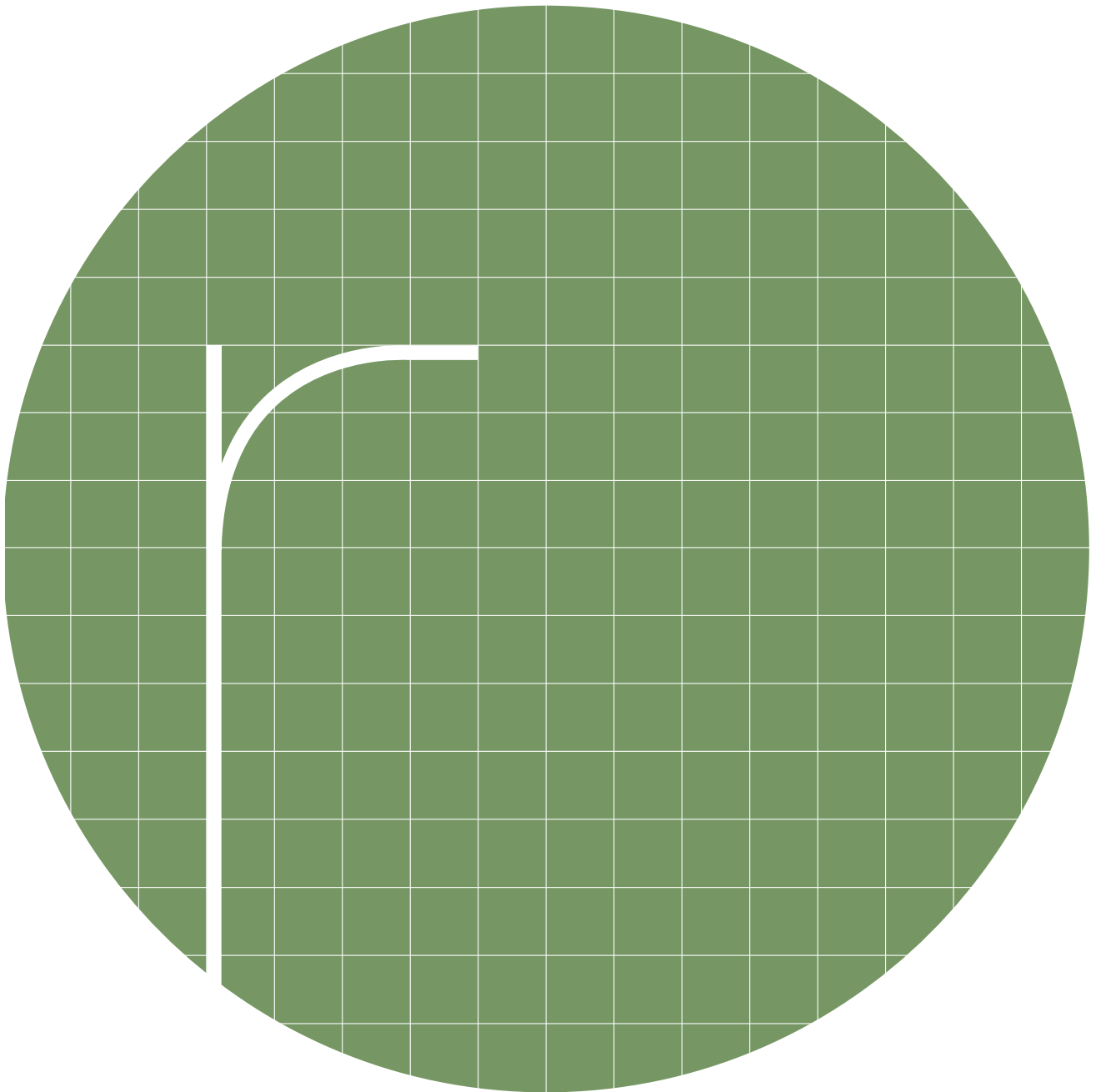
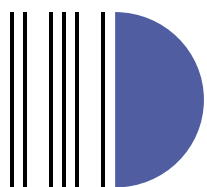


# Rapporto: Il valore degli accordi di filiera integrata in agricoltura

Un'analisi economico-occupazionale dei sistemi agricoli nel comparto  
tabacchicolo italiano





DIVULGA

Autori

Luca Bartoli

Concetta Cardillo

Marcello De Rosa

Giulia Verdone

Illustrazioni

Matilde Masi

Contatti

[info@divulgastudi.it](mailto:info@divulgastudi.it)

Mese di pubblicazione

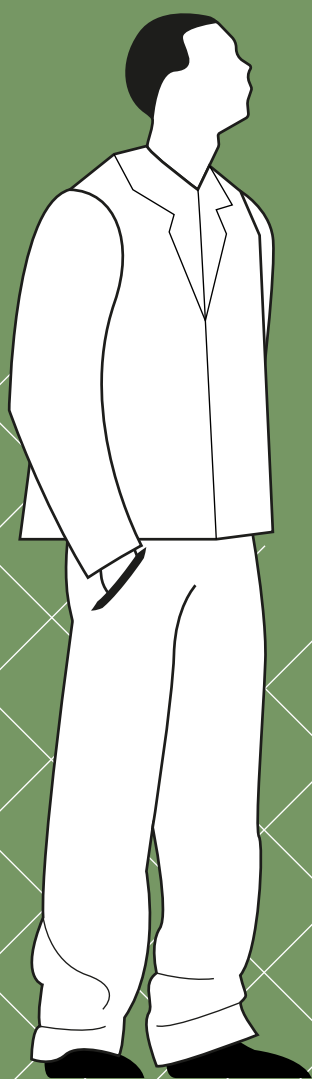
Luglio 2023

*Il presente studio è stato realizzato dalla Fondazione Centro Studi Divulga con il finanziamento di Philip Morris Italia. Tutti i giudizi e le opinioni espresse rimangono degli autori.*



PHILIP MORRIS ITALIA

*Il lavoro è disponibile all'indirizzo  
<https://divulgastudi.it>*



# Indice

1. Introduzione - pag. 7
  2. Metodologia di indagine - pag. 11
  3. Risultati - pag. 15
    - 3.1 Profilo socio-demografico - pag. 15
    - 3.2 Dominio strutturale - pag. 24
    - 3.3 Dominio economico-finanziario - pag. 28
  4. Conclusioni - pag. 37
- Note - pag. 41

# 1.



# 1. Introduzione

Il tabacco riveste da sempre una rilevanza particolare nel settore agroindustriale italiano, avendo caratterizzato i modelli di sviluppo di diversi sistemi agricoli regionali. Nelle regioni Veneto, Umbria, Campania e Toscana l'attività tabacchicola riveste tuttora un'importanza fondamentale per sostenere l'attività primaria e per garantire la resilienza delle famiglie agricole.

I processi di riorientamento della Politica Agricola Comune (Pac) avviati agli inizi del 2000 e che hanno investito il settore tabacchicolo nella prima decade, hanno reso necessario un forte processo di adeguamento organizzativo da parte delle imprese e delle strutture organizzate attive nel comparto. L'avvio del disaccoppiamento parziale nel periodo 2005-2009, preludio per il lancio del disaccoppiamento totale a partire dal 2010, ha alimentato una serie di rischi legati alla possibilità di una contrazione del numero di

aziende specializzate. I dati Agea, infatti, evidenziavano un crollo delle superfici tabacchicole del 47,2% tra il 2009 e il 2012, motivato proprio dall'elevata riduzione del sostegno. Ciò ha stimolato e favorito la nascita di nuovi assetti organizzativi all'interno della filiera, tra i quali spicca per importanza e peso nell'ambito del comparto italiano, l'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia, strutturato a partire dal 2011 e con alla base un MoU con il Ministero dell'Agricoltura. Questo accordo di filiera costituisce una vera e propria *best practice* nel settore del tabacco italiano ed europeo e ha rappresentato un elemento centrale per la ristrutturazione e il rilancio del comparto. Attualmente l'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia, dopo la conferma degli impegni istituzionali tra Philip Morris Italia e Masaf nel marzo 2023, è stato aggiornato e proiettato al 2027; un impianto rinnovato, al cui interno

trovano spazio, tra gli altri, meccanismi innovativi di supporto per affrontare le nuove sfide della transizione eco-energetica e digitale che attendono la tabacchicoltura nei prossimi anni.

Elementi centrali di una nuova visione dell'attività tabacchicola, che in un certo senso rappresentano il sottostante dell'accordo di filiera, sono certamente legati all'ampliamento della portata sostenibile della produzione primaria, con particolare riferimento non soltanto alla componente ambientale, promossa attraverso le buone pratiche agricole (Gap) e la maggiore sostenibilità ambientale della produzione, ma anche sostenendo la dimensione sociale della sostenibilità. I protocolli Alp, che coinvolgono la tutela delle condizioni dei lavoratori,

rappresentano a tale proposito un elemento fondamentale di questa nuova direzione verso il solco della multifunzionalità.

L'esigenza di coordinare l'attività tabacchicola, favorendo un aumento della sostenibilità economica delle aziende, ha generato modelli organizzativi differenziati all'interno dei diversi sistemi produttivi territoriali. Questa ricerca ha l'obiettivo di approfondire le caratteristiche dei modelli di sviluppo territoriali e delle performance economiche, anche attraverso il confronto tra gli stili aziendali emersi nell'insieme delle aziende che hanno aderito al progetto di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia-Ont Italia e quelle che non vi hanno aderito.





# 2.



## 2. Metodologia di indagine

Per la realizzazione dell'analisi sono state utilizzate le informazioni presenti nella banca dati della Rete di Informazione Contabile Agricola (Rica) (a), indagine campionaria realizzata annualmente da ogni Stato Membro dell'Ue secondo una metodologia comune definita nella normativa comunitaria di riferimento (b). La Rica rappresenta la principale fonte di informazioni per l'analisi della situazione economico-finanziaria delle aziende agricole e per la valutazione dell'impatto delle azioni previste dalla Politica Agricola Comune. Oggetto dell'indagine sono le aziende agricole aventi una dimensione economica (misurata in termini di Produzione Standard) (c) di almeno 8.000 euro. Il campione è costituito da circa 11.000 unità, rappresentative dell'universo delle aziende agricole appartenenti ad un definito campo di osservazione secondo tre dimensioni: la regione amministrativa, la dimensione

economica e l'Orientamento Tecnico Economico (Ote) (d).

Sono state estratte dalla banca dati le informazioni relative ad aziende con superfici coltivate a tabacco e riferite a due diversi periodi: il triennio 2014-2016 ed il triennio 2018-2020 (e). L'analisi è stata svolta distinguendo tra le imprese che aderiscono all'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia e quelle che non vi fanno parte, al fine di verificare le differenze esistenti tra i due gruppi.

L'analisi ha preso in considerazione tre regioni italiane: Campania, Umbria e Veneto, nelle quali si concentra il 98,3% della produzione nazionale di tabacco e in cui si concretizzano gli impegni derivanti dall'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris.

Nelle tre regioni considerate, per il triennio 2014-2016 sono presenti nel campione Rica 142 aziende con produzione di tabacco, mentre nel triennio 2018-2020 le aziende

tabacchicole sono 122.

L'analisi è stata svolta in tre fasi:

- Fase 1: Profilo socio-demografico. Sono state analizzate le variabili famiglia, titolo di studio e forma di conduzione delle 122 aziende presenti nell'ultimo triennio del data-set (2018-2020);
- Fase 2: Profilo strategico - strutturale. Sono state analizzate le variabili di struttura delle 122 aziende presenti nell'ultimo triennio del data-set (2018-2020);
- Fase 3: Analisi statica e dinamica delle performance economiche. Avvalendoci di una serie storica più lunga (2014-2016 e 2018-2020) è stato possibile analizzare la struttura e l'evoluzione dei costi e dei ricavi delle 75 aziende comuni ai due trienni considerati.



3.



## 3. Risultati

### 3.1 Profilo socio-demografico

La prospettiva socio-demografica si giustifica alla luce del fatto che il tessuto agricolo italiano è quasi interamente costellato di aziende di tipo familiare e che il comparto del tabacco non fa eccezione. La conseguente ipotesi di lavoro è che la composizione della famiglia e la localizzazione all'interno del ciclo vitale possano influenzare le strategie aziendali e, di conseguenza, i risultati imprenditoriali. La classificazione utilizzata nell'analisi (Bartoli e De Rosa, 2013), comprende le seguenti tipologie familiari:

- mono-personali;
- coppia senza figli;
- coppia con figli, che possiamo disaggregare in una ulteriore tipologia:
  - coppia con figlio conduttore giovane;

- mono-genitoriale, che a sua volta può distinguersi in:
  - mono-genitoriale con figlio conduttore giovane;
  - mono-genitoriale con figlio conduttore maturo
- famiglie estese.

Tutte le classi vengono poi distinte in 3 fasce di età: famiglie giovani ( $\leq 40$  anni) mature (41-64 anni) e anziane ( $\geq 65$  anni).

La seconda variabile considerata riguarda il titolo di studio, utilizzata come riferimento per la rappresentazione del capitale umano aziendale. Sono stati considerati i seguenti titoli rilevati dalla banca dati:

- nessun titolo/licenza elementare;
- licenza media inferiore;
- diploma di qualifica professionale;
- diploma di maturità;

- laurea;
- specializzazione post-laurea.

Il titolo di studio viene rilevato non solo in riferimento al conduttore. Al fine di disporre di un ulteriore elemento di valutazione viene preso in considerazione anche il titolo di studio di grado più elevato presente nella famiglia agricola, nell'ipotesi che il processo decisionale strategico possa essere influenzato da tutti i componenti della famiglia.

L'analisi generale, condotta sulle 122 aziende presenti nel campione Rica durante il triennio 2018-2020, evidenzia che la tipologia familiare prevalente è quella mono-personale con conduttore maturo, di età compresa tra i 41 e i 64 anni (tabella 3.1). L'incidenza di questa tipologia familiare supera un terzo delle aziende totali, con profonde differenze tra quelle aderenti all'accordo rispetto a quelle non aderenti. In particolare, nelle aziende partecipanti all'accordo di filiera questa rappresenta più della metà del totale (51,6%), mentre per il secondo gruppo, solo il 27,5%. Tra le aziende non aderenti al progetto di filiera spicca la presenza di tipologie familiari condotte da anziani, dunque individui con un'età superiore ai 64 anni, rispetto alle aziende che partecipano all'accordo di filiera.



Tabella 3.1: Distribuzione del numero di aziende per tipologia familiare e adesione all'accordo di filiera (numero e %)

Tipologia familiare	Numero di aziende			% Aziende		
	Accordo di filiera		Totale	Accordo di filiera		Totale
	Non partecipa ad accordo di filiera	Partecipa ad accordo di filiera		Non partecipa ad accordo di filiera	Partecipa ad accordo di filiera	
1a. Monopersonale G	2	1	3	2,2	3,2	2,5
1b. Monopersonale M	25	16	41	27,5	51,6	33,6
1c. Monopersonale A	8	3	11	8,8	9,7	9,0
2a. Coppia senza figli G	1	-	1	1,1	-	0,8
2b. Coppia senza figli M	7	2	9	7,7	6,5	7,4
2c. Coppia senza figli A	1	-	1	1,1	-	0,8
3b. Coppia con figli M	4	3	7	4,4	9,7	5,7
3c. Coppia con figli A	3	-	3	3,3	-	2,5
4a. Coppia con figlio conduttore G	1	-	1	1,1	-	0,8
5b. Monogenitoriale M	3	1	4	3,3	3,2	3,3
5c. Monogenitoriale A	6	-	6	6,6	-	4,9
6a. Monogenitoriale con figlio conduttore	6	-	6	6,6	-	4,9
6b. Monogenitoriale con figlio conduttore	2	1	3	2,2	3,2	2,5
7a. Famiglie estese (*) G	-	2	2	-	6,5	1,6
7b. Famiglie estese (*) M	17	2	19	18,7	6,5	15,6
7c. Famiglie estese (*) A	5	-	5	5,5	-	4,1
<b>Totale</b>	<b>91</b>	<b>31</b>	<b>122</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\* Una famiglia estesa (o famiglia allargata) consiste di un gruppo più grande di più di una sola generazione di persone tra loro imparentate. Questi possono essere i genitori con i loro figli e nipoti, zii, zie o altri parenti.

G= giovane, M=matura, A=anziana

**Fonte:** Elaborazione Centro Studi Divulga su dati Rica (2018-2020)

Il dato in questione evidenzia possibili implicazioni, se collegato all'orizzonte temporale strategico delle aziende: si può dedurre, infatti, che l'età avanzata dei componenti della famiglia con responsabilità strategiche sia un possibile freno per lo sviluppo di forme di aggregazione e di innovazione, spiegando così le differenze rilevate tra chi è coinvolto nell'accordo e chi non lo è. Altro fattore emergente è rappresentato dalla bassa incidenza di conduttori giovani, che coinvolge entrambi le aggregazioni, tema che riflette un carattere strutturale dell'agricoltura italiana.

Spostandoci sul dettaglio regionale (tabella 3.2), in Campania la metà delle aziende partecipanti all'accordo di filiera appartiene alla tipologia delle

mono-personali con conduttore maturo, dato che contraddistingue anche le aziende non partecipanti all'accordo. Tra le aziende partecipanti all'accordo la componente giovanile, ossia gli individui di età inferiore ai 40 anni, è concentrata tutta nella tipologia delle famiglie allargate. Come mostrato nella tabella, queste comprendono un gruppo più grande di più di una generazione di persone tra loro imparentate, siano queste i genitori con i loro figli e nipoti, zii, zie o altri parenti.

Nelle aziende che non partecipano all'accordo, invece, i giovani sono distribuiti all'interno di diverse tipologie familiari (monogenitoriale con conduttore giovane, monopersonali con conduttore giovane e coppie giovani senza figli).

Tabella 3.2: Distribuzione (%) del numero di aziende per tipologia familiare, regione e adesione all'accordo di filiera

Tipologia familiare	Regione								
	Campania			Umbria			Veneto		
	Accordo di filiera			Accordo di filiera			Accordo di filiera		
	Non partecipa ad accordo di filiera	Partecipa ad accordo di filiera	Totale	Non partecipa ad accordo di filiera	Partecipa ad accordo di filiera	Totale	Non partecipa ad accordo di filiera	Partecipa ad accordo di filiera	Totale
1a. Monopersonale G	2,6	0,0	1,8	2,2	9,1	3,6	0,0	0,0	0,0
1b. Monopersonale M	42,1	50,0	44,6	20,0	63,6	28,6	0,0	0,0	0,0
1c. Monopersonale A	10,5	16,7	12,5	6,7	0,0	5,4	12,5	0,0	10,0
2a. Coppia senza figli G	2,6	0,0	1,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2b. Coppia senza figli M	18,4	11,1	16,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2c. Coppia senza figli A	2,6	0,0	1,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3b. Coppia con figli M	0,0	0,0	0,0	8,9	18,2	10,7	0,0	50,0	10,0
3c. Coppia con figli A	0,0	0,0	0,0	4,4	0,0	3,6	12,5	0,0	10,0
4a. Coppia con figlio conduttore G	0,0	0,0	0,0	2,2	0,0	1,8	0,0	0,0	0,0
5b. Monogenitoriale M	5,3	5,6	5,4	2,2	0,0	1,8	0,0	0,0	0,0
5c. Monogenitoriale A	0,0	0,0	0,0	13,3	0,0	10,7	0,0	0,0	0,0
6a. Monogenitoriale con figlio conduttore G	7,9	0,0	5,4	6,7	0,0	5,4	0,0	0,0	0,0
6b. Monogenitoriale con figlio conduttore M	2,6	0,0	1,8	2,2	9,1	3,6	0,0	0,0	0,0
7a. Famiglie estese (*) G	0,0	11,1	3,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7b. Famiglie estese (*) M	5,3	5,6	5,4	20,0	0,0	16,1	75,0	50,0	70,0
7c. Famiglie estese (*) A	0,0	0,0	0,0	11,1	0,0	8,9	0,0	0,0	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\* Una famiglia estesa (o famiglia allargata) consiste di un gruppo più grande di più di una sola generazione di persone tra loro imparentate. Questi possono essere i genitori con i loro figli e nipoti, zii, zie o altri parenti.

G= giovane, M=matura, A=anziana

**Fonte:** Elaborazione Centro Studi Divulga su dati Rica (2018-2020)

Nelle aziende umbre partecipanti all'accordo di filiera sono presenti solo quattro delle sette tipologie familiari, con una concentrazione maggiore di aziende tra le tipologie mono-personali con conduttore maturo (63,6%) e nelle coppie mature con figli (18,2%). Le altre aziende ricadono nella tipologia mono-personale con conduttore giovane (9,1%) e mono-genitoriale con figlio conduttore maturo.

Il quadro per le aziende non partecipanti all'accordo di filiera è, invece, più frammentato, sebbene la tipologia prevalente rimanga quella mono-personale con conduttore maturo. Per quanto riguarda le aziende partecipanti all'accordo di filiera, la componente anziana, è

totalmente assente, laddove questa caratterizza più di un terzo delle aziende che non partecipano all'accordo. Pertanto, possiamo desumere che la propensione ad aderire all'accordo coinvolge in maniera relativamente maggiore imprese condotte da famiglie giovani o in età matura, mentre tra le aziende non aderenti spicca la componente anziana.

Questo dato conferma la maggiore propensione delle aziende giovani a partecipare a meccanismi di azione collettiva e consente di ipotizzare che questo carattere influisca positivamente anche sulla propensione ad adottare innovazioni, non solo di ordine tecnico, ma anche organizzativo, come testimonia lo

scarto demografico rilevato tra aderenti e non all'accordo di filiera. Ciò porta a sottolineare la portata dell'accordo, non soltanto in termini di potenziale moltiplicativo attivato dai progetti di innovazione, ma come percorso strategico in grado di porre le basi anche per incidere sulle competenze del futuro, migliorando la qualità del capitale umano della tabacchicoltura dei prossimi anni.

Nella regione Veneto le aziende che partecipano all'accordo sono equamente distribuite tra due tipologie familiari: coppia di persone mature con figli (50%) e famiglie allargate con conduttore maturo (50%). D'altro canto, il 75% delle aziende non partecipanti all'accordo di filiera si ritrova nella tipologia

familiare "famiglie estese" in età matura, mentre 1/4 delle aziende è ripartito tra le tipologie mono-personali anziane (12,5%) e coppia di anziani con figli (12,5%). Anche nel Veneto, dunque, sembra emergere una maggiore probabilità di ricambio generazionale nelle aziende all'interno dell'accordo di filiera, fondata sulla presenza relativamente maggiore di imprese condotte da giovani.

Per quanto concerne il titolo di studio, il dato che caratterizza tutte le aziende del campione è un livello di istruzione relativamente medio-basso, nel quale prevale la licenza media inferiore. Nelle aziende che partecipano all'accordo di filiera, più dei due terzi dei conduttori hanno conseguito un diploma di qualifica professionale.

Inoltre, risulta comune all'intero campione la coincidenza tra titolo di studio più elevato e titolo di studio posseduto da chi conduce l'azienda. Passando ad analizzare la forma di conduzione, il settore tabacchicolo conferma la netta preponderanza della conduzione diretta con prevalenza di manodopera familiare. L'incidenza è del 56% circa nelle aziende non aderenti all'accordo e del 48,4% in quelle che vi aderiscono. In queste ultime, dove la maglia aziendale è più ampia, spesso è necessario il ricorso a manodopera

extra-familiare. Infatti, la percentuale di aziende con ricorso a manodopera extra-familiare è pari al 38,7%, circa 10 punti percentuali in più rispetto alle aziende non inserite nell'accordo. Come evidenziato in altri studi, ciò significa che l'accorpamento fondiario con aumento della dimensione aziendale sembrerebbe favorire forme di conduzione che si avvalgono in prevalenza di manodopera non familiare, sia essa impiegata a tempo determinato o indeterminato. Il dettaglio regionale restituisce poi ulteriori differenze su base territoriale.

In particolare, la variabilità maggiore tra le aziende che aderiscono all'accordo e quelle che non vi aderiscono emerge in Campania. Difatti, le prime sono per lo più a conduzione diretta con prevalenza di manodopera extra-familiare, mentre le seconde sono per la maggior parte a conduzione diretta con prevalenza di familiari. In Campania, dove prevalgono realtà di piccole dimensioni, la presenza di manodopera extra-familiare finisce per contraddistinguere imprese con processi di ricomposizione fondiaria

che, come detto, sembrano caratterizzare soprattutto le aziende aderenti all'accordo.

Il titolo di possesso del capitale fondiario mostra come l'affitto riguardi nel complesso una quota maggiore di aziende non aderenti all'accordo (43% contro il 29%), con l'eccezione del Veneto nel quale il 50% delle aziende inserite nell'accordo fa ricorso all'affitto. Rilevante è anche il peso dell'acquisizione avvenuta per successione, che interessa circa un quarto delle aziende totali.

## 3.2 Dominio strutturale

Passando ad aspetti più strutturali e prendendo in esame le dimensioni fisiche, espresse in termini di Superficie Agricola Utilizzata (Sau), si nota una certa omogeneità tra le aziende del gruppo (siano esse aderenti o meno) e una marcata differenza territoriale tra le aziende ubicate in Veneto e in Umbria, che hanno rispettivamente una dimensione media di 69,4 ha e di 55,2 ha e quelle campane, la cui dimensione media risulta essere di gran lunga inferiore e pari a 14,5 ha. La diversa composizione del lavoro agricolo, con presenza anche di manodopera extra-familiare nelle aziende aderenti all'accordo è indice di una struttura aziendale più ampia, all'interno della quale eventuali processi di innovazione e

meccanizzazione rendono necessario il ricorso a manodopera esterna, a tempo determinato o indeterminato. Un utile indicatore che conferma quanto appena detto è certamente il grado di meccanizzazione dei terreni, che indica il rapporto tra la potenza delle macchine in chilowatt e la Sau (Kw/Sau).

Come evidenziato nella tabella 3.3, nelle regioni oggetto di studio, il grado di meccanizzazione dei terreni risulta sistematicamente superiore nelle aziende aderenti all'accordo rispetto a quelle non aderenti, con una eccezione in Umbria dove il dato sostanzialmente è uguale. Degno di nota è invece il dato campano dove la meccanizzazione è ampiamente maggiore nelle aziende aderenti all'accordo.

Tabella 3.3: Grado di meccanizzazione dei terreni (Kw/Sau)

	Aderenti	Non aderenti
Campania	15,3	9,1
Umbria	7,6	7,7
Veneto	8,6	7,9

**Fonte:** Elaborazione Centro Studi Divulga su dati Rica

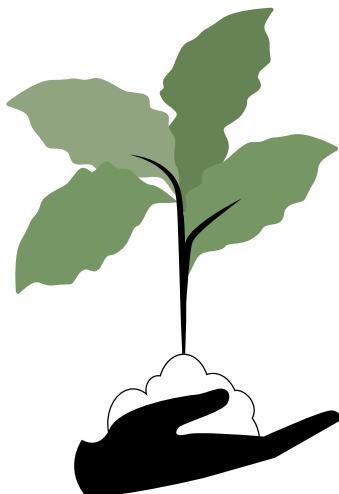


Tabella 3.4: Produttività totale della terra (Plv/Sau)

	Aderenti	Non aderenti
Campania	10.871,5	5.584,5
Umbria	4.614,3	4.335,8
Veneto	21.357,1	5.343,8

**Fonte:** Elaborazione Centro Studi Divulga su dati Rica

Di conseguenza non sorprende il dato sulle performance produttive, espresse dall'indicatore della produttività totale della terra (tabella 3.4) che conferma la sistematica superiorità dei valori della Plv (produzione lorda vendibile) (f) per ettaro in tutte e tre le regioni per gli imprenditori aderenti all'accordo.



Considerando invece la dimensione economica delle aziende (De), misurata in termini di Produzione Standard (Ps), emerge come la maggior parte delle aziende tabacchicole del campione, poco meno della metà, presenta una dimensione economica compresa tra 100.00€ e 500.000€. Nelle fasce più alte, superiori cioè ai 500.000€, la percentuale di aziende che aderiscono all'accordo di filiera è superiore di poco più di un punto percentuale, attestandosi a circa il 10%, a fronte dell'8,8% registrato per le aziende non aderenti. L'analisi del tessuto produttivo, realizzata articolando i due domini sociodemografico e strutturale, evidenzia alcuni elementi di criticità, legati alle difficoltà del ricambio generazionale e al livello di istruzione non sempre adeguato. Per quanto tali

criticità possano rappresentare barriere allo sviluppo imprenditoriale del settore tabacchicolo, è bene sottolineare come, per le aziende che hanno sottoscritto l'accordo di filiera, molte di queste sono state ridimensionate o addirittura rimosse attraverso una serie di iniziative, finalizzate a ridurre il gap di conoscenza e innovazione, in particolare il *digital divide* attraverso progetti finalizzati. Ciò che contraddistingue questi approcci alla diffusione delle innovazioni è certamente il modello cosiddetto "interattivo" di diffusione della conoscenza, ormai pilastro anche dell'azione di politica comunitaria a supporto delle innovazioni. Tale approccio vede la co-creazione dell'innovazione grazie a processi di *cross fertilization* all'interno di contesti che vedono protagonisti ricercatori,

produttori, istituzioni e altri stakeholder. Basti pensare al progetto *Leaf innovation Hub* che ha promosso due call per favorire progetti di innovazione nella filiera tabacchicola. Anche il progetto *Digital Farmer* ha ottenuto grande successo tra i giovani tabacchicoltori, consentendo loro di acquisire competenze digitali e di adottare tecnologie moderne che hanno accelerato la transizione eco-energetica e digitale delle aziende. Non vanno infine trascurate tutte le azioni a supporto del potenziamento del grado di multifunzionalità della tabacchicoltura, attraverso incentivi all'introduzione di buone pratiche agricole (Gap - Good Agricultural Practices) e al miglioramento delle condizioni dei lavoratori (Agricultural Labor Practices - Alp), anticipando in qualche modo la recente normativa sulle certificazioni Grasp.

### 3.3 Dominio economico-finanziario

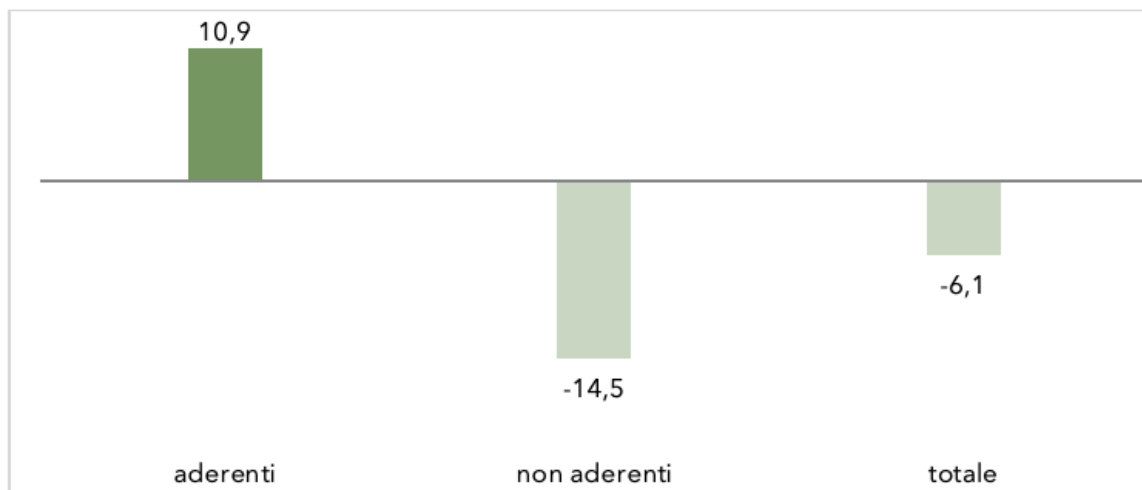
Il dominio economico-finanziario analizza alcuni indicatori che consentono di apprezzare eventuali differenze nelle performance delle aziende che aderiscono all'accordo di filiera rispetto a quelle che non vi aderiscono. L'analisi prende in considerazione i ricavi e l'indice di redditività del lavoro.

Iniziando dai dati relativi ai ricavi, l'analisi restituisce un quadro sufficientemente chiaro sulle performance registrate tra aziende aderenti e non aderenti all'accordo di

filiera Coldiretti-Philip Morris Italia (grafico 3.1).

Nell'arco temporale dei due trienni presi a riferimento (2014-2016 e 2018-2020), emerge una contrazione dei ricavi aziendali pari al 6,1% per le aziende tabacchicole del campione. Tuttavia, disaggregando il dato tra aziende aderenti e non aderenti all'accordo di filiera, quelle che hanno aderito vedono un sensibile incremento del fatturato, pari al 10,9%, a fronte di un calo del 14,5% registrato dalle aziende non aderenti.

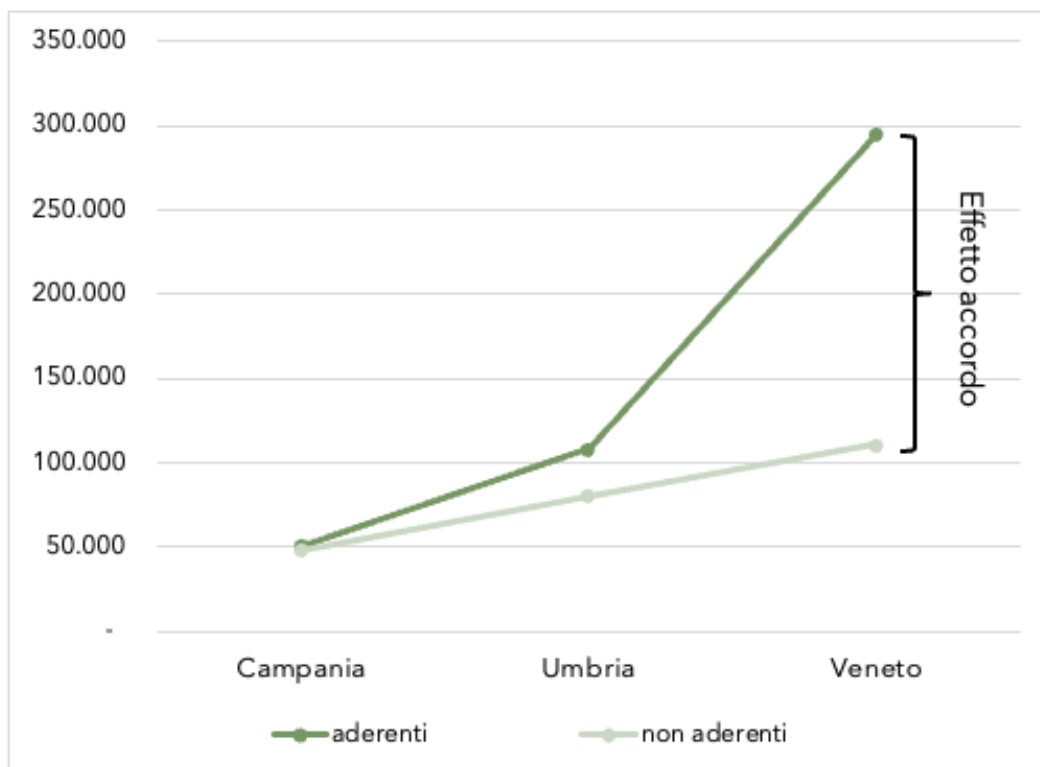
Grafico 3.1: Variazione (%) dei ricavi nel periodo di riferimento



**Fonte:** Elaborazione Centro Studi Divulga su dati Rica

Entrando nel dettaglio regionale e cercando di evidenziare ulteriori differenze, sono stati calcolati i rapporti tra ricavi per ogni unità di lavoro. In particolare, osservando i dati dei ricavi per unità di lavoro (grafico 3.2) nell'ultimo periodo di rilevazione e per tutte le aziende estratte su base regionale, è possibile confermare con maggiore puntualità quello che può essere definito "effetto accordo". Questo è presente in tutte e tre le regioni, sebbene con maggior intensità nella regione Umbria e soprattutto nel Veneto (grafico 3.2);

Grafico 3.2: Ricavi per UI al 2018-2020



**Fonte:** Elaborazione Centro Studi Divulga su dati Rica

L'effetto accordo, così come indicato nel grafico 3.2, evidenzia come l'efficacia dell'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia porti a risultati economici molto positivi in termini di ricavi per unità di lavoro. A fronte di queste performance è opportuno, tuttavia, sottolineare come le aziende che aderiscono all'accordo scontano una incidenza dei costi relativamente maggiore. L'innalzamento dei costi che le aziende che hanno aderito all'accordo di filiera devono sostenere è da attribuirsi ai seguenti punti:

a. Tutela della sostenibilità sociale e ambientale, attraverso l'adozione di pratiche agricole meno inquinanti e più rispettose delle condizioni dei lavoratori. Ad esempio, la cura del tabacco esclude l'utilizzo di gasolio considerato più inquinante, ma è necessario ricorrere all'uso di gpl, metano o cippato. Ciò, evidentemente, comporta un aumento dei costi di adattamento strutturale, organizzativo e di trasformazione delle pratiche aziendali più orientate a garantire la sostenibilità. Chi opera all'esterno dell'accordo di filiera ha

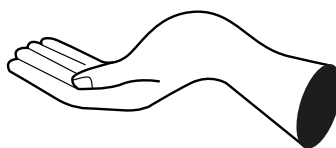
impegni meno vincolanti, meno costosi. A conferma di ciò, nell'accordo figurano precisi indirizzi di utilizzo di alcuni prodotti fitosanitari, finalizzati all'adozione di pratiche agronomiche che utilizzino prodotti sostenibili o di origine naturale.

b. Una maggiore attenzione sulle pratiche colturali si evince anche dalla tendenza ad accentuare l'adozione di modelli di agricoltura di precisione e di sistemi digitali, con l'obiettivo di identificare sistemi di allerta. Questi comportano un aumento dei costi che, tuttavia, nel breve termine potranno tradursi in un maggior efficientamento delle pratiche agricole e, quindi, in una contrazione dell'incidenza dei costi unitari di produzione.

c. Ultimo elemento, ma non per ordine di importanza, è certamente l'attenzione al lavoro e al rispetto della cosiddetta condizionalità sociale che nella nuova Pac 2023-27 diventerà obbligatoria. I lavoratori, dunque, trovano ascolto e tutele all'interno del perimetro dell'accordo, attraverso una serie di misure che ne tutelino la dignità e la sicurezza delle condizioni lavorative.

È bene tuttavia precisare che l'incidenza maggiore dei costi è riconducibile sostanzialmente alle spese effettuate per investimenti, spesso sul fronte dell'innovazione (tecnologica o ambientale), che sebbene nel breve termine rappresentino uscite rilevanti, nel medio e lungo periodo produrranno importanti benefici nelle imprese coinvolte, traducendosi in fattori abilitanti in grado di proiettare l'azienda su traiettorie di futuro e di crescita sostenibili. Tenuto conto dei dati relativi all'andamento dei ricavi e dell'incidenza dei costi di produzione, si è cercato di definire un indicatore sintetico di redditività, in particolare, è stata calcolata la redditività per unità

di lavoro. La redditività per ciascuna unità impiegata nel processo di produzione è sintetizzata dall'indicatore  $Rn/UL$  (reddito netto/unità di lavoro). Dall'elaborazione dei dati Rica si evince che la redditività netta per ogni unità di lavoro impiegata nel processo di produzione aumenta per le aziende che aderiscono all'accordo (10,7%), a fronte di un calo del 9,1% nelle imprese non aderenti. Le aziende partecipanti al progetto di filiera fanno registrare un aumento del reddito per unità di lavoro che passa da 23.392 a 25.900 euro, a fronte di una riduzione per le non aderenti, da 24.811 a 22.547 euro.



I dati presentati consentono di affermare la bontà dell'investimento di una filiera integrata nel settore tabacchicolo, proiettandolo verso modelli competitivi, nei quali la competitività si realizza anche attraverso l'implementazione di modelli di business sostenibili da un punto di vista economico, sociale, ambientale. Si tratta dunque di filiere organizzate, in grado di proiettarsi verso le sfide future, partendo da solide basi imprenditoriali. Questi sono "valori positivi" che dipendono dai meccanismi virtuosi presenti all'interno dell'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia che, oltre

a garantire i volumi di produzione, ha consentito di tracciare traiettorie di prevedibilità e sostenibilità per quella parte di filiera integrata e oggi fiore all'occhiello del settore del tabacco in Europa. Più in particolare, come si evince dalla tabella 3.5, in cui è riportato il confronto della redditività per unità di lavoro per l'ultimo biennio con dettaglio regionale, lo scarto è particolarmente evidente in Veneto per le aziende aderenti all'accordo e la differenza con le aziende non aderenti è superiore ai 25.000€ per Ul. Anche in Umbria si registra un significativo aumento della redditività per le aziende aderenti. Dalla tabella



Tabella 3.5: Redditività per unità di lavoro (Rn/UI)

	Aderenti	Non aderenti
Campania	18.363	17.522
Umbria	23.385	20.582
Veneto	83.294	58.597
Totale	25.900	22.547

**Fonte:** Elaborazione Centro Studi Divulga su dati Rica (2018-2020)

emerge inoltre una chiara differenza con le imprese non aderenti, pari a poco meno di 3.000€ per UI. Anche in Campania il divario tra aziende aderenti e non è evidente, pari a più di 800€ per UI. Infatti, la redditività delle aziende campane aderenti supera quella delle aziende non aderenti, con valore di 18.363€/UI a fronte dei 17.522€/UI nelle aziende che non aderiscono. Sebbene l'accordo di filiera abbia comportato maggiori impegni e costi derivanti dall'adesione all'accordo stesso, a fronte di questi, l'accordo ha previsto anche formule di intervento straordinario e di "soft transition" sempre più aderenti ai fabbisogni degli agricoltori e alle sfide

del momento. Ad esempio per la campagna 2022, anno molto critico per la produzione a causa del forte aumento dei costi dovuto alle tensioni scatenate dalla guerra in Ucraina e da altre incertezze di sistema, è stato approvato nel 2023 da parte di Philip Morris Italia un riconoscimento economico straordinario per i produttori coinvolti nell'accordo proprio per fronteggiare i maggiori costi energetici che le aziende hanno dovuto sostenere nell'annata produttiva 2022 e per continuare ad implementare in misura costante le buone pratiche agricole e del lavoro in un contesto sempre più difficile.

L'intervento straordinario del 2023 (con riferimento alla campagna di produzione 2022) fa seguito ad un altro importante intervento economico realizzato nel 2022 (per la campagna 2021). Si tratta di azioni importanti, che testimoniano nella pratica la consapevolezza delle difficoltà e la volontà di tutelare il lavoro delle aziende e delle persone che partecipano all'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia. Tuttavia, al di là di interventi straordinari, resta fondamentale la spinta offerta da una garanzia di prezzo sostenibile per coloro che aderiscono all'accordo di filiera che sistematicamente remunera i tabacchicoltori in misura maggiore rispetto a chi non vi aderisce. Pertanto, l'adesione all'accordo ha offerto un ombrello protettivo, necessario soprattutto in periodi di gravi difficoltà aziendale, proprio come registrato nel 2022 e 2023 a seguito delle tensioni geopolitiche e inflazionistiche. Questo ha garantito una maggiore capacità di resilienza, ovvero una capacità relativamente maggiore di adattarsi a shock esogeni. Non sorprende dunque il fatto che i risultati economici confermano la bontà di aderire all'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia, alimentando una traiettoria strategica e imprenditoriale fondata su buone pratiche agricole e del lavoro, sostenibili e soprattutto su una transizione tecnologica e digitale che favorisce buoni risultati aziendali.



4.



## 4. Conclusioni

Il lavoro ha evidenziato le principali caratteristiche sociodemografiche, strutturali e di performance economiche delle aziende tabacchicole, distinguendo tra aziende aderenti all'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia e aziende non aderenti.

L'ipotesi del lavoro è che l'adesione all'accordo di filiera possa generare performance e modelli di sviluppo più sostenibili: da questo punto di vista, possiamo affermare che, sulla base dei dati campionari utilizzati (banca dati Rica), le aziende che partecipano all'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia sono contraddistinte da modelli di sviluppo più robusti e sostenibili sia dal punto di vista economico che socio-ambientale. Agli impegni di natura ambientale e sociale a cui aderiscono i partecipanti al contratto di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia si accompagnano, infatti, performance economiche migliori e

formule socio-demografiche con migliori prospettive future.

Le aziende aderenti all'accordo di filiera mostrano una "tenuta" sociodemografica maggiore, con una relativa prevalenza di imprenditori giovani o maturi, il che alimenta l'impressione di una solidità maggiore di queste aziende in una prospettiva di lungo termine. A conferma di ciò, la maggiore robustezza del tessuto produttivo trova conferma anche nell'ambito del dominio strutturale, nel quale spicca un maggiore grado di meccanizzazione delle aziende aderenti all'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia cui fa riscontro un livello di produttività della terra più elevato. L'impressione, dunque, è che queste aziende mostrino una capacità di innovazione e, quindi, di sviluppo futuro, relativamente maggiore. L'attivazione di modelli imprenditoriali solidi non solo sul piano economico, ma anche e

soprattutto su quello della sostenibilità ambientale e sociale lasciano supporre una prospettiva di medio-lungo periodo più dinamica, che ne garantisce una tenuta non solo a livello di impresa, ma anche di sistema locale tabacchicolo.

L'analisi del dominio economico-finanziario conferma che siamo in presenza di uno scarto non trascurabile tra aderenti all'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia e non aderenti nella generazione di valore, che si è accentuato nel corso del tempo. Uno scarto apprezzabile tanto a livello di ricavi aziendali che di redditività del lavoro impiegato. Quest'ultimo risultato ha spiegazione in una maggiore efficienza che potrebbe segnalare la presenza di migliori dotazioni organizzative e tecnologiche, come mostrato sui dati relativi alla meccanizzazione e alla redditività. In questa prospettiva va evidentemente valutata anche la maggiore propensione alla diversificazione sia in attività agricole che non agricole, che caratterizza il gruppo delle aziende aderenti considerato in questa analisi.

In definitiva, alla luce dei dati mostrati e sulla scorta delle numerose attività messe in campo all'interno dell'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia, si può affermare che l'impatto positivo che questo ha generato sia frutto di un ecosistema imprenditoriale che poggia su tre solidi pilastri:

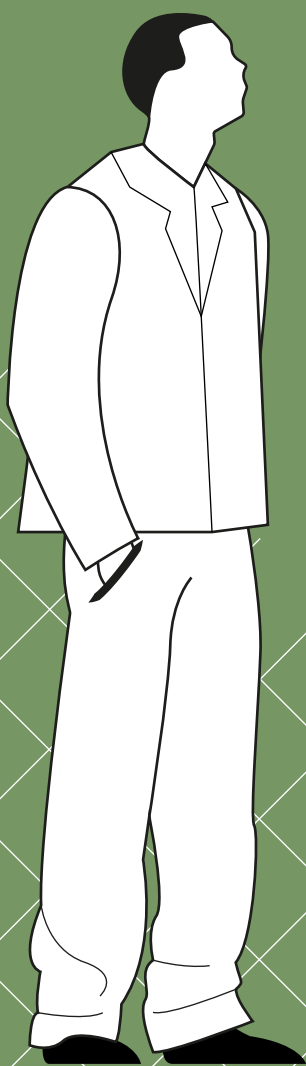
a) una maggiore capacità di ridefinire l'orizzonte strategico del settore tabacchicolo che, attraverso una *visione pluriennale*, associa agli impegni di acquisto del tabacco greggio un'azione decisa proiettata verso il trasferimento di competenze e dell'innovazione, alimentando investimenti e percorsi di crescita coerenti con le sfide del futuro. Una filiera integrata i cui fondamentali risultano robusti e saldamente proiettati verso il futuro e verso le 'nuove generazioni' che anche grazie alle iniziative dell'accordo assumono un ruolo cardine nella valorizzazione e nello sviluppo del settore tabacchicolo;

b) una maggiore *capacità imprenditoriale* di alcune aziende a saper cogliere e sfruttare in pieno

l'opportunità che l'accordo ha rappresentato;

c) lo sviluppo di networking skills, attraverso la creazione di un vero e proprio sistema di supporto e di trasferimento di conoscenze finalizzate alla *promozione di pratiche sostenibili* e di sistemi di produzione e di gestione sempre più competitivi. L'obiettivo futuro, dunque, deve diventare quello di estendere la base associativa delle aziende aderenti all'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia, al fine di potenziare questo ecosistema imprenditoriale, accelerandone così i meccanismi di miglioramento competitivo e mettendo in sicurezza un pezzo sempre più importante della tabacchicoltura italiana e di conseguenza europea.

n.



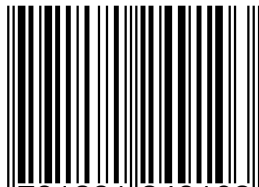


## Note

- a) Per maggiori approfondimenti si può consultare il sito dedicato (<https://rica.crea.gov.it/>)
- b) Reg. Ce 79/65 e seguenti.
- c) La Produzione Standard (Ps), definita nel Reg. Ce 1242/2008 e seguenti, rappresenta il valore della produzione lorda, ottenuta dalla sommatoria del valore del prodotto principale e dei prodotti secondari e non considerando i pagamenti diretti, l'Imposta sul Valore Aggiunto e le tasse sulla produzione. Essa è determinata a livello regionale e per ciascuna attività produttiva vegetale e animale sulla base delle medie di prezzi e rese di un quinquennio di riferimento. La Ps rappresenta il parametro economico utilizzato principalmente per il calcolo della dimensione economica delle aziende agricole e per la loro classificazione tipologica, ma i coefficienti regionali di Ps vengono utilizzati anche dalle regioni per l'attuazione dei programmi di sviluppo rurale.
- d) L'Orientamento Tecnico-Economico (Ote) di un'azienda è determinato dall'incidenza percentuale della Produzione Standard delle diverse attività produttive dell'azienda rispetto alla sua Produzione Standard totale.
- e) La scelta di questi due trienni è stata dettata dal fatto che in questo modo è stato possibile identificare un maggior numero di aziende aderenti all'accordo di filiera, a partire da un periodo in cui queste erano presenti nella banca dati, e poi considerando il triennio relativo alle indagini più recenti.
- f) Secondo il Glossario Rica, la Plv indica il valore della produzione agricola ottenuta dalla vendita, sia dei prodotti primari che trasformati, dall'autoconsumo, dalle regalie, salari in natura, dalle variazioni di magazzino; dalla capitalizzazione dei costi per le costruzioni in economia e per le manutenzioni straordinarie, dalla rimonta interna di animali giovani, ed infine dagli aiuti pubblici in conto esercizio del primo pilastro della Pac (<https://rica.crea.gov.it/APP/glossario/index.php?letter=P>)



ISBN 979-12-81249-10-3



9 791281 249103









