistemi agricoli locali, frutto di un processo di sviluppo endogeno. Se si ammette, come ormai una parte della letteratura sembra riconoscere, una pluralità di modelli di sviluppo, allora, più che sulla trasposizione tout court del modello di distretto, è sulla incentivazione dei fattori endogeni dello sviluppo che le politiche dovrebbero concentrare gli sforzi finanziari.

Le filiere

A tale gruppo va ricondotta una tradizione di studi che, partendo dall'insoddisfazione del "settore" quale unità di indagine, approda ad un'unità di indagine che è "*posta a metà strada tra industria e impresa*"[7] (Iacoponi, 1994) e che è costituita dall'"*insieme di agenti (imprese ed amministrazioni) e delle operazioni (produzione, distribuzione e finanziamento) che concorrono alla formazione e al trasferimento di un prodotto allo stato finale di utilizzazione*" (Malassis, 1981). Nello stesso saggio, Iacoponi fa riferimento ad un'altra accezione di filiera, "*come unità di indagine che si colloca a metà strada fra sistema e settore....In tal caso si parla di macro-filiera....strumento che serve per spezzare le branche tradizionali dell'economia e per riaggregarle in funzione delle categorie di beni agro-alimentari che si vogliono studiare (da un singolo bene al paniere dei beni rappresentativo di un dato modello di consumo), permettendo all'economista di compiere dal punto di vista operativo i consueti studi sulla struttura del sistema agro-alimentare, mediante l'uso delle matrici input-output*" (pag.18).

[7] "L'economia neoclassica definisce l'industria l'insieme delle imprese che producono un bene standard (finale ed intermedio) con una tecnologia omogenea" (Iacoponi, ibid., pag.18).

In realtà, si tratta di un concetto che presenta varie accezioni, tanto da assumere *"talvolta...connotati macroeconomici, talaltra micro, altre volte intermedi"* (De Muro, 1992, pag.16). Più che soffermarsi sui problemi di definizione (e, conseguentemente, anche sul problema collegato della "dimensione" della filiera), i quali peraltro appaiono già sufficientemente trattati in letteratura, sembra opportuno richiamare l'attenzione sugli elementi di similarità e di divergenza tra la filiera e altre unità di indagine, in particolare il distretto agro-industriale. Nella filiera una enfasi particolare viene data ai fenomeni di integrazione verticale tra imprese, che frequentemente vanno oltre l'ambito territoriale locale fino a interessare le strategie dei grandi gruppi e delle multinazionali. Nel distretto agro-industriale si pone attenzione soprattutto ai rapporti di integrazione orizzontali e verticali che vigono nel sistema locale, all'interno del quale vengono prese gran parte delle decisioni che governano la produzione e la vendita del prodotto finale. Vi sono alcuni autori che ritengono numerosi i punti di contatto tra filiera e distretto. Iacoponi è stato fra i primi a rilevare che alcune filiere si presentano organizzate in forma di distretto agro-industriale (come quello del parmigiano reggiano e dei vini spumante di Franciacorta), in quanto *"si verifica una combinazione sinergica tra tradizioni agricole locali, innovazioni tecnologiche e moderna imprenditorialità che coinvolgono le attività di produzione, trasformazione e commercializzazione dell'intera filiera"* (pag. 739). Fanfani e Montresor (1991) sostengono l'esistenza di affinità tra distretto e studio di filiera in quanto parte di essa può essere localizzata territorialmente e comunque strettamente legata ad alcune realtà territoriali. Pur riconoscendo le indubbie affinità esistenti tra distretto e filiera viene rilevato (Cecchi, 1992), tuttavia, che in alcuni casi l'analisi di filiera, proprio perchè ci consente di esplorare l'esistenza di possibili centri decisionali situati al di fuori dell'ambito territoriale locale, ci può offrire delle chiavi interpretative forse più efficaci per capire il funzionamento e l'evoluzione delle imprese agrarie nella realtà che stiamo esaminando. E' evidente che la scelta migliore, tra distretto e filiera, non può essere individuata a priori, ma caso per caso. E soprattutto ci sembra che entrambe le unità di indagine vadano considerate non tanto come alternative, quanto piuttosto come complementari all'analisi delle diverse realtà rurali.

5. Alcune conclusioni e ..... questioni aperte per la ricerca futura

Come si è visto discutendo dei diversi filoni di studio, le problematiche ancora aperte per la ricerca sono numerose. Il lavoro fin qui svolto dai ricercatori, nell'ambito dei vari filoni, è stato cospicuo, coinvolgendo in diversi casi non indifferenti risorse umane e finanziarie. Si ritiene che da questo lavoro, oltre che

da un costante confronto con la domanda proveniente dalle amministrazioni centrali e regionali, dalle istituzioni locali, etc. emergano alcuni temi di ricerca che richiedono di essere ulteriormente sviluppati e approfonditi valorizzando e facendo tesoro dei risultati ottenuti sinora[8]. Quei temi che si intendono evidenziare qui rappresentano questioni aperte per la ricerca futura, che attraversano, per così dire, orizzontalmente tutti i filoni di studio esaminati nel precedente paragrafo.

La prima grande area di ricerca si può identificare con *l'analisi dell'articolazione territoriale dell'agricoltura italiana,* con riferimento alle principali differenziazioni esistenti a livello di sistemi territoriali. Non si tratta certamente di un'area nuova nel panorama della ricerca economico-agraria. Tuttavia, essa rimane sempre più attuale dal momento che la politica agraria, specialmente dopo la riforma dei Fondi Strutturali, deve articolarsi per obiettivi e programmi territorialmente definiti. Nell'ambito di questa area di ricerca vi sono alcuni temi sia di natura teorico-metodologica che di natura empirica, alcuni dei quali già evidenziati nella discussione svolta nelle pagine precedenti e che qui di seguito brevemente elenchiamo:

a) una più sistematica e aggiornata classificazione dei sistemi agricoli territoriali;

b) strettamente connessa a tale classificazione, vi è la definizione di un modello di interrelazioni tra le diverse componenti del sistema territoriale che stia alla base della scelta delle variabili impiegate per identificare e classificare i diversi sistemi. E' importante sottolineare che la definizione delle diverse componenti del sistema territoriale e delle relazioni interne è una operazione di rilevante importanza che precede l'applicazione dei metodi di analisi statistica multivariata. Appare necessaria per costruire su basi più solide la scelta delle variabili per la classificazione. E' evidente che la costruzione di tale modello è sul piano pratico vincolata anche dalle informazioni disponibili su base territoriale, soprattutto a livello dell'unità territoriale più piccola: il comune. In prospettiva, l'esistenza di ulteriori spazi per approfondire l'analisi dei sistemi territoriali dipenderà da se e quanto la base territoriale evolverà col tempo, fornendo informazioni sempre più dettagliate a livello comunale;

c) l'approfondimento teorico-metodologico, nonchè la verifica empirica dei sistemi agricoli locali, delle loro caratteristiche costitutive e, in particolare, delle caratteristiche di quei sistemi locali dotati di capacità di sviluppo endogeno. E' chiaro che su questi temi di ricerca le fonti ufficiali, per quanto possano dive-

---

[8] Questa precisazione può apparire banale, ma in realtà non lo è. Come si è già fatto rilevare, sia pure incidentalmente, alcune analisi condotte di recente adottano delle semplificazioni forse eccessive della realtà, che non solo tendono a mettere in ombra importanti differenziazioni sociali ed economiche, ma sembrano anche non prendere in adeguata considerazione quanto la letteratura economico-agraria ha prodotto in precedenza.

nire ricche e dettagliate, andranno affiancate da indagini di campo capaci di cogliere aspetti di cruciale importanza per lo studio (quali il tipo di imprenditoria locale, i reticoli socio-istituzionali, la cultura locale, etc). In particolare, due temi ci appaiono di rilevante interesse:

- lo studio dei fattori di sviluppo endogeno, argomento di grande attualità per la formulazione delle politiche di sviluppo rurale;
- l'approfondimento dell'analisi sui distretti agricoli/agro-industriali e la necessità di estendere l'analisi empirica alle aree del Mezzogiorno;

d) infine, un tema di ricerca che rientra a pieno titolo in quest'area concerne l'utilizzazione concreta dei concetti di sistema agricolo territoriale e/o locale ai fini della formulazione e della valutazione di impatto delle politiche agrarie. Non è infatti chiaro se e come tali concetti possano costituire una base metodologica valida per scopi di politica agraria, sì nella fase di impostazione dei programmi di intervento che in quella di valutazione dei loro effetti socio-economici. Un problema analogo si pone per il concetto di filiera, che d'altra parte sta registrando un crescente interesse nell'impostazione dei programmi cofinanziati dall'Unione Europea, sia con riferimento alle regioni dell'obiettivo 1 che (soprattutto) a quelle dell'obiettivo 5b[9]. Il concetto di sistema agricolo locale, invece, sembra avere una qualche affinità con la filosofia dei programmi di sviluppo rurale leader II[10] . Va rilevato, tuttavia, che queste convergenze tra elaborazione teorica in termini di analisi territoriale e formulazione delle politiche di sviluppo rimangono ancora alquanto deboli, limitate e, dunque, da sviluppare. A titolo puramente esemplificativo, dovrebbero essere esplorate questioni come le seguenti: in che modo una classificazione per sistemi agricoli territoriali e/o locali potrebbe relazionarsi (e tener conto della) zonizzazione per aree obiettivo conseguente alla Riforma dei Fondi strutturali? E' evidente che occorre partire dalla zonizzazione ufficiale per aree obiettivo imposta dai regolamenti comunitari, ma è altrettanto evidente che occorre riflettere, a livello nazionale e regio-

---

[9] E' interessante notare che alcuni programmi operativi regionali in attuazione dell'obiettivo 5b del Reg. 2081/93 contengono misure di intervento espressamente destinate ad alcune filiere regionali, dove in linea generale il concetto di filiera è inteso abbracciare la fase produttiva, quella della trasformazione e quella della commercializzazione. La novità di questi interventi consiste nel prevedere un insieme differenziato di azioni (dagli aiuti agli investimenti aziendali, alle imprese di trasformazione e commercializzazione, ai servizi, alla ricerca, etc.) dirette ad una determinata filiera produttiva. Si tratta indubbiamente di un approccio innovativo agli interventi di politica strutturale, che concepisce delle azioni integrate volte alla realizzazione di determinati obiettivi, senza disperdere e frammentare le scarse risorse finanziarie tra interventi scollegati nel loro insieme.

[10] Si tratta di programmi di iniziativa comunitaria destinati a stimolare iniziative di sviluppo rurale a livello locale, iniziative che abbiano i caratteri dell'innovatività, della dimostrabilità e della trasferibilità in altre aree. In genere le aree su cui tali programmi intervengono sono di dimensione ridotta, tale da esaltare i fattori endogeni e di località dello sviluppo.

nale, su quali criteri utilizzare per approfondire la zonizzazione ufficiale per attuare degli interventi territorialmente più mirati. Infatti, sia le aree qualificate come obiettivo 1 (praticamente tutto il territorio meridionale) sia le aree rurali dell'obiettivo 5b contengono al loro interno differenziazioni da non trascurare. Un'altra questione concerne il modo in cui una classificazione per sistemi agricoli territoriali e/o locali potrebbe essere funzionale alla valutazione dell'impatto territoriale delle politiche conseguenti alla riforma della PAC. Anche tale questione risulta oggi ineludibile: basti pensare soltanto al fatto che i regolamenti comunitari concernenti l'applicazione delle politiche strutturali hanno reso obbligatori il monitoraggio e la valutazione dell'efficacia degli interventi attuati dai singoli stati membri.

La seconda grande area di ricerca riguarda *l'analisi dell'articolazione aziendale dell'agricoltura italiana,* con riferimento alle principali differenziazioni esistenti a livello di imprese. Anche qui non si tratta di un'area di ricerca nuova, quanto di un'area classica dell'economia agraria, che si ripresenta oggi in termini del tutto nuovi, sia con riferimento agli approcci analitici necessari che ai temi specifici di ricerca. Si è già detto, ad esempio, che sul fronte degli schemi classificatori occorrerebbe procedere ad una migliore identificazione di quei criteri di stratificazione aziendale capaci di rappresentare i rapporti con i mercati e con il territorio.

La terza grande area di ricerca può essere rappresentata *dallo studio dei comportamenti dell'impresa familiare, dei processi decisionali interni all'unità azienda-famiglia e dei meccanismi di sopravvivenza/riproduzione dell'impresa familiare nel tempo.*

Nell'impostazione degli approcci analitici, il proseguimento degli sforzi di ricerca su questo tema andrebbe contemperato con una duplice esigenza:

i) la prima è quella di "tenere insieme" le tre dimensioni analitiche principali: l'azienda, la famiglia ed il contesto, nella convinzione che è nell'interagire di tutte e tre le dimensioni che si possono individuare le chiavi interpretative dei processi decisionali e dei comportamenti conseguenti. Operativamente, ciò vorrebbe dire che nell'impostazione di indagini di campo e/o nell'interpretazione di risultati di studi sui comportamenti aziendali, occorrerebbe tener conto non solo della variabilità delle condizioni aziendali, ma anche di quelle familiari e del contesto;

ii) la seconda esigenza è quella di svolgere l'analisi in termini dinamici, che operativamente implica la necessità di analisi longitudinali, non limitandosi alle usuali rilevazioni riferite ad un determinato anno.

Con riferimento, invece, agli specifici temi da approfondire nell'ambito di quest'area di ricerca, ne vogliamo menzionare qui alcuni fra i più attuali, senza avere la pretesa di comprenderli tutti:

a) l'analisi dello sviluppo delle imprese, con particolare riferimento ai percorsi dell'impresa, alle sue strategie economiche, ai fattori che ne stimolano o, viceversa, ne limitano la crescita, ai mutamenti che l'impresa attraversa nel corso del suo sviluppo, etc.;

b) lo studio dell'organizzazione dell'impresa inserita in diversi tipi di sistemi agricoli (sistemi locali, distretti, filiere, etc.);

c) il ruolo dell'informazione e dei processi conoscitivi (in senso lato) nell'organizzazione dell'impresa e nelle sue performances;

d) l'identificazione dei principali reticoli economici e sociali entro cui l'impresa è inserita ed il loro ruolo nell'interpretazione dei processi decisionali e dei cambiamenti dell'impresa stessa;

e) il ruolo di fattori decisionali quali la cultura locale, le istituzioni con cui l'impresa interagisce, il capitale umano esistente nella famiglia stessa (spesso relegato dentro l'onnicomprensiva e poco esplorata capacità imprenditoriale), tutti fattori quasi sempre trascurati, a vantaggio delle tradizionali variabili (dotazione di risorse, prezzi, etc.);

f) il comportamento dell'azienda-famiglia su un mercato del lavoro che non si presenta indifferenziato, ma articolato in segmenti la cui composizione varia a seconda del contesto territoriale di riferimento.

Su questi temi appare necessario uno sforzo di ricerca, i cui risultati potrebbero essere rilevanti per l'acquisizione di elementi conoscitivi necessari per l'impostazione di politiche strutturali dirette non più solo ed esclusivamente alle imprese individuali, ma anche alle relazioni che le imprese intrattengono con il sistema territoriale e al territorio stesso, in tal modo seguendo concretamente quello che, con una definizione molto di moda oggi, viene chiamato "approccio integrato". Ma i risultati potrebbero essere di indubbio rilievo anche sotto un altro profilo: quello del miglioramento delle rilevazioni statistiche correnti sulle imprese, tutt'oggi ancorate ad una impresa vista in modo preponderante nelle sue caratteristiche strutturali e produttive e poco nelle sue relazioni con il territorio e con il mercato.

BIBLIOGRAFIA

AA.VV.
1993 *Riflessioni e proposte per un programma di ricerche sul tema "Nuove frontiere del sistema agroalimentare, agroindustriale e agroambientale in Italia" e per una definizione del ruolo dell'economista agrario nella società contemporanea*, Rivista di Economia Agraria, n. 2.

Abitabile C., Mantino F.
1995 *Risultati economici e strategie aziendali*, in Successo aziendale ed aspetti dinamici delle aziende RICA, RAISA-INEA, in corso di stampa.

Accornero A. Carmignani F.
1986 *I paradossi della disoccupazione*, Il Mulino, Bologna.

Bagnasco A.
1977 *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna.

Bagnasco A.
1988 *La costruzione sociale del mercato*, Il Mulino, Bologna.

Bandini M.
1968 *Economia agraria*, Utet, Torino.

Barberis G.
1993 *Tra due censimenti*, in Agricoltura e classi sociali, a cura dell'INSOR, Angeli, Milano.

Bardhan P.
1989 *Alternative approaches to the theory of institutions in economic development*, in Bardhan P. (a cura di), The economic theory of agrarian institutions, Clarendon Press, Oxford.

Berger S. Priore M.
1980 *Dualismo economico e politica nelle società industriali*, Il Mulino, Bologna.

Bianchi G.
1994 *Requiem per la Terza Italia? Sistemi territoriali di piccola impresa e transizione postindustriale*, in Garofoli G. e Mazzoni R. (a cura di), Sistemi produttivi locali: struttura e trasformazione, Angeli, Milano.

Cannata G. (a cura di)
1989 *I sistemi agricoli territoriali italiani*, Angeli, Milano.

Barbero G.
982 *Quante sono le aziende agricole italiane?*, Rivista di Economia Agraria, n.2.

Carbone A.
1992 *Integrazione produttiva sul territorio e formazione di sistemi agricoli locali*, La Questione Agraria, n. 46.

Cecchi C.
1992 *Per una definizione di distretto agricolo e di distretto agroindustriale*, La Questione Agraria, n. 46.

CENSIS
1994 *L'impresa diretto-coltivatrice nella nuova agricoltura*, Roma.

Coppola A., De Muro P., Fabiani G., Favia F., Martinelli F.
1988 *Un modello interpretativo per l'individuazione dei sistemi agricoli territoriali*, La Questione Agraria, n. 30.

Cristofaro A.
1995 *Una stima delle agevolazioni tributarie nel settore agricolo*, in La spesa pubblica in agricoltura, (a cura di) Finuola R., Studi e Ricerche, INEA, Roma.

De Benedictis M.
1993 *Neoistituzionalismo ed economia agraria*, La Questione Agraria, n. 49.

De Benedictis M. (a cura di)
1995 *Agricoltura familiare in transizione*, Studi e Ricerche, INEA, Roma.

De Muro P.
1992 *Sul concetto di filiera*, La Questione Agraria, n. 46.

Del Boca D.
1982 *Stragegie familiari e interessi individuali*, in Martinotti G. (a cura di), La città difficile, Angeli, Milano.

Eswaran M., Kotwal A.
1986 *Access to capital and agrarian production organisation*, Economic Journal.

Eswaran M., Kotwal A.
1989 *Credit and agrarian class structure*, in Bardhan P., op. cit..

Fabiani G. (a cura di)
1991 *Letture territoriali dello sviluppo agricolo*, Angeli, Milano.

Fanfani R., Montresor E.
1991 *Il sistema agroalimentare italiano: filiere, multinazionali e la dimensione spaziale dello sviluppo*, La Questione Agraria, n. 41.

Garofoli G.
1989 *Modelli locali di sviluppo: i sistemi di piccola impresa*, in Beccattini G. (a cura di), Modelli locali di sviluppo, Il Mulino, Bologna.

Garofoli G.
1991 *Modelli locali di sviluppo*, Angeli, Milano.

Gaudio F., Marini M.
1995 *Lo stato dell'agricoltura familiare in Italia*, in De Benedictis M. (a cura di), op. cit., INEA, Roma.

Gaudio G., Mantino F.
1995a *Segmentazione del mercato del lavoro e scelte occupazionali della famiglia*, in De Benedictis M. (a cura di), op. cit., INEA, Roma.

Gaudio G., Mantino F.
1995b *Ciclo vitale della famiglia e itinerari professionali*, in De Benedictis M. (a cura di), op. cit., INEA, Roma.

Gaudio G., Pieroni O.
1992 *Strategie e percorsi sociali delle famiglie rurali nella Sila Greca*, in AA.VV., Strategie familiari, pluriattività e politiche agrarie, Il Mulino, Bologna.

Iacoponi L.
1990 *Distretto industriale marshalliano e forme di organizzazione delle imprese in agricoltura*, Rivista di Economia Agraria, n. 4.

Iacoponi L.
1994 *Mercato, filiera e distretto agro-alimentare: occasioni di confronto per gli economisti agrari ed industriali*, in Iacoponi L. (a cura di), Il sistema del parmigiano reggiano, Studi e ricerche, INEA, Il Mulino, Bologna.

INEA
1956 *Carta dei tipi di impresa nell'agricoltura italiana*, INEA, Roma.

Istituto G. Tagliacarne
1994 *Divari territoriali dello sviluppo agricolo nel decennio 1980-1990*, Angeli, Milano.

Long A, van der Ploeg J.D.
1994 *Born from within*, Van Gorcum, Assen, The Netherlands.

Malassis
1981 *Economie Agro-Alimentaire*, Paris, Cujas.

Mantino F.
1995 *Famiglia, pluriattività e mercati del lavoro: il quadro teorico e i risultati della ricerca*, in De Benedictis M. (a cura di), op. cit. INEA, Roma.

Mantino F., Marini M.
1992 *Trasformazioni agrarie e strategie familiari nella storia delle famiglie rurali del Lazio Meridionale*, in AA.VV., Strategie familiari, pluriattività e politiche agrarie, Il Mulino, Bologna.

Mantino F., Pesce A.
1995 *Dynamics of regional agricultures and structural policies in Southern Italy* (1994-1999), in Sotte F. e Zanoli R. (a cura di), The regional dimension in agricultural economics and policies, Università di Ancona-RAISA, 40° Seminario EAAE.

Marini M.
1995 *I fattori che influenzano le scelte aziendali secondo un approccio struttura-agente*, in De Benedictis M. (a cura di), op. cit. INEA, Roma.

NOMISMA
1993 *Rapporto 1993 sull'agricoltura italiana*, Il Mulino, Bologna.

Pagella M.
1992 *Azienda familiare, agricoltura, teoria economica: alcune riflessioni*, La Questione Agraria, n. 47.

Reyneri E.
1987 *Il Mercato*, in De Masi D., Bonsanini A. (a cura di), Trattato di sociologia del lavoro e dell'organizzazione. Le tipologie, Vol. I, Angeli, Milano.

Rossi-Doria M.
1969 *Analisi zonale dell'agricoltura italiana*, INEA, Roma.

Saccomandi V.
1991 *Istituzioni di economia del mercato dei prodotti agricoli*, REDA, Roma.

Saraceno C.
1981 *Modelli di famiglia*, in AA.VV., Ritratto di famiglia degli anni '80, Laterza, Bari.

Sforzi
1987 *L'identificazione spaziale*, in Beccattini G. (a cura di), Mercato e forze locali: il distretto industriale, Il Mulino, Bologna.

Trigilia
1992 *Sviluppo senza autonomia. Effetti perversi delle politiche nel Mezzogiorno*, Il Mulino, Bologna.