Regione del Veneto

PSR 2014-2020
Rapporto di analisi per la Priorità 3

Versione del 2 agosto 2013

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA | TESAF

Studio realizzato in base all'Accordo di programma stipulato da Regione del Veneto e Università degli Studi di Padova - Dipartimento Territorio e Sistemi Agroforestali (Dgr n. 660 del 07/05/2013).

Il presente Rapporto è stato redatto dal gruppo di lavoro del Dipartimento TESAF dell'Università degli Studi di Padova con la fattiva e preziosa collaborazione dei componenti del gruppo di lavoro SR2020 della Regione Veneto.

Referenti Regione del Veneto

Responsabile di Priorità: Andrea Comacchio
Vicario: Alessandra Scudeller

Elenco degli autori delle singole parti

Focus Area 3a) Migliore integrazione dei produttori primari nella filiera agroalimentare:

Il ruolo dell'associazionismo e della cooperazione in Veneto (*Vasco Boatto e Federica Bianchin*)

Integrazione dei produttori primari e regimi di qualità: ruolo dell'associazionismo e del sistema cooperativo, PDQ alimentari (*Edi Defrancesco*), comparto vitivinicolo (*Vasco Boatto, Andrea Dal Bianco e Vanessa Follador*)

Problematiche delle filiere corte e lunghe per le produzioni "convenzionali", equilibrio in termini di efficienza e ruolo delle associazioni di produttori e delle organizzazioni interprofessionali (*Vasco Boatto, Cristian Bolzonella, Vanessa Follador e Lara Pizzo*)

Integrazione dei produttori primari, mercati locali e filiere corte (*Vasco Boatto e Federica Bianchin*)

Filiere Foresta-Legno (*Paola Gatto e Davide Pettenella*)

Focus Area 3b) La gestione dei rischi nel settore agricolo (*Samuele Trestini*)

Coordinamento per la stesura del testo a cura di Vasco Boatto e Lara Pizzo.

Indice

Priorità 3: Promuovere l'organizzazione della filiera agroalimentare e la gestione dei rischi nel settore agricolo 4

3.1.Migliore integrazione dei produttori primari nelle filiera agroalimentare attraverso i regimi di qualità, il benessere animale, la promozione dei prodotti nei mercati locali, le filiere corte, le associazioni di produttori e le organizzazioni interprofessionali 4

3.1.1 L'associazionismo e la cooperazione in Veneto 4

3.1.2 Integrazione dei produttori primari e regimi di qualità: ruolo dell'associazionismo e del sistema cooperativo 7

3.1.3 Problematiche delle filiere corte e lunghe per le produzioni 'convenzionali', equilibrio in termini di efficienza e ruolo delle associazioni di produttori e delle organizzazioni interprofessionali 20

3.1.4 Integrazione dei produttori primari, mercati locali e filiere corte 36

3.1.5 Filiere foresta-legno 38

3.1.6 Analisi SWOT 41

3.2 Sostegno alla gestione dei rischi aziendali 43

3.2.1 I fattori di rischio nel settore agricolo 43

3.2.2 Strumenti per la gestione del rischio 44

3.2.3 Diffusione degli strumenti di gestione del rischio per le colture, le produzioni zootecniche e le strutture agricole 46

3.2.4 Analisi SWOT 49

Bibliografia 50

Sitografia 52

Allegati: Tabelle e Grafici 53

Priorità 3: Promuovere l'organizzazione della filiera agroalimentare e la gestione dei rischi nel settore agricolo

3.1.Migliore integrazione dei produttori primari nelle filiera agroalimentare attraverso i regimi di qualità, il benessere animale, la promozione dei prodotti nei mercati locali, le filiere corte, le associazioni di produttori e le organizzazioni interprofessionali

3.1.1 L'associazionismo e la cooperazione in Veneto

Il ruolo dell'associazionismo in Veneto

Nell'ambito del mercato dei prodotti agroalimentari la fase distributiva rappresenta uno degli anelli più problematici. All'atomizzazione dell'offerta della produzione agricola e conseguente scarso potere contrattuale dell'agricoltore, si contrappone una elevata concentrazione delle attività presenti nella trasformazione e distribuzione e conseguente squilibrio nella ripartizione del valore creato dalla catena a svantaggio del produttore primario.

Per riequilibrare i rapporti di forza tra i diversi attori della filiera, condizione necessaria per uno sviluppo nel tempo della stessa, si sono adottate diverse strategie, non necessariamente contrapposte che si muovono, da un lato nella direzione di rafforzare il potere contrattuale dell'agricoltore, dall'altro di ridurre le inefficienze nella fase distributiva. Relativamente al primo aspetto gli interventi si sono orientati a favorire la concentrazione del prodotto attraverso forme di integrazione orizzontale. Per quanto riguarda gli interventi volti a migliorare la fase distributiva le azioni riguardano l'accorciamento della filiera, forme di integrazione verticale e accordi interprofessionali.

Nella situazione economica attuale, alla luce anche degli indirizzi di politica comune, il miglioramento della catena del valore passa anche attraverso un deciso orientamento delle imprese dalla produzione al mercato, con una conseguente maggiore attenzione alle esigenze del consumatore. In quest'ambito, assumono rilevanza gli aspetti legati alla caratteristica qualitativa del prodotto, sia in termini di qualità percepita che certificata.

La cooperazione agroalimentare nel Veneto

Il settore agroalimentare è stato spesso protagonista, se non pioniere, nella creazione di reti. Basti pensare alla consolidata presenza nel Veneto del sistema cooperativo agricolo, una storia che parte dalla fine dell'800, quando gruppi di agricoltori decisero di mettersi insieme per superare i vincoli dimensionali delle loro proprietà e dotarsi di adeguate strutture produttive. Un problema presente tuttora, se si considera che la polverizzazione della base produttiva e l'esiguità della superficie media aziendale rappresentano alcuni dei fattori limitanti più significativi per la crescita imprenditoriale del settore primario nel Veneto.

L'esigenza di superare le criticità e le inefficienze dovute ai vincoli dimensionali ha pertanto creato negli anni passati le condizioni per la nascita di numerose Cooperative, Consorzi e Associazioni. Queste prime forme di reti tra produttori, in grado di concentrare il prodotto, attuare economie di scala e consentire i necessari investimenti, si sono talvolta evolute verso forme di reti di filiera, occupando in parte o in toto i segmenti dalla produzione al consumo. La partecipazione alle reti di impresa offre infatti la possibilità di andare oltre il mero aspetto produttivo stabilendo relazioni stabili con distributori, importatori e buyer o dando vita ad apposite strutture per la promozione e commercializzazione.

Uno dei meriti delle forme cooperative, consortili e associative in agricoltura è stato quello di aver reso possibile il superamento della frammentarietà aziendale senza abbandonare l'individualismo, che è una delle caratteristiche principali del tessuto imprenditoriale veneto.

Dall'analisi sull'andamento congiunturale 2009 – 2011 della cooperazione agroalimentare in Veneto emerge come siano diminuite le cooperative, il numero di soci ed il fatturato aggregato, mentre sia aumentato il numero di addetti ed il valore della produzione liquidato ad ogni singolo socio. Da questo quadro emerge di fatto una situazione solo relativamente negativa, data la sfavorevole congiuntura economica globale, considerato che il fatturato complessivo è diminuito, in proporzione, meno del numero dei soci, risultando di fatto accresciuto il ricavo degli associati.

Nel 2011 il numero di cooperative agroalimentari attive in Veneto (363) è calato del 12% rispetto al 2009. La flessione si è avuta dal 2005 ad oggi, con la perdita di 55 cooperative (Fig. 1).

Anche il fatturato ha subìto una flessione rispetto al 2009 (-6%), mantenendosi comunque vicino ai 3 miliardi di euro[1] e con un incremento, se confrontato con il dato del 2005, del 51,9%.
Nella suddivisione per classi di fatturato, è aumentata la percentuale delle imprese con meno di 500.000 euro (28,9%, contro il 16,7% del 2009) ed è fortemente diminuita (di quasi 11 punti percentuali) la classe intermedia (tra 1 e 10 milioni), con il 43,5%, mentre si è mantenuta costante la percentuale della classe superiore ai 50 milioni di euro, continuando a rappresentare il 4% del totale (Fig. 2).
I soci hanno raggiunto le 66.850 unità, con un decremento dell'11% rispetto al 2009 (75.370), mentre gli addetti del settore sono aumentati del 4% nel 2011 rispetto al 2009, raggiungendo le 10.750 unità. La classificazione per numero di lavoratori vede primeggiare la fascia di cooperative con meno di 20 unità (86,5%), che risulta invariata rispetto al 2005, mentre è diminuita la quota di quelle con un numero di lavoratori tra 20 e 50 (8,0% contro l'8,8% del 2005) ed è aumentata quella con più di 50 addetti (5,5% contro il 4,7% del 2005).
Il valore della produzione riconosciuto e liquidato ad ogni singola azienda agricola associata, è salito in media, dai 40.700 euro del 2009 ai 43.000 del 2011 ed il fatturato medio per cooperativa è cresciuto da 7,4 milioni di euro a 7,9 milioni.
Il sistema cooperativo è diffuso su tutto il territorio regionale (Fig. 3), con una maggiore concentrazione nella provincia di Verona (35% del totale con 127 imprese), seguita da Padova (57 cooperative, per il 15,7%) e Treviso (53 imprese, 14,6%). In quest'ultima provincia ritroviamo la più alta media di soci per cooperativa (353), mentre Venezia, che registra il minor numero di cooperative (18) detiene il secondo posto per la media di soci (304), grazie alle nuove forme di aggregazione che si sono realizzate in questi ultimi anni.
Considerando i vari comparti produttivi (Fig. 4), il maggior numero di cooperative rientrano nell'ambito dei servizi (24,2%), ed in quello ortofrutticolo (23,4%), seguiti dal lattiero-caseario (17,6%).
Il 30,2% del fatturato della cooperazione agroalimentare regionale viene generato dalle cooperative del settore vitivinicolo, con 871 milioni di euro, con un fatturato medio per cooperativa di 17,5 milioni di euro. In seconda battuta troviamo quello dei servizi (20,2% sul fatturato totale, con 583 milioni), seguito dal settore lattiero-caseario (17,7%, 511 milioni di euro), zootecnico (15%, 434 milioni) e ortofrutticolo (14%, con 403 milioni). Gli altri comparti (tabacchicolo, olivicolo, macelli cooperativi) coprono il restante 2,9%, con 85 milioni di euro (Fig. 5).
Considerando nel dettaglio gli indicatori di bilancio delle cooperative agroalimentari venete (Tab. 1), si denota, nel periodo dal 2007 al 2011, dapprima una sostanziale diminuzione del fatturato per addetto, che ha toccato il minimo nel 2009 con 297,11 migliaia di euro, seguita da una ripresa nel 2010, per poi decrescere nuovamente nel 2011. Per le società, invece, il fatturato per addetto ha seguito un andamento analogo pur mantenendosi entro un certo intervallo di valori (non inferiori a 394,23 migliaia di euro, il valore più basso cui si è arrivati nel 2011, Tab. 2).
Analogamente, il valore aggiunto per addetto delle cooperative agroalimentari, diminuito nel 2008 e 2009, è aumentato nel 2010 per subire un ulteriore crollo nel 2011 (-33,5% rispetto all'anno precedente, Tab. 1). Le società invece, si mantengono intorno a valori simili nel periodo, pur con delle oscillazioni che vedono un calo netto nel 2011 (Tab. 2).
Per quanto riguarda il costo del lavoro per addetto, tra il 2006 ed il 2009 per le cooperative si è arrivati al valore più basso nel 2009 con 30,99 migliaia di euro per dipendente, mentre nel biennio successivo si è assistito dapprima ad un aumento, con un +12%, seguito da un calo nel 2011, con un -21,3% (Tab. 1). Anche per le società nel 2009 il costo del lavoro è diminuito in confronto al 2008 e al 2007, con 33,43 migliaia di euro per addetto, per poi aumentare nel 2010 (+10%) e diminuire nel 2011 (-12,4%, Tab. 2).
Il tasso di rotazione del capitale investito ha dato un'indicazione di maggior efficienza per il settore cooperativo agroalimentare veneto nel 2006 (1,48), mentre negli anni successivi si è mantenuto intorno a valori più contenuti. Nel 2011 si è registrata, al proposito, una lieve ripresa rispetto all'anno precedente (Tab. 1). Anche per le società si è osservato un aumento di questo indice (1,31, Tab. 2).

[1] I dati sono stati elaborati da Veneto Agricoltura, nel Report 2012 sulla cooperazione agroalimentare in Veneto, e sono stati esclusi i valori di una cooperativa zootecnica – avicunicola leader a livello nazionale, il cui peso avrebbe provocato distorsioni nelle analisi relative al fatturato.

Per quanto riguarda l'evoluzione della struttura patrimoniale delle cooperative agroalimentari venete, si evidenzia, in particolare nel 2011 in confronto al 2010, una diminuzione del patrimonio netto e delle immobilizzazioni (rispettivamente, -2,9 e -0,2 punti percentuali), un incremento del passivo consolidato (+1,5 punti percentuali), un contestuale aumento del passivo corrente e dell'attivo corrente (+1,4 e +0,2 punti percentuali), pur mantenendo un equilibrio finanziario (Fig. 6). Per le società, invece, si è osservato un aumento del patrimonio netto e dell'attivo immobilizzato (+1,4 e +2,5 punti percentuali nel 2011, Fig. 7). Il passivo consolidato è leggermente diminuito (-0,2 punti percentuali), così come per il passivo e l'attivo correnti (-1,2 e -2,5).

Le organizzazioni dei produttori

Le Organizzazioni dei Produttori (OP) sono definite, in base al D.Lgs. n. 228/01, come gli organismi di aggregazione orizzontale dei produttori, aventi principalmente lo scopo di concentrare l'offerta e gestire in modo più razionale la commercializzazione delle produzioni degli associati.

Il settore di prevalente interesse per le OP era e resta quello ortofrutticolo, in quanto la Comunità Europea aveva attribuito a queste OP un ruolo determinante nell'attuazione delle misure a sostegno del settore. Per ampliare i requisiti minimi agli altri settori dell'agroalimentare si è dovuto attendere il 2005, con l'emanazione del D. Lgs. n. 102/05, o "decreto sulla regolazione dei mercati", che attribuiva alle OP l'obiettivo di commercializzare i prodotti dei soci aderenti e obbligava ad assumere una forma giuridica societaria.

Se fino a qualche anno fa l'esistenza di forme associative come le organizzazioni di produttori era alquanto limitata, dal 2006 si è registrato un aumento dell'iscrizione all'albo del Mipaaf. Al 31 dicembre 2012 le organizzazioni di produttori (OP) non ortofrutticole riconosciute in Italia sono 197, e di queste ben 29 sono state iscritte nel secondo semestre dello scorso anno. Il settore maggiormente rappresentato è quello lattiero-caseario, con 44 OP, seguito dall'olivicolo, con 40 OP e da quello tabacchicolo, con 28 OP (Tab. 3).

In Veneto vi sono 8 OP non ortofrutticole. Di queste, 2 sono state riconosciute con il D.Lgs. n. 228/01, le restanti 6 con il D. Lgs. n. 102/05. I settori interessati nella regione sono l'olivicolo, con 2 OP, il pataticolo, le produzioni lattiero-casearie, le produzioni bovine, il settore tabacchicolo e quello avicunicolo.

Al 22 agosto 2012 le OP non ortofrutticole venete concentravano 6.700 produttori agricoli, per un valore della produzione commercializzata (VPC) pari a 550 milioni di euro (Fonte: Veneto Agricoltura).

Per quanto riguarda invece il settore ortofrutticolo, al 2 ottobre 2012 le OP erano 20. Secondo Veneto Agricoltura, nel 2011 il valore della produzione delle OP ortofrutticole venete ha raggiunto il 46,5% del valore del settore. Nello stesso anno, in Veneto, le OP dell'ortofrutticolo contavano circa 4500 soci, con un valore della produzione commercializzata (VPC) che si aggirava attorno ai 342 milioni di euro (Fig. 8).

I dati di Veneto Agricoltura evidenziano la sempre maggiore capacità delle OP ortofrutticole di aggregare i produttori agricoli, oltre che di concentrare e valorizzare la produzione regionale sfruttando canali commerciali che consentono di trattenere una maggior quota di valore aggiunto presso la base produttiva agricola. Negli ultimi anni sono infatti diminuite le vendite realizzate all'ingrosso ad altri commercianti o tramite mercati ortofrutticoli (la quota è passata dal 48% nel 2005 al 33% nel 2010), mentre allo stesso tempo sono aumentate le vendite dirette a supermercati o a catene della grande distribuzione moderna (salite dal 21% al 34%).

3.1.2 Integrazione dei produttori primari e regimi di qualità: ruolo dell'associazionismo e del sistema cooperativo

La dinamica evolutiva delle produzioni di qualità agroalimentari (PDQ) regionali ed il loro peso economico
Il Veneto può vantare diversi primati per le produzioni agroalimentari di qualità superiore: è in grado di offrire 35 indicazioni geografiche (IG) e precisamente17 DOP e 18 IGP, a cui si aggiunge una nuova DOP nel comparto ittico in corso di registrazione; nel settore dei vini di qualità l'attività degli ultimi anni ha arricchito il paniere delle denominazioni raggiungendo un patrimonio di 14 DOCG, 28 DOC e 10 IGT. Sono 371 i prodotti tradizionali veneti inseriti nell'Elenco Nazionale dei prodotti Tradizionali. Inoltre, si contano 44 disciplinari di produzione per le produzioni vegetali e 4 per il comparto zootecnico approvati per il marchio regionale QV (Qualità Verificata, L.R. 12/2001) – di recente implementazione - che fanno parte anche del sistema qualità nazionale produzione integrata. Il comparto dei prodotti dell'agricoltura biologica vede il Veneto all'undicesimo posto tra le regioni italiane quanto a numero di operatori biologici complessivi nel 2011, al nono posto per aziende zootecniche biologiche ed al secondo per aziende di acquacoltura biologica (4). In termini di superficie biologica, si colloca al terzo posto a livello nazionale per le colture industriali, al nono per la frutta e la vite ed al quattordicesimo per ortaggi e cereali (Sinab, 2012). Il panorama regionale mostra tuttavia una buona tenuta dell'offerta in termini assoluti, e primeggia a livello italiano per alcuni aspetti organizzativi della filiera, rilevanti sia sotto l'aspetto economico che sociale.

Le produzioni agroalimentari DOP e IGP
Il Veneto si qualifica come la principale regione nel panorama nazionale - e riveste un ruolo di eccellenza in quello comunitario - per numero di prodotti agroalimentari DOP ed IGP, vino escluso, oggi in numero di 35, pari al 14% del totale nazionale (Tab. 4). Il complesso delle indicazioni geografiche DOP e IGP, comprese quelle a carattere interregionale, si distribuisce in misura superiore alla media nazionale nel comparto ortofrutticolo (48,6%), lattiero-caseario (22,9%) e della preparazione delle carni (20%).
La dinamica delle registrazioni avvenuta nell'attuale periodo di programmazione del PSR 2007-13 ha visto 4 nuove DOP e 8 nuove IGP, prevalentemente ascrivibili al comparto ortofrutticolo (Fig. 9). Un ulteriore punto di forza del sistema delle DOP e IGP regionali è la sua uniforme distribuzione su tutto il territorio del Veneto (Fig. 10) che permetterebbe a molti più produttori regionali, rispetto agli attuali, di specializzarsi nei prodotti di alta qualità, riconosciuti e tutelati a livello internazionale. La dimensione economica delle DOP e IGP regionali è significativa, producendo un fatturato alla produzione nel 2011 di 366 milioni di euro, con un incremento del 25,8%, in valori correnti, rispetto al 2007 (Tab. 5). Nostre stime relative al 2012 su dati dei consorzi di tutela accreditano un fatturato alla produzione di oltre 376 milioni di euro, con un incremento del 2,7% rispetto all'anno precedente (Tab. 6). Tale incremento è particolarmente significativo se lo si colloca nello scenario recessivo che caratterizza il paese. Il fatturato al consumo, per lo stesso anno, è stimabile in oltre 718 milioni di euro e quello esportato, considerando la sola quota Veneto delle principali IG interregionali in oltre 126 milioni. Tuttavia l'incidenza sull'insieme del valore della produzione DOP e IGP nazionale è sensibilmente più contenuta (5,7%, valore riferito al 2011), rispetto al peso in termini di numero di registrazioni, e sostanzialmente stabile nel tempo. Questo è dovuto alla ridottissima dimensione economica di molte indicazioni geografiche e denominazioni di origine, soprattutto ortofrutticole, che stentano a decollare malgrado l'ottenimento della registrazione comunitaria. In effetti, le produzioni agroalimentari IG della regione sono caratterizzate da un profondo dualismo: da un lato, alcune denominazioni, soprattutto lattiero-casearie, di dimensioni produttive molto rilevanti o significative sul piano economico e dall'altro piccole denominazioni che faticano spesso ad esprimere il loro potenziale produttivo.
Con riferimento alle 'grandi IG', la Tabella 7 ben evidenzia come tra le prime 20 IG italiane in termini di volumi produttivi si annoverino ben quattro formaggi DOP a carattere interregionale ed a contributo veneto rilevante: Grana padano (terza DOP nazionale), Asiago (12mo posto), Montasio e Provolone della Valpadana (19mo e 20mo posto). D'altra parte, il dualismo strutturale delle IG è elemento caratterizzante del sistema complessivo a livello nazionale, basti pensare che le prime dieci IG per fatturato alla produzione – con il Grana padano al primo posto - concentravano il 78,5% dell'intero valore della produzione IG nel 2007, quota che è progressivamente aumentata fino a sfiorare l'84% nel 2011 (Tab. 8). Tale concentrazione è ancora più rilevante se si osserva la quota detenuta dal valore delle esportazioni da queste dieci IG che, secondo la Fondazione Qualivita, ha raggiunto nel 2011 l'88,8% del fatturato IG esportato, che assomma

complessivamente a 2.025 milioni di euro. Analoga concentrazione si osserva anche sul mercato interno, nel quale Grana padano e Parmigiano reggiano rappresentano il 65% della spesa per formaggi IG delle famiglie italiane, quota che raggiunge il 90% se si aggiungono Pecorino, Mozzarella di bufala e Gorgonzola. Analogamente, otto IG accorpano l'89% della spesa familiare per prodotti IG a base di carne (Figg. 11 e 12).
I riflessi economici del dualismo strutturale delle IG può essere meglio apprezzato esaminando la stima del fatturato alla produzione delle principali IG regionali nel 2010 e nel 2012 (Tabb. 6 e 9), ottenute escludendo le sei IG a carattere interregionale con un limitato contributo di operatori della regione ed effettuando una stima del ruolo del Veneto nella produzione delle rimanenti IG interregionali (Grana Padano (circa 15%), Provolone della Valpadana, Montasio (circa un terzo ciascuno) ed Asiago (circa 93%).
Il loro esame mette in chiara evidenza come le produzioni lattiero-casearie concorrano a formare il 94% del valore della produzione IG della regione nel 2011 (95,4% nel 2012), soprattutto per il contributo del Grana Padano (60,7% del complesso dei formaggi IG prodotti in regione) e dell'Asiago (24,1%). Piave (4,8%), Montasio (4,6%) e Monte veronese (1,2%) contribuiscono invece con quote minori. A tali valori va aggiunta la produzione di Casatella trevigiana, stimabile in 493 tonnellate nel 2012 (Tab. 10).
Nel complesso, i formaggi prodotti in Veneto contribuiscono per l'8,9% alla produzione di formaggi a denominazione di origine italiani. La produzione di formaggi IG in Veneto, pur con alcune fluttuazioni nel corso degli ultimi anni, è stimabile in oltre 3,2 milioni di forme (su 8,4 milioni di forme delle IG esaminate, considerando anche la produzione fuori regione), con un incremento dell'11% circa tra il 2006 ed il 2012.
La produzione di formaggi a denominazione d'origine costituisce peraltro un essenziale canale di impiego del latte prodotto in regione visto che tutta la produzione di formaggi assorbe una quota preponderante della produzione di latte regionale (85% contro una media del 75% a livello nazionale), il 60% del quale nella filiera DOP (contro una media del 37% a livello nazionale) (Veneto Agricoltura, 2013; Pieri, 2013).
Da rilevare tuttavia come tra il 2006 ed il 2012 si sia registrata una forte contrazione sia nel numero degli allevamenti (-18%), che nei produttori di formaggio (-12,5%), che, infine, negli stagionatori (-24,1%). Tali riduzioni, se confrontate con l'incremento a livello di produzione, segnalano che nel comparto è in fase un processo di concentrazione della produzione in imprese di maggiori dimensioni lungo tutta la filiera, fatto questo che, da un lato, va valutato positivamente in termini di miglioramento dell'efficienza, della competitività e delle possibilità di esportazione ma, dall'altro, ridimensiona il ruolo dei produttori primari coinvolti nella filiera.
L'olio di oliva, che pure incide in misura relativa (1,1% nel 2011 e 2,3% nel 2012) sulle DOP-IGP della regione, rappresenta una quota apprezzabile nel panorama nazionale (5,1% del fatturato della categoria IG nazionale). Il comparto mostra una buona dinamica produttiva (304,8 ton di prodotto certificato nel 2012, per l'80% ascrivibile alla DOP Garda) (Tab. 11). Va rilevato il considerevole aumento di frantoi inseriti nel sistema dei controlli, più che raddoppiati in sei anni, con una riduzione della produzione media certificata per frantoio, che è passata da 9,1 ton nel 2006 a 6,2 ton nel 2012, con possibili riflessi critici sulla loro sostenibilità economica, in prospettiva.
Analoghe considerazioni possono essere fatte per i prodotti a base di carne (1,7% sul complesso delle IG regionali e 0,29% della categoria nazionale nel 2011 e 2,3% nel 2012), in cui svolge un ruolo di rilievo il Prosciutto Veneto Berico-Euganeo, che ha visto un incremento produttivo del 33,4% tra il 2006 ed il 2012 (79.669 prosciutti) (Tab. 12).
Le 15 IG ortofrutticole regionali, a cui si aggiungono i due risi IG, risultano invece molto polverizzate anche in termini di dimensione economica, contribuendo, nel complesso, all'1% del valore della produzione delle IG regionali ed a meno dell'1% del comparto IG di appartenenza nazionale. In questa categoria, si qualificano per importanza il Radicchio di Treviso (47,3%), quello variegato di Castelfranco (12%) ed il riso vialone nano veronese (20%). La tabella 13 da conto ancor meglio e con dettaglio per singola IG, della estrema frammentazione della produzione IG ortofrutticola, che è passata, in media, da 2,2 tonnellate per azienda agricola del 2006 a 2,4 ton nel 2011 e da 8,4 a 8,1 ton per trasformatore/ confezionatore. Il recente rapporto sulla congiuntura 2012 del settore agroalimentare veneto (Veneto Agricoltura, 2013) permette di stimare come il complesso del radicchio IG della regione, con un fatturato alla produzione di poco superiore ai 2 milioni di euro, rappresenti una quota pari a circa il 4% del radicchio prodotto in regione nel 2012. Analogamente la quota di aglio bianco Polesano DOP rappresenta poco più del 2,8% del valore dell'aglio prodotto in regione, coltivato per oltre il 90% in provincia di Rovigo.
Nel caso del riso (Tab. 14) le aziende produttrici in Veneto sono passate da 15 del 2006 a 28 nel 2011, con un aumento del prodotto finale certificato, passato da 52 a 410 ton, con il contributo limitato della nuova IGP, considerando per quest'ultima esclusivamente il prodotto coltivato in regione Veneto.

Il miele delle Dolomiti Bellunesi vede coinvolti 7 apiari ed un confezionatore controllato nel 2012, con una produzione largamente al di sotto del potenziale (Tab. 15).
Le imprese agricole coinvolte nel sistema delle denominazioni d'origine regionali assommano complessivamente a 6.489 nel 2011 (Tab. 16). Esse rappresentano una quota pari al 5,4% delle aziende agricole della regione, percentuale che è significativa se si considera che il sistema delle IG costituisce un comparto di nicchia.
Gli operatori agricoli IG veneti costituiscono l'8,2% del complesso nazionale, incidenza superiore a quella osservata in termini di valore della produzione IG (5,7%) a conferma della maggiore frammentazione del comparto veneto rispetto al panorama medio nazionale. Va tuttavia registrato che il numero delle aziende agricole coinvolte è in ripresa, dopo la flessione osservata negli anni più recenti. Complessivamente l'incremento del 4,4% rispetto al 2006 è piuttosto deludente, se si considera che è il risultato netto di nuovi entrati a seguito delle nuove DOP ed IGP registrate, della fuoriuscita dal sistema di altri operatori agricoli e, generalmente, di limitati incrementi in molte DOP-IGP. Il 68,3% delle imprese agricole IG è concentrata peraltro nel comparto lattiero caseario ed il 13,7% in quello degli ortofrutticoli e cereali. L'attività di trasformazione/lavorazione del prodotto nelle imprese agricole è un fenomeno ancora diffuso nel comparto ortofrutticolo (22,8%), in misura più limitata in quello dell'olio di oliva (6,1%) e per il miele delle Dolomiti bellunesi, mentre è, di fatto, assente negli altri.
Nello stesso arco di tempo, il complesso delle imprese di trasformazione operanti in regione sono aumentate del 26,6%, raggiungendo il numero di 485 nel 2011, pari al 7,1% del totale nazionale. Tra queste, il 54% è costituito da imprese operanti nel comparto ortofrutticolo, evidenziando una polverizzazione anche nella fase di trasformazione, il 23% sono lattiero-casearie ed il 14% operano nel comparto dell'olio di oliva. L'esame delle Tabelle 17-21, permette di analizzare più in dettaglio il trend temporale degli operatori delle diverse filiere IG regionali e di trarre alcuni elementi utili a qualificarne il peso sul settore primario del Veneto, confrontando i dati 2010 con quelli censuari: gli allevamenti IG rappresentano il 3,7% del complesso delle aziende bovine da latte ed il 20,2% di quelle suine; la coltivazione di olivi a IG costituisce il 24% della sau regionale ad olivo, mentre il complesso della sau ad ortofrutta IG rappresenta una quota di circa il 3,9%.

Il vino DOC, DOCG e IGT
I regolamenti della Commissione CE sulle modalità di applicazione della riforma del settore vitivinicolo (regolamento del Consiglio CE n. 479/2008) hanno introdotto delle importanti modifiche al settore del vino, inserendo il sistema dei vini di qualità VQPRD nel sistema delle DOP (per i vini DOC e DOCG) ed IGP (per i vini IGT) dei prodotti agroalimentari di qualità certificata; molti territori del vino italiano hanno cambiato i disciplinari di produzione, comportando un radicale cambiamento che ha contribuito a ridisegnare l'enografia nazionale: nel 2007 erano presenti 470 denominazioni di origine ed indicazioni geografiche tipiche dei vini, mentre nel 2013 se ne registrano 521, di cui 330 DOC, che costituiscono quasi i 2/3 del totale, 118 IGT, pari al 23%, 73 DOCG, 14%. Questo ampliamento del numero di DOP è certamente ascrivibile alla ricerca di piena valorizzazione di tutti i *terroir* italiani grazie al nuovo sistema comunitario di qualità, non va taciuto tuttavia che in alcuni casi abbia portato a delle registrazioni di IG con limitate prospettive di mercato, data la loro ridotta dimensione.
Oltre il 41% del totale delle denominazioni è concentrato nel Nord Italia (Tab. 22): la regione che vanta il maggior numero di vini DOP e IGP è il Piemonte, con un totale di 58, cui seguono la Toscana, con 56, e il Veneto, con 52 (rispetto alle 37 del 2007 e alle 28 del 2005).
In Italia le superfici in produzione investite a vini DOP e IGP nel 2011 sono risultate pari a circa 355 mila ettari, ovvero il 74% delle estensioni a denominazione di origine iscritte all'albo e il 53,5% del totale delle superfici vitate italiane (Ismea, 2011). Nello stesso anno, le superfici destinate a vini DOP, pari a circa 214 mila ettari, sono aumentate dell'1,4% rispetto al 2010.
Secondo i dati Ismea, la produzione potenziale italiana (calcolata applicando il coefficiente di resa in vinificazione da disciplinare alla produzione denunciata di uva) nel 2011 è ammontata a 29,2 milioni di ettolitri, con 14,9 milioni di vino DOP (ovvero il 51,2%, registrando una crescita del 3,7% rispetto al 2010) e 14,3 milioni di vino IGP (48,8%), pari a oltre due terzi dell'intera produzione di vino italiana che nell'anno in esame è risultata pari a 42,7 milioni di ettolitri.
Il Veneto nel 2011 è la regione con il maggior peso percentuale della produzione di vini DOP sul totale italiano (Tab. 23): la produzione potenziale DOP è stata pari a quasi 3,89 milioni di ettolitri, rappresentando il 25,9% del totale italiano, mentre la produzione certificata ha riportato un valore di 3,32 milioni di ettolitri, ovvero il 26,3% del totale italiano, comportando una variazione positiva di 5 punti percentuali rispetto al

2010. Secondo i dati Ismea (2007), nel 2005 la produzione certificata di vino DOC e DOCG era di circa 1,7 milioni di ettolitri: nel 2011 si è quindi registrato un aumento del 95% circa.
Negli ultimi cinque anni le denominazioni di origine dei vini veneti sono cresciute fortemente, soprattutto dal 2010, a fronte di un'ascesa più contenuta negli anni 2008 e 2009.
Secondo lo schedario viticolo veneto, la superficie in produzione delle principali DOP evidenziano, nel 2012: il Prosecco con 13.519 ettari, il Valpolicella con 7.062 ettari, il Conegliano Valdobbiadene con 6.258 ettari e il Soave con 5.617 ettari. Confrontando questi dati con quelli relativi al 2009, forniti da Ismea, il Prosecco ha registrato un aumento del 67% della superficie vitata, il Valpolicella del 10%, Conegliano Valdobbiadene del 38% e Soave del 13% (Tab. 24).
Anche per quanto concerne la produzione di vini IGT, il Veneto costituisce la regione con la maggior produzione potenziale (23,5% del totale nazionale nel 2011), e "Veneto IGT" rappresenta la seconda indicazione geografica più produttiva, con una superficie potenziale nel 2012 di quasi 12 mila ettari, una produzione potenziale di 2,03 milioni di quintali e più di 1,6 milioni di ettolitri (1,76 milioni nel 2008, 1,86 milioni nel 2009), che rappresentano l'11% circa del totale italiano; la produzione potenziale in ettolitri è tuttavia diminuita rispetto al 2008, anno in cui erano 1,76 milioni, e al 2009, 1,86 milioni. "Sicilia IGT" nel 2012 ha invece prodotto il 17% dell'IGT italiano, con quasi 40 milioni di ettari, 3,10 milioni di quintali e 2,48 milioni di ettolitri, valori anch'essi in diminuzione rispetto al 2008.
Il dettaglio delle rivendicazioni relative all'ultima vendemmia evidenzia che nel 2012 l'89% delle uve ha prodotto vini che hanno potuto fregiarsi di un marchio di Denominazione di Origine Controllata e/o Garantita oppure di un marchio di Indicazione Geografica Tipica (tenendo conto del supero di produzione). Se fino al 2008 la produzione IGT aveva un ruolo preminente, tale da superare la metà dell'offerta vinicola, questa tipologia ha poi registrato un calo a favore delle produzioni DOC e DOCG, le quali hanno invece presentato un costante aumento (Fig. 13).
La produzione IGT nel 2012 è invece stata pari a 3,8 milioni di quintali (Fonte: Denunce di produzione Avepa) (Fig. 15).
In base a quanto risulta dalle dichiarazioni di produzione Avepa, il vino DOP ottenuto (esclusi i prodotti a monte del vino, quali mosti e vini atti) nel 2012 è stato pari a 4,27 milioni di ettolitri, valore in crescita del 58% rispetto al 2007, in cui era pari a 2,7 milioni di ettolitri, e del 31% rispetto al 2009, con 3,65 milioni di ettolitri. Nel 2012 il 77% del vino DOP veneto era bianco, mentre il 23% nero.
Il vino IGP ha registrato invece nel 2012 un quantitativo di 3,84 milioni di ettolitri, in diminuzione del 30% rispetto al 2007 (5,45 milioni di ettolitri) e del 6% rispetto al 2009 (4,10 milioni di ettolitri); nel 2012 il 62% del vino IGP era bianco, il 38% nero. La ripartizione per tipologia di prodotto si è quindi riscontrata significativamente differente nell'orizzonte temporale analizzato, con una diminuzione degli ettolitri IGP a favore di una aumento dei DOP (Tab. 25 e Fig. 14).
Secondo i dati forniti dagli organismi di controllo (Valoritalia e Siquria), nel 2012 sono stati imbottigliati 8,82 milioni di ettolitri di vino in Veneto da 1.112 imbottigliatori (il dato è completo per ciò che concerne le Denominazioni di origine, è parziale invece per le Indicazioni geografiche tipiche).
Per quanto riguarda la distinzione degli ettolitri imbottigliati per tipologia, nel 2012 sono stati imbottigliati 518 milioni di ettolitri di vino DOCG, corrispondenti al 6% del vino imbottigliato totale in Veneto, 6,62 milioni di ettolitri di DOC, rappresentanti il 75% del totale veneto, e 1,68 milioni di ettolitri di IGT del totale veneto, 19% (Fig. 15).

Le produzioni biologiche.
La situazione delle produzioni biologiche venete può definirsi, nel complesso, sostanzialmente stabilizzata nel periodo 2007-2011. Il numero degli operatori nel 2011 è pari a 1.811 imprese, con un incremento del 17% rispetto al primo anno di riferimento, mentre si assiste ad una contrazione del 4% a livello nazionale (Tab. 26). Essi rappresentano una quota del 3,8% del totale nazionale. Il complesso degli operatori biologici che operano in Veneto è per oltre la metà costituito da produttori esclusivi (sostanzialmente stabili nel tempo e pari al 2,5% del totale nazionale), mentre i preparatori o gli importatori, entrambi in aumento di circa il 30%, rappresentano una quota ragguardevole del complesso nazionale (rispettivamente 10,4 e 19%).
La superficie coltivata si attesta su 15.224 ettari nel 2011, il 6% circa in conversione, registrando una contrazione rispetto al 2007 (-1,8%) inferiore a quella nazionale (Tab. 27). La sau biologica della regione rappresenta l'1,4% di quella italiana e prevalgono i prati e pascoli (3.144 ettari), la vite (2.075 ha), le colture industriali (1.948 ha) e la superficie investita a frutticoli (1.644 ha). Gli investimenti a vite e frutticoli rappresentano una quota, sul totale nazionale, superiore all'incidenza media complessiva, rispettivamente

con un 3,9% ed un 3,2%. In questi due comparti si registrano inoltre apprezzabili incrementi negli investimenti (rispettivamente, +45% e +24,5% in un quadriennio). Pur rappresentando l'1,9% della SAU regionale, le produzioni vegetali biologiche stanno vivendo, quindi, un momento di crescente interesse da parte dei produttori che operano nei comparti a maggiore valore aggiunto: vite, frutta ed ortaggi, mentre sono in contrazione gli investimenti nei grandi seminativi.
Il vino biologico è stato riconosciuto a livello normativo, dopo un iter lungo vent'anni, soltanto nel 2012. E' nel 1991, infatti, che viene riconosciuta la produzione di uva ma non del prodotto finito in ambito biologico, con l'emanazione di un regolamento europeo che permette agli operatori di indicare in etichetta la dicitura "vino da uve da agricoltura biologica"[2]. Dopo diverse sollecitazioni da parte dei produttori ed in seguito alle numerose richieste di una più precisa comunicazione riguardo al prodotto anche da parte degli importatori extraeuropei, la Commissione ha proposto il finanziamento di un progetto di ricerca che fornisse la base scientifica per un successivo regolamento atto a riconoscere il vino biologico (ORWINE). Dopo un lavoro lungo tre anni, che nel 2009 aveva portato ad una prima bozza di regolamento, nel 2010 vi è stato un primo blocco a causa della reazione contraria di alcuni Stati membri, relativamente ai limiti imposti all'utilizzo dei solfiti. Solo successivamente, anche grazie all'iniziativa della Carta Europea di Vinificazione Biologica, che ha unificato gli standard privati di Spagna, Italia, Francia e Svizzera su quello che poi è divenuto il testo del regolamento europeo, negoziando poi i limiti sui solfiti con Austria e Germania e dando così dimostrazione dell'implementabilità della regola e della possibile via di concertazione, si è giunti, nell'aprile 2011, alla ripresa delle negoziazioni e, infine, nel febbraio 2012, all'emanazione del regolamento (CE) n. 203/2012. Tale regolamento ha permesso, finalmente, di indicare in etichetta la dicitura "vino biologico" e di utilizzare il relativo logo europeo, aprendo interessanti prospettive economiche per gli operatori del comparto.
Per quanto riguarda gli allevamenti biologici, è possibile confrontare i dati Sinab 2007 con quelli censuari del 2010 (Tab. 28), dai quali si evince come gli allevamenti biologici fossero 197 nell'ultimo anno di osservazione, valore quasi raddoppiato in un quadriennio. Gli allevamenti biologici sono prevalentemente concentrati nel comparto bovino (101), in linea con la struttura della zootecnia regionale, ed allevano il 3,1% dei bovini biologici italiani (Tab. 29). Quote ragguardevoli rispetto al complesso nazionale si osservano anche per i suini (9,7% dei capi biologici italiani) e gli avicoli (8,8%) (Tab. 30).
La banca dati Biobank mette, tuttavia, in evidenza come il comparto biologico regionale sia particolarmente dinamico in alcune attività rilevanti per le sue funzioni economiche e sociali, rispetto alle quali primeggia nel panorama nazionale. Tra le attività rilevanti sul piano della creazione di valore aggiunto si possono citare: i) il numero di imprese con punti vendita diretta (258 nel 2012, che collocano la regione al secondo posto); ii) i 31 *farmers'market* (13,2% del totale italiano, che collocano la regione al terzo posto); iii) gli 85 gruppi di acquisto (9,5% del complesso italiano, che posizionano il veneto al quarto posto); iv) le 8 imprese che operano nell'e-commerce (6,2% del totale nazionale); v) i 154 punti vendita biologici (12,1% del totale e terzo posto italiano); vi) i 30 ristoranti biologici, 10 dei quali agrituristici, (quarto posto nel panorama italiano); vii) i 56 agriturismi biologici (3,6%) del totale. Sul versante delle funzioni educative-sociali il panorama biologico veneto si qualifica invece per le 31 fattorie didattiche bio (quinto posto nazionale) e per le 174 mense scolastiche biologiche (14,5% del totale italiano, 3 posto a livello nazionale) che hanno erogato, nel 2012, oltre 91.700 pasti al giorno, pari al 7,7% del totale nazionale, in cui operano due imprese di catering venete, una delle quali è terza nella graduatoria Biobank per numero di pasti erogati all'anno.
Le questioni aperte del sistema produttivo biologico riguardano sostanzialmente le difficoltà di commercializzazione, legate alla carenza di sbocchi remunerativi e alla frammentazione dell'offerta che spesso non consentono un'adeguata valorizzazione dei prodotti. La garanzia di uno sbocco sul mercato per i prodotti biologici, andrebbe accompagnata con il riconoscimento di una giusta remunerazione per i benefici di carattere ambientale e sociale che l'adozione del metodo biologico comporta. Per questo motivo è necessario definire un quadro di sostegno pubblico coerente con le prospettive di crescita del settore, in cui siano presenti interventi per il consolidamento della filiera e la promozione della formazione e consulenza. Il

[2]REGOLAMENTO (CEE) N. 2092/91 DEL CONSIGLIO del 24 giugno 1991 relativo al metodo di produzione biologico di prodotti agricoli e alla indicazione di tale metodo sui prodotti agricoli e sulle derrate alimentari.

sistema della conoscenza riveste un ruolo cruciale nell'affermazione del settore biologico, sia come fattore endogeno di sviluppo di innovazioni e di crescita del capitale umano, sia come fattore esogeno legato alla consapevolezza del valore del biologico da parte dei consumatori e, più in generale, dei cittadini (Veneto Agricoltura, 2011a).

Le produzioni a marchio regionale QV

Questo tipo di produzione a qualità superiore hanno cominciato a diffondersi solo recentemente, anche grazie alla introduzione dei Sistemi di qualità nazionali, previsti dal regolamento CE n. 1974/2006 In particolare, i 44 disciplinari vegetali di produzione integrata, che possono fregiarsi del marchio regionale QV- Qualità Verificata (LR12/2001) sono stati riconosciuti dal Ministero come conformi alle *Linee Guida Nazionali per la Produzione Integrata* (Legge 4/2011 del SQNPI) mentre i quattro disciplinari per le produzioni animali seguono le *Linee guida Nazionali per i disciplinari zootecnici* (di cui al DM 4/3/2011 SQNZ). Così costruito, il sistema regionale di qualità permette ai produttori veneti che aderiscono al marchio regionale di utilizzare direttamente anche i corrispondenti marchi nazionali e, quindi, concorrere alle iniziative promozionali e diintervento previsti dalla normativa nazionale e comunitaria.

Nonostante QV sia sostanzialmente in fase di avvio - dopo un periodo di revisione e notifica alla Commissione europea, i dati esposti in Tabella 31 illustrano il crescente interesse per questo sistema qualità da parte dei produttori della regione, come è confermato dal crescente numero di produttori aderenti, sia per il tramite di strutture associative che individualmente. Nel comparto ortofrutticolo, partito in fase sperimentale nel 2010, la produzione finale certificata 2012 è aumentata di 2,3 volte rispetto al 2010, attestandosi su 53.472 tonnellate, raggiungendo la quota ragguardevole del 4,4% della produzione regionale 2011. Nel 2012 sono state presentate domande di adesione per 11.000 conigli, 38.780 tonnellate di carni di vitello-vitellone e 43.139 tonnellate di latte di alta qualità (4,1% della produzione regionale 2011).

Il vantaggio del sistema, rispetto ad altri sistemi di qualità come le indicazioni geografiche, è legato sia alla maggiore snellezza del regime – specialmente nelle procedure di adesione collegate al fascicolo aziendale, nell'approvazione di nuovi disciplinari e l'eventuale loro modifica e aggiornamento -, che, soprattutto, al ruolo svolto da strutture associative che hanno promosso e veicolato l'iniziativa tra i produttori primari e ne coordinano l'assistenza tecnica e gli aspetti commerciali. La stessa tabella evidenzia, infatti, come nei primi due anni l'adesione a QV sia stata gestita da 2 organismi associativi, segnatamente due OP ortofrutticole nel 2010 e 1 OP ed una impresa cooperativa nel 2011, che concentravano e commercializzavano la quasi totalità del prodotto. Nel 2012 alle strutture sopra richiamate si sono affiancate due OP ed una associazione non ufficialmente riconosciuta nel comparto zootecnico.

In generale, questi primi passi del marchio QV confermano ancora una volta come il successo dei sistemi pubblici di qualità certificata dipenda dalla presenza di strutture di aggregazione dell'offerta, che ne consentono una migliore valorizzazione sul mercato e che promuovono la diffusione del sistema tra i produttori primari, svolgendo un ruolo fondamentale di informazione, di assistenza tecnico-organizzativa e, più in generale, di *scouting* dei produttori primari e di riduzione dei costi di transazione, spesso altrimenti proibitivi soprattutto per le piccole imprese primarie.

Non va infine sottovalutata la potenzialità economica rilevante del marchio QV, dato che certifica metodi di produzione consolidati e diffusi sul territorio. L'adesione al marchio e la conseguente valorizzazione del prodotto potrebbe dunque coprire una vasta quota della produzione regionale.

I mercati di sbocco ed i problemi dell'offerta

Data la carenza di dati aggiornati disponibili per le IG regionali questi aspetti sono stati approfonditi con un'indagine diretta presso i 29 Consorzi di Tutela (nel seguito Consorzi, per brevità) con DOP-IGP esclusivamente regionali o a carattere interregionale, ma con rilevante contributo del Veneto. Il tasso di risposta è stato ampiamente soddisfacente e le considerazioni sviluppate in seguito si riferiscono a 27 dei 29 Consorzi, risultando non disponibili i dati per il Monte veronese ed il Radicchio variegato di Castelfranco.

La Tabella 32 evidenzia chiaramente come la maggior parte delle produzioni IG della regione, vengano commercializzate in ambito regionale (in media, 76% degli ortofrutticoli nel 2012, 78% dei formaggi IG, se si escludono le 'grandi DOP', 70% del prosciutto Veneto Berico-Euganeo, 85% della Sopressa Vicentina ed il 100% del miele delle Dolomiti bellunesi). Nonostante si assista ad un miglioramento del grado di apertura del mercato rispetto al 2006, questo dato evidenzia un forte elemento di debolezza del sistema IG regionale. Tale debolezza è la conseguenza, come sarà evidenziato in seguito, del basso tasso di adesione dei produttori primari e dei conseguenti bassi volumi produttivi, della concorrenza del prodotto non certificato e della

scarsa concentrazione dell'offerta finale, soprattutto in alcuni comparti, che limita la diffusione ed il successo commerciale di molte IG. Non va tuttavia taciuto che in alcuni casi, si pensi ad esempio al prosciutto crudo, questo esito risponde ad una precisa strategia commerciale di collocazione in un segmento di mercato di nicchia rispetto ai prosciutti crudi DOP a grandi volumi.
Il miglioramento tendenziale dell'apertura ad altri mercati – che è un segnale, ancorchè non diffuso a tutte le IG, di un riorientamento delle imprese IG da un approccio focalizzato sulla produzione ad uno orientato al mercato - evidenzia anche un crescente orientamento all'esportazione da parte di alcuni prodotti: in media l'8% dei formaggi (in cui si qualifica in particolare il Grana padano con un 30% e l'Asiago con un 8,2%), il 40% dell'olio d'oliva IG, il 5% del prosciutto veneto Berico-Euganeo. Questa tendenza interessa anche alcune produzioni ortofrutticole IG, tra cui giova segnalare il Radicchio di Treviso e quello di Chioggia con un 20% ciascuno, ma anche il radicchio rosso di Verona (5%), seppur attualmente ad opera di un solo produttore, e l'asparago di Badoere (2%). I mercati esteri di sbocco riguardano prevalentemente paesi UE, anche se non mancano casi di export apprezzabile verso altri paesi europei ed extraeuropei per i formaggi (Nordamerica, Giappone, Australia) (Tab. 33).
Per quanto riguarda i canali di vendita Italia (Tab. 34), va rimarcato il crescente ruolo delle vendite presso la GDO (49% degli ortofrutticoli, 62% dei formaggi 40% degli olii, 70% del riso e 68% dei prodotti della lavorazione delle carni). E' del tutto evidente quindi che una migliore concentrazione dell'offerta finale nei comparti ancora frammentati è strumento essenziale per migliorare il potere contrattuale dei produttori agricoli e agro-alimentari nei riguardi di questo cliente. Da segnalare, infine, il ruolo ancora rilevante delle vendite dirette di ortofrutticoli IG (23% in media, anche se in flessione, con punte anche del 100%), e di olii (20%). Questo aspetto, che caratterizza soprattutto le IG con volumi di produzione più contenuti e che collocano il proprio prodotto anche presso il dettaglio tradizionale, rappresenta certamente un elemento positivo per la valorizzazione del prodotto; tuttavia, in alcuni casi, esso può costituire un punto di debolezza, limitando i volumi di prodotto esitati nei canali commerciali e, dunque la conoscenza del prodotto da parte dei consumatori, anche per la concorrenza del prodotto non etichettato IG.
Per quanto riguarda i Consorzi di tutela, si rileva che nel comparto ortofrutticolo solo otto consorzi hanno richiesto e ottenuto il riconoscimento ministeriale ai sensi della L529/89 e successive modifiche. Nonostante il 60% dei Consorzi abbiano aumentato il numero di imprese aderenti in questi ultimi anni, il numero medio di imprese per Consorzio si è ridotto rispetto al 2006 da 83 a 74, e questo conferma la frammentazione strutturale del sistema IG ortofrutticolo regionale.
Nel comparto del riso va segnalato il ridotto numero di adesioni al consorzio di tutela soprattutto da parte delle imprese che insistono sul territorio veneto.
Diverso è lo scenario che si profila nel comparto lattiero caseario, nella lavorazione delle carni e nell'olio di oliva ove le percentuali di imprese aderenti raggiunge od è più prossima al 100%.
Nei comparti dunque dove è fattore di aggregazione determinante della fase primaria l'attività di trasformazione del prodotto in strutture più concentrate (lattiero caseario, riso, prosciutto crudo e, in parte, olio d'oliva) il grado di adesione ai Consorzi da parte delle imprese è più elevato e con maggiore intensità è svolta l'attività di investimento in attività di marketing rivolta ai consumatori, con investimenti medi, anche cospicui, che trovano giustificazione nei rilevanti volumi di produzione certificata: 100mila euro medi per Consorzio nel 2012 per il riso, 380mila per i lattiero caseari, 81 mila per l'olio di oliva e 61mila per il prosciutto veneto Berico-Euganeo. Per contro, la polverizzazione della produzione ascrivibile alle IG ortofrutticole e la ridotta base di imprese associate rende scarsamente sostenibili per i consorzi investimenti in marketing di prodotto, che si aggirano, come media 2012, su 31mila euro per Consorzio, valore che sostanzialmente si azzera in circa un terzo di essi.
La ridotta incisività delle iniziative di promozione ed informazione svolte dai Consorzi del comparto ortofrutticolo si traduce in limitati livelli di domanda di prodotti ortofrutticoli certificati sia da parte dei consumatori finali che da parte della distribuzione e soprattutto della grande distribuzione. Questa faccia della medaglia, si traduce in una scarsa attrattività del sistema IG per i produttori. In termini strategici, tuttavia, questa situazione ha l'aspetto del paradosso del 'serpente che si mangia la coda' e che ha due esiti futuri possibili: la morte della IG per consunzione, o, qualora si riesca a spezzare questo circolo vizioso, il suo effettivo decollo.

Per raggiungere questo obbiettivo sembra assolutamente essenziale agire con interventi formativi mirati: i) alla creazione di una diffusa sensibilità e condivisione del sistema di *governance* collettiva delle IG, ii) alla crescita nei comparti ancora sottodimensionati rispetto al potenziale, iii) alla concentrazione dell'offerta

attreveso OP, AOP e la cooperazione, iv) al miglioramento delle capacità organizzative, gestionali, commerciali e strategiche sia dei dei soggetti che aggregano l'offerta, sia dei consorzi di tutela, v) all'introduzione di adeguate strategie di marketing ed allo sviluppo di accordi diretti con la grande distribuzione e più in generale un rafforzamento di strategie di accorciamento della filiera di distribuzione rispetto ai tradizionali canali commerciali che coinvolgono troppi operatori intermedi, che più difficilmente trasferiscono i margini alle fasi primarie della distribuzione.

Non va tuttavia taciuto che questa situazione è anche la risultante di un diverso 'approccio culturale' alla IG da parte dei produttori primari e della trasformazione, che implica necessariamente una solida e pienamente condivisa *governance* 'collettiva' del *common intellectual property right*. Questo approccio sembra pienamente consolidato nel comparto lattiero-caseario del vino e nel caso del prosciutto veneto Berico-Euganeo in cui, secondo le dichiarazione dei Consorzi, tutto il prodotto certificato è collocato sul mercato etichettato come IG. Nei comparti ortofrutticolo e del riso e nel caso del miele delle Dolomiti bellunesi, invece, si assiste ad un fenomeno, in taluni casi molto rilevante, di prodotto che viene collocato sul mercato, talvolta anche come vendita diretta, senza l'indicazione geografica, spesso utilizzando esclusivamente marchi di impresa o denominazioni del prodotto molto simili ed evocativi dell'IG, che fanno concorrenza sleale al prodotto IG. (Tab. 35). Si tratta di una 'concorrenza sleale' da parte del prodotto non etichettato nei riguardi di quello commercializzato IG che si configura, di fatto, come un fenomeno di *free riding* commerciale, che va scoraggiato, in prospettiva, nel caso delle IG per il quale il sistema delle imprese e del territorio punta ad un effettivo decollo. Il prodotto non etichettato, infatti, beneficia indirettamente, sotto il profilo economico, dell'effetto reputazione di quello etichettato IG, mentre quest'ultimo vede limitare il proprio potenziale produttivo ed è gravato dai costi di certificazione e da quelli degli investimenti in marketing.

La concorrenza del prodotto venduto non etichettato, ma che presenta 'assonanze' con quello IG agli occhi del consumatore, si gioca in misura determinante sul versante della competizione di prezzo, con differenziali rispetto al prodotto etichettato IG che si aggirano mediamente sul -24% sul mercato alla produzione e sul -28% in quello al consumo nel caso degli ortofrutticoli IG (Tab. 36) - con punte che raggiungono addirittura il -50% alla produzione ed il -60% al consumo per alcuni prodotti. Analoghe differenze di prezzo, si riscontano per il riso, mentre sarebbero più contenuti per l'olio (da -10 a -20%) e si attesterebbero sul -35%/-40% per il miele delle Dolomiti bellunesi e la Sopressa vicentina.

Le differenze di prezzo medio tra prodotto etichettato IG e prodotto non etichettato, ma che presenta 'assonanze' con quello IG, dichiarate dai Consorzi trovano conferma in un recente studio promosso dalla Commissione Europea (2012) che accredita ai prodotti ortofrutticoli IG comunitari un maggior di prezzo al consumo finale del 29% rispetto ai corrispondenti prodotti non-IG (23% a livello italiano). Analogamente il premio di prezzo per il complesso dei prodotti a base di carne IG si attesta mediamente sull'80% (85% in Italia), sul 79% per l'olio di oliva e sul 59% per i formaggi (74% in Italia).

Tra le cause del fenomeno delle vendite di prodotto non etichettato IG ritenute più rilevanti dalla maggioranza dei consorzi di tutela delle IG ortofrutticole si annoverano quelle che accreditano una domanda di prodotto non etichettato sul mercato derivato alla produzione da parte della clientela, soprattutto GDO, fattore ritenuto rilevante anche nel caso del miele delle Dolomiti bellunesi, dell'olio di oliva IG e della Sopressa vicentina. Tuttavia questa motivazione può suffragare, a parere di chi scrive, la tesi di uno scarso potere contrattuale delle IG più frammentate e con scarsa capacità di concentrazione dell'offerta più che essere giustificata dalla domanda di prodotto a prezzo più contenuto da parte dei consumatori finali. I dati ISMEA segnalano, infatti, una discreta tenuta della domanda dei prodotti IG sul mercato nazionale, se confrontata con la caduta complessiva dei consumi alimentari, in ragione della concentrazione della domanda di tali prodotti in segmenti ad alta intensità di consumo di IG (Fondazione Qualivita- Ismea, 2013).

Per tutti i prodotto regionali, a parte il caso del prosciutto Veneto Berico-Euganeo che ha scelto strategicamente di collocarsi in una nicchia di mercato rispetto agli altri prosciutti crudi IG a grandi volumi, vi è una generalizzata convinzione che le IG venete abbiano potenziali produttivi e commerciali ancora inespressi (Tab. 37). La Tab. 38 evidenzia alcune delle ragioni che, a parere dei Consorzi, costituiscono un vincolo all'adesione dei produttori primari a sistemi qualità certificata IG. Lo scarso coordinamento-accentramento della fase primaria della produzione di IG è segnalato da molti Consorzi come fattore limitante all'adesione ai sistemi qualità certificata da parte degli agricoltori (terzultima colonna di Tab. 38). Tuttavia tra i fattori più rilevanti, soprattutto nel settore ortofrutticolo, è segnalata la riluttanza dei produttori ad assoggettarsi ad un sistema di controllo terzo e alle incombenze organizzativo-burocratiche richieste dai sistemi qualità (64%) e, soprattutto, il livello dei costi dei controlli, soprattutto per le aziende con limitati

volumi di prodotto (85,7% dei Consorzi ortofrutticoli, prodotti oleari, Sopressa vicentina e miele delle Dolomiti bellunesi). Questo in parte può essere vero visto che nostre stime sui produttori aderenti ai sistemi IG regionali evidenziano come la quasi totalità dei produttori ortofrutticoli IG regionali non raggiunga, individualmente, la soglia di costo minima di 300 euro annui, che permetterebbe l'accesso all'apposita misura del PSR per il rimborso dei costi di certificazione (Tab. 39).
Tuttavia questo fattore evidenzia ulteriormente la bassa capacità produttiva di tali aziende e la frammentazione dell'offerta regionale, una limitata conoscenza della potenzialità del principale strumento internazionale per la tutela e la migliore visibilità agli occhi dei consumatori di un prodotto legato ad un territorio, nonché la ridotta disponibilità ad investire in strumenti di valorizzazione del prodotti IG.
I vini di qualità hanno visto crescere la loro quota di mercato negli ultimi decenni, arrivando ad essere la parte preponderante della produzione enologica e a rappresentare la maggior parte dei consumi di vino.
Secondo Ismea, il valore alla produzione dei vini DOP veneti nel 2011 è stimato pari a 483,18 milioni di euro (31% del valore stimato totale DOP italiano), registrando una crescita del 21,6% rispetto al 2010, mentre quello dei vini IGP a 213,47 milioni di euro (27% del valore stimato totale IGP italiano), cresciuto dello 0,15% rispetto al 2010.
Dal 2001 al 2012 i vini rossi DOC sono aumentati di circa il 30% del prezzo franco cantina, mentre gli IGT sono rimasti pressoché invariati ed i vini da tavola sono diminuiti (Fig. 16). Lo stesso aumento medio del 30% si è verificato anche per i vini bianchi, però per tutte le tipologie considerate DOC, IGT e Tavola (Fig. 17). Se analizziamo i dati dell'ultimo decennio per singoli vini si evidenzia nel caso dei vini DOC un aumento consistente del Prosecco e del Valpolicella con un raddoppio del prezzo dal 2001, mentre il Soave ed il Bardolino sono rimasti pressoché costanti (Fig. 18). I vini IGT da vitigno internazionale come Cabernet, Chardonnay, Merlot, Pinot Grigio hanno registrato un leggero aumento ma costante nel decennio, tranne il Pinot grigio, in cui si sono evidenziati prezzi alti e bassi; alla fine del decennio il prezzo è pressoché identico a quello del 2001, comunque già elevato (Fig. 19).
Anche all'interno della grande distribuzione, secondo i dati forniti da AC Nielsen, i vini con Denominazione d'Origine nel 2011 hanno costituito il 52,4% dei vini venduti nel mercato domestico: 3% vini DOCG, 25,3% vini DOC, 24,1% vini IGT. I vini senza denominazione costituiscono invece il 47,6% del totale commercializzato.
In riferimento ai vini veneti si osserva una leggera differenza rispetto al totale nazionale (Tab. 40). I vini IGT detengono la maggior quota vendite in volume, mentre, i vini DOP primeggiano per valore delle vendite, che mostrano una sostanziale tenuta nonostante l'attuale difficile congiuntura economica.
Considerando il mercato estero, a livello nazionale si registra una prevalenza di export di vini DOP (Tab. 41). Nel 2012 l'Italia ha esportato 9,7 milioni di ettolitri di vini DOP in bottiglia, per un valore complessivo di 3,29 miliardi di euro. Il giro d'affari legato ai vini DOP è aumentato del 6,8% dal 2011 al 2012, mentre quello generato dai vini IGP del 6,4%.
Nell'ultimo triennio si osserva una certa stabilità per quanto riguarda le ripartizione delle tipologie esportate, con i vini DOP, che costituiscono approssimativamente il 60% delle vendite in volume e il 68% di quelle in valore. I vini IGP si attestano sul 29% delle vendite in volume e il 24% di quelle in valore, mentre la presenza dei varietali supera di poco l'1%.
L'export di vino veneto, rappresentato per la maggioranza da vini DOC, ha raggiunto nel 2012 i 9,7 milioni di ettolitri, per un valore complessivo di 3,29 milioni di euro. Rispetto al 2011 la crescita in valore è stata del 6,8% per i vini DOP e del 6,4% per quelli IGP. Il vino risulta quindi oggi la principale voce di esportazione del settore agroalimentare veneto, grazie in particolare alla sua forza di penetrazione sui mercati esteri.
La frammentazione della produzione e la bassa adesione dei produttori al sistema di certificazione è certamente una delle ragioni del limitato successo della misura 132 implementata nell'attuale PSR regionale, nonostante l'attenuazione dei requisiti di accesso alla misura stessa nel corso del tempo.
Va tuttavia segnalato come l'adesione alla misura veicolata attraverso progetti aggreganti più imprese (quali i Progetti Integrati di Filiera, PIF) o più misure, come nel caso del 'progetto giovani', abbiano costituito un fattore propulsivo di adesione, sostanzialmente grazie alla diffusione dell'informazione e alla realizzazione di economie di scopo, che hanno consentito di ridurre fortemente i costi di transazione finanziari ed organizzativi per le imprese aderenti (Tabb. 42-44). Questo aspetto è segnalato come un forte vincolo anche da molti Consorzi di tutela (Tab. 45) che lamentano gli elevati costi di transazione della pratica di adesione, in ragione dei costi rimborsabili, a cui si affianca l'impossibilità di un adesione in forma associata, esigenza sentita soprattutto dai Consorzi dei formaggi IG e dalla Organizzazioni di produttori ortofrutticole.

Anche la Regione ritiene che il principale problema della bassa adesione alla misura 132 sia insito nella formulazione stessa del regolamento comunitario che destina la misura solo al produttore agricolo - quando spesso il prodotto che usa l'IG non è tanto la materia prima (es. latte) ma il prodotto trasformato (formaggio) - e pur prevedendo la possibilità di adesione in forma aggregata, fissa un tetto di 3000 euro per azienda, escludendo quindi le grandi OP e le imprese cooperative, che potrebbero investire nel prodotto ad IG (Regione Veneto, 2010). Anche nel comparto vitivinicolo, l'attuazione della misura 132 ha registrato una scarsa partecipazione, per non conoscenza della misura o per l'esiguità dell'importo del premio, anche in relazione alla complessità delle procedure di accesso dei primi bandi. Per la futura programmazione è quindi necessario ripensare lo strumento puntando sul carattere incentivante della misura gestita in forma aggregata tra imprese.
La Figura 20 evidenzia la distribuzione delle iniziative finanziate con la Misura 132 tra i diversi sistemi qualità regionali: 33,6% biologico, 23,4% QV ortofrutta, 17,4% vini a D.O., e 19% DOP-IGP, con prevalenza dei formaggi IG (11%). Questi dati, e la distribuzione delle domande finanziate tra le diverse IG (Fig. 21), confermano come, in effetti, anche l'accesso al sostegno pubblico PSR sia più agevole in comparti IG con una maggiore concentrazione dell'offerta determinata dalle caratteristiche della filiera.
La necessità di poter destinare la misura 132 anche alle forme aggregate, modificando il regolamento comunitario, è peraltro un problema largamente sentito anche dalla Regione che insieme ad alcune altre regioni europee nell'ambito dell'associazione AREPO fra regioni con prodotti ad IG, hanno portato alla proposta di modifica dell'Art. 17 del regolamento sullo Sviluppo Rurale 2014-2020 avanzata dal Parlamento Europeo e che, se accolta dal Consiglio e dalla Commissione, aprirà la possibilità di adesione anche a 'gruppi di imprese' (AREPO, 2012).
Analoghe considerazioni possono essere sviluppate per la misura 133 del PSR, che persegue l'obbiettivo specifico di 'Promuovere la crescita economica dei settori agricolo e alimentare e di incrementare le produzioni agricole tutelate da sistemi di qualità'. Anche se le azioni finora finanziate hanno raggiunto l'obiettivo prestabilito (Agriconsulting). Va segnalato come le iniziative di maggior successo siano state gestite prevalentemente, in forma aggregata, da consorzi di tutela, cooperative agricole e associazioni di produttori o nell'ambito di Progetti integrati di filiera che hanno interessato la totalità dei comparti delle produzioni di qualità (Tab. 46).

I livelli di concentrazione dell'offerta alla produzione e ruolo dell'associazionismo
In assenza di dati disponibili, per valutare il ruolo svolto dall'associazionismo nel concentrare l'offerta delle produzioni DOP, IGP e biologiche del Veneto si è svolta un'indagine diretta, mediante questionario, che ha interessato le OP riconosciute della regione Veneto e, segnatamente, due OP olivicole, quattro operanti nel comparto lattiero-caseario e diciassette OP ortofrutticole[3] (sei delle quali non hanno aderito all'indagine, ma che, complessivamente, commercializzavano nel 2011 il 17% dell'ortofrutta regionale (Veneto Agricoltura, 2012). Nel complesso, dunque, l'indagine fornisce un quadro sufficientemente rappresentativo del ruolo delle OP nel comparto delle produzioni DOP, IGP e biologiche della regione.
Le quattro OP operanti nel settore lattiero-caseario realizzano, nel complesso, un soddisfacente livello di concentrazione dell'offerta per quanto riguarda l'Asiago (47% del prodotto certificato di produzione regionale è commercializzato dalle quattro OP), la Casatella trevigiana (53% del prodotto certificato è collocato sul mercato da una sola OP), il Piave, interamente gestito da una OP ed il Grana padano di produzione veneta (32% del certificato commercializzato da quattro OP) (Tab. 47). Quote molto più limitate si osservano invece per il Montasio (18% circa della produzione regionale, gestito da due OP, mentre il Monte veronese è completamente al di fuori del sistema delle OP riconosciute, ma risulta commercializzato da strutture cooperative, anche operanti sul mercato all'esportazione, che svolgono un ruolo importante nella commercializzazione di formaggi DOP, quale, ad esempio, Agriform.
Decisamente meno concentrata è, invece, l'offerta nel campo dell'olio di oliva IG, comparto in cui, come si è visto stanno crescendo i frantoi certificati di dimensioni contenute. In questo comparto, una OP commercializza poco meno del 15% dell'olio DOP veneto Valpolicella, Euganei e Berici e del Grappa,

[3] Sono state escluse dalla rilevazione OP specializzate in produzioni specifiche non IG (funghi e piccoli frutti).

mentre due OP si contendono la commercializzazione di poco meno del 3% dell'olio Garda (Tab. 48).
Nonostante nel comparto ortofrutticolo nel suo complesso si sia registrato un miglioramento rispetto al 2006 nel grado di concentrazione dell'offerta ad opera del complesso delle OP, va rilevato che il numero delle OP operanti nel comparto della regione è probabilmente troppo elevato per realizzare una efficace concentrazione dell'offerta. Basti segnalare che le prime tre OP della regione detengono, complessivamente, il 40% del totale commercializzato da strutture associate riconosciute, pari a meno del 20% della produzione ortofrutticola della regione.
In questo scenario complessivo, la situazione nel comparto ortofrutticolo IG si inquadra in una situazione di rilevante criticità generalizzata, con volumi complessivi IG molto ridotti ed ampiamente al di sotto del potenziale. Ad esempio, il buon livello di concentrazione che si registra nel caso dell'Asparago bianco di Cimadolmo (96% del prodotto certificato venduto da una OP), va interpretato considerando che nel 2012 sono state certificate solo 11 ton di prodotto; analogamente, il 100% di Radicchio rosso di Verona gestito da OP si riferisce a 55 ton di prodotto certificato; le 110 ton di prodotto certificato Radicchio variegato di Castelfranco e le 42 ton della ciliegia di Marostica sono commercializzate per due terzi tramite OP, mentre le 75ton di radicchio di Chioggia sono commercializzate per il 55% da strutture aggregate (Tab. 49).
Si tratta dunque di ridotti volumi complessivi, rispetto alle potenzialità produttive largamente inespresse di molte IG e notevoli sforzi nella direzione di una migliore concentrazione dell'offerta sono assolutamente raccomandabili per l'immediato futuro anche per stimolare i produttori all'adesione al sistema IG, grazie ad una migliore remunerazione del prodotto rispetto a quello non-IG. Per perseguire questo obbiettivo le OP dovrebbero privilegiare i canali commerciali diretti (accorciamento della filiera), soprattutto con la grande distribuzione, rispetto ai canali tradizionali di commercializzazione, ancora largamente diffusi e meno efficaci nel trasferimento dei premi di prezzo dal consumo finale lungo tutta la filiera. Certamente questa è una debolezza che contribuisce a scoraggiare i produttori primari ad accedere ai sistemi di certificazione pubblica IG.
Come già evidenziato in precedenza, le produzioni QV presentano un buon livello di concentrazione della produzione, dato che l'associazionismo di prodotto ha svolto un rilevante ruolo propulsivo tra le imprese primarie che hanno attualmente aderito al sistema di qualità.
Nel caso del comparto vitivinicolo, analizzando il dettaglio delle rivendicazioni fornite da Avepa, emerge come nel 2012 il 41% dell'uva atta a generare l'offerta di vini a Denominazione di Origine Controllata e Garantita è stata prodotta dai vitivinicoltori; considerando una ripartizione per classi di dimensione produttiva, questi si sono concentrati nelle fasce dai 200 ai 2 mila quintali (Fig. 22). Il 30% dei quintali DOCG in Veneto nel 2012 sono invece stati prodotti da viticoltori indipendenti che cedono l'uva a vinificatori diversi dalle cantine sociali, con una distribuzione decrescente partendo dalle fasce di produzione più basse; infine, il 29% della produzione DOCG è accreditabile a viticoltori soci di cooperative, i quali si sono concentrati nelle classi di dimensione inferiori.
Per quanto riguarda invece l'offerta di uva atta a produrre vini a Denominazione d'Origine Controllata, il 50% dei quintali nel 2012 sono stati prodotti da soci di cooperative, concentrati nelle classi inferiori a mille quintali, il 24% da viticoltori indipendenti non vinificatori, con distribuzione uniforme tra le classi, e il 26% da vitivinicoltori, che si collocano prevalentemente nelle fasce di dimensione superiori a 5 mila quintali (Fig. 23).
Infine, la produzione di uve atte a generare vini ad Indicazione Geografica Tipica nel 2012 è stata ottenuta per il 50% da soci di cooperative, quasi un terzo dei quali concentrati nella fascia di produzione inferiore a 200 quintali, per il 20% da viticoltori indipendenti non vinificatori e per il 30% da viticoltori con attività di vinificazione, con produzioni superiori a 10 mila quintali (Fig. 24).
Per quanto concerne la fase della trasformazione, le aziende agricole nel 2012 hanno trasformato il 30% del vino veneto e sono concentrate prevalentemente nelle classi di produzione più basse (meno di duemila ettolitri), i vinificatori puri il 18% e sono distribuiti nelle classi tra i 15 e i 70 mila ettolitri, mentre le cantine sociali più del 50% del vino totale veneto e sono concentrate nella classe tra i 100 e i 250 mila ettolitri e in quella superiore a 500 mila ettolitri.
Nel 2013 in Veneto sono presenti 22 Consorzi di Tutela: questi detengono un ruolo fondamentale per l'organizzazione e la gestione delle denominazioni di origine.
Da un'indagine effettuata presso i Consorzi di Tutela, è emerso che le risorse interne rappresentano una parte importante delle entrate, dimostrando una buona capacità di autofinanziarsi. Per quanto riguarda le attività, le risorse sono destinate per l'80% alla promozione e per il 5% alla vigilanza (Tab. 50).

Interpretando i risultati complessivamente emersi dall'analisi in chiave di filiere IG, si può concludere che siano in grado di esprimere meglio le proprie potenzialità economiche le *suppy chain* dei prodotti trasformati (vino, lattiero caseario e prosciutto crudo) in cui, dal lato dell'offerta, le imprese di trasformazione, le strutture cooperative e le OP svolgono un ruolo efficace di concentrazione dell'offerta e di pianificazione strategica e, dal lato della domanda, rendono meglio riconoscibile al consumatore il prodotto a IG. Per converso la polverizzazione della produzione in altri comparti, la scarsa concentrazione dell'offerta e probabilmente l'uso insufficiente di strumenti di valorizzazione e di marketing del prodotto rende difficile il decollo, se non la tenuta stessa, di molte delle denominazioni ortofrutticole.
Se questo secondo gruppo di IG può essere considerato un elemento di successo per la regione, in termini di tutela di *common intellectual property right*, esse rispecchiano alcuni aspetti di debolezza del sistema delle produzioni regionali di qualità, in termini di capacità di produrre valore aggiunto e soprattutto di loro possibilità di tenuta economica nel lungo periodo; il fatto che alcune di esse siano state riconosciute negli ultimi sei anni, non giustifica pienamente il loro attuale limitato contributo economico.
Non va sottovalutato inoltre che lo sviluppo di azioni, anche in rete tra comparti diversi, finalizzati alla concentrazione dell'offerta non avrebbero solo importanti ricadute in termini di migliore valorizzazione del prodotto e di incentivo allo sviluppo delle IG attualmente sottodimensionate, ma con effettivo potenziale di mercato, ma permetterebbero anche di limitare il rischio di contraffazioni e frodi. Tale rischio è oggi rilevante, come evidenziato da un recente rapporto (Fareambiente, 2013), cui si rimanda.
Nel caso di prodotti con potenziali produttivi molto ridotti, con mercati di sbocco essenzialmente locali e limitati rischi di usurpazione del nome, la scelta dei produttori di utilizzare uno strumento complesso di tutela internazionale, quale quello delle IG, sembra invece poco appropriato; i casi di bassi volumi di offerta, di scarsa adesione o di abbandono del sistema da taluni produttori primari, fanno supporre che vi sia stata una sopravvalutazione, da parte dei soggetti richiedenti, della tutela comunitaria della IG come fattore 'automatico' di creazione di valore (binomio 'tutela=valore economico') (Veneto Agricoltura, 2011a).
Va inoltre rilevato che, da un lato, alcuni prodotti – sia pure di limitata produzione - ma ben gestiti, dal Consorzio di tutela o dal soggetto aggregante l'offerta, come l'OP o la cooperativa di riferimento, stanno evidenziando delle buone capacità di crescita e rinomanza del prodotto; dall'altro, altri prodotti regionali che non hanno ancora avuto successo, sono spesso riconducibili a casi in cui non è ancora operativo un consorzio di tutela riconosciuto o un soggetto di coordinamento dell'offerta convinto del valore economico dello strumento delle IG, capace di coinvolgere adeguatamente i produttori primari e assicurare loro la necessaria formazione e assistenza tecnica e di concentrare l'offerta, commercializzandola attraverso i canali nazionali e internazionali più diretti e remunerativi.

Ai fini del prossimo periodo del programmazione del PSR è, infine, utile segnalare i fabbisogni sui quali si sono prevalentemente focalizzati i Consorzi di tutela e le OP, che hanno aderito all'indagine, per favorire l'espressione del potenziale produttivo ancora inespresso (Tab. 37):

- A livello produttivo è necessaria informazione ed assistenza tecnica ai produttori agricoli, alle aggregazioni di produttori e, in misura minore, alle imprese di trasformazione. Questo fabbisogno è ritenuto importante da quasi due terzi delle IG ortofrutticole, dal riso, da oltre la metà dei Consorzi dei formaggi, ma anche dagli altri comparti ed è largamente condiviso dalle OP, non solo per DOP ed IGP ma anche per il prodotto biologico. Questo fabbisogno è in particolare espresso come assai rilevante per la produzione primaria dal 69% dei Consorzi ortofrutticoli, dal 67% dei Consorzi formaggi, pur con minore intensità (2,5 in media sulla scala 1-5 considerata contro 3,5 degli ortofrutticoli) e, in parte, dagli altri Consorzi. Più in generale, si ritiene che sussistano problemi riconducibili all'inadeguata informazione e formazione di molti produttori agricoli non tanto su aspetti tecnico-agronomici e di difesa, quanto piuttosto in merito agli aspetti amministrativi, e gestionali legati ai sistemi di qualità collettivi, gestiti in una prospettiva di creazione di valore e quindi conoscenza di strumenti di confezionamento, logistica, marketing ed export;
- fattore molto rilevante è il miglioramento della concentrazione dell'offerta sentito dal 77% dei Consorzi ortofrutticoli con un'intensità media di 3,6 sulla scala 1-5, dalla totalità dei Consorzi del riso e da una quota apprezzabile dei Consorzi dei formaggi (66,7%). Non vi dubbio, infatti, che una maggiore concentrazione dell'offerta possa migliorare il potere contrattuale delle produzioni IG oggi più frammentate, favorendo sia un miglior trasferimento dei premi di prezzo pagati dai consumatori alla fase primaria, come dimostrano chiaramente anche i risultati dello studio sopra richiamato (Commissione Europea, 2012), sia la commercializzazione in mercati esteri, in particolare nei nuovi

mercati emergenti, in grado di pagare prezzi più elevati.

- lo sviluppo di accordi con la grande distribuzione è sentito come esigenza forte da oltre tre quarti dei Consorzi di tutela in tutti i comparti e da larga parte delle OP, anche per il biologico, con un punteggio medio variabile tra 3,4 e 4 sulla scala 1-5 considerata; pochi Consorzi hanno segnalato la necessità di accordi in rete fra aziende o con consorzi per l'export, mentre questo sarebbe un fattore cruciale soprattutto per aggredire i nuovi mercati emergenti.
- fattore considerato unanimemente molto cruciale sia dalle OP che dai Consorzi (punteggio medio generalmente superiore a 4 su una scala da 1 a 5) è il miglioramento dell'informazione dei consumatori e la promozione del prodotto sui mercati nazionali, comunitari ed extracomunitari (fabbisogno espresso dalla quasi totalità dei Consorzi per il mercato italiano e comunitario e da una quota rimarchevole dei Consorzi non ortofrutticoli per i paesi extraeuropei). Al riguardo, alcuni intervistati hanno avanzato la proposta di iniziative di informazione e promozione gestiti in forma consortile tra IG diverse, appartenenti anche a comparti diversi, in modo da migliorare l'efficacia delle iniziative e l'efficienza dell'investimento complessivo in marketing. Si tratta di una proposta ampiamente condivisibile da valutare con attenzione e già praticata, ad esempio in Francia, e, in fase di avvio, per alcuni prodotti IG, in Toscana. In tal modo tra l'altro le 'grandi IG' potrebbero svolgere un ruolo trainante delle più piccole.

  D'altra parte, l'esperienza di attuazione della misura 133 dell'attuale PSR 2007-13 sulle iniziative di informazione dei consumatori e di promozione evidenzia una forte partecipazione associata (oltre tre quarti delle iniziative finanziate) (Agriconsulting, 2012) ed in particolare, in 21 casi su 36, si tratta di progetti sviluppati nell'ambito di progetti integrati di filiera (Tab. 46), che interessano la quasi totalità dei comparti. Questo risultato, dunque potrebbe far ben sperare per la progettazione e realizzazione di iniziative trasversali ai diversi comparti delle produzioni di qualità regionali, anche non IG.

  La scarsa conoscenza delle produzioni IG da parte dei consumatori finali è peraltro segnalata da diverse ricerche. Basti segnalare la recente indagine Eurobarometer (Commissione Europea, 2012a), che evidenzia, a fronte di un crescente interesse da parte dei consumatori europei per l'origine ed i metodi di produzione dei prodotti agroalimentari, una scarsa conoscenza da parte loro dei marchi pubblici di qualità certificata. L'ignoranza è più marcata a livello medio comunitario, ma ancora molto rilevante anche in Italia, nonostante il suo primato per le produzioni IG. Il livello di conoscenza dei marchi pubblici di qualità certificata da parte dei consumatori si attesta infatti sul 24% sia a livello nazionale che come media UE-27 per il biologico, rispettivamente sul 36% ed il 14% per le DOP e sul 32% e 14% per le IGP.

3.1.3 Problematiche delle filiere corte e lunghe per le produzioni 'convenzionali', equilibrio in termini di efficienza e ruolo delle associazioni di produttori e delle organizzazioni interprofessionali

La filiera delle grandi colture

Nel panorama internazionale le grandi colture rivestono un ruolo di primo piano. I cereali e le colture proteoleaginose risultano, infatti, fondamentali per l'alimentazione umana (pasta, prodotti da forno, amidi e oli vegetali), per l'alimentazione degli animali (mangime), per gli impieghi industriali (materie plastiche) e per la produzione di energia (Figg. 25-27).

In questi ultimi anni, proprio per il loro ruolo strategico, queste *commodities* sono state oggetto di forti tensioni sui prezzi dovute all'aumento della domanda per uso alimentare in seguito al miglioramento delle condizioni di vita nei paesi di recente industrializzazione, al significativo incremento degli impieghi nell'alimentazione animale ed alla forte espansione degli usi non alimentari, in primo luogo per la produzione energetica. A questo proposito risulta emblematica la situazione della più importante area di produzione, gli Stati Uniti, dove l'uso del mais a fini energetici ha superato quello zootecnico (USDA, 2013).

Questi fattori hanno determinato, nei periodi 2007-08 e 2011-12, forti turbolenze sui mercati che si sono tradotte in un aumento dei prezzi e della volatilità (Fig. 28), solo in parte attenuato dai meccanismi di stabilizzazione del mercato attraverso fondi assicurativi e mercati a termine.

La tendenza all'aumento dei prezzi, secondo i principali osservatori del comparto, è destinata a mantenersi nei prossimi anni confermando il trend espansivo iniziato nel 2000, ma con un tasso di crescita inferiore a quanto registrato in precedenza, (+1,2% all'anno in termini nominali) (OECD-FAO, 2013).

In questo contesto si evidenzia la presenza di alcuni elementi di incertezza in grado di influenzare sensibilmente il mercato delle grandi colture. Innanzitutto la variabilità delle produzioni in relazione all'andamento climatico ed alle decisioni di investimento degli agricoltori. In secondo luogo, gli ordinamenti produttivi che, in un contesto di prezzi crescenti ed elevata competizione nell'uso della terra tra colture, potrebbero variare sensibilmente, con conseguente instabilità dei corsi. A questo si deve aggiungere l'effetto delle politiche di sostegno alla produzione di energie rinnovabili adottate da alcuni stati (Stati Uniti, Unione Europea e Brasile) e delle politiche commerciali dei paesi esportatori (OECD-FAO, 2012).

Il ruolo della sicurezza degli approvvigionamenti ha assunto, anche nell'ambito della nuova programmazione della PAC una rinnovata importanza strategica. Tale obiettivo va conseguito nell'ambito di una politica di liberalizzazione dei mercati, di promozione della qualità e di tutela del reddito dei produttori.

Diversa dalla situazione europea, che vede in leggero aumento la superficie coltivata (USDA), risulta la situazione nazionale. I cereali occupano infatti il 28 percento della SAU ma sono in progressiva diminuzione. Le colture proteoleaginose risultano, invece, moderatamente stabili (ISTAT, 2013).

In Veneto, in linea con l'andamento nazionale, le grandi colture hanno un peso rilevante occupando negli ultimi due anni (2011-12) 360 mila ettari nella coltivazione di cereali e 77 mila ettari nella coltivazione di proteoleaginose. Il confronto con le superfici coltivate nel periodo 2006-07 evidenzia, però, un calo dell'area destinata a cereali (-8%) dovuto principalmente alla contrazione della superficie destinata al mais (-17%) compensata solo in parte dal sensibile aumento dell'area coltivata a frumento (+ 30%).

L'analisi delle quantità prodotte evidenzia come le produzioni siano diminuite più delle superfici sia per quanto riguarda il comparto cerealicolo aggregato (-14%) sia per quanto concerne il mais (-22%) mettendo in evidenza un calo delle rese.

Per quanto concerne le colture proteoleaginose, nello stesso periodo, si nota una sostanziale stabilità delle superfici coltivate (-3%), a cui segue una contrazione delle quantità prodotte (-13%).

Il valore della produzione agricola registra una situazione in controtendenza rispetto all'andamento delle superfici coltivate e delle quantità prodotte. Il mais evidenzia un aumento del 9 percento del valore della produzione a fronte di un calo delle quantità prodotte del 22 percento; il frumento tenero presenta, un aumento sia delle quantità prodotte che del valore della produzione (Tab. 51).

Spostando l'attenzione dalla produzione alla prima trasformazione, i 70 centri di stoccaggio presenti sul territorio regionale hanno evidenziato un ruolo che si è modificato significativamente negli ultimi anni (Veneto agricoltura, 2005). Se in passato esso era prevalentemente finalizzato ad evitare le strozzature a cui andavano incontro i piccoli produttori nella fase di vendita, sempre più ora il loro compito mira ad offrire ai

produttori opportunità diversificate di vendita per canali, mercati di sbocco e tipologie di prodotto, finalizzate all'ottenimento di un prezzo più vantaggioso. La competizione tra operatori ha spinto, infatti, questo anello della catena del valore a concentrare gli sforzi verso lo sviluppo di processi di qualità e di innovazione di prodotto e di processo. Tale tendenza ha trovato sostegno nell'ultimo periodo di programmazione con l'approvazione di quattro progetti PIF per un importo complessivo di 30 milioni di euro destinati all'ammodernamento delle strutture, al loro potenziamento ed al miglioramento del valore della produzione. Questi interventi sono stati, in particolare, focalizzati all'adozione di soluzioni tecnologiche volte alla segregazione del prodotto in lotti, rendendo così possibile una migliore tracciabilità e rintracciabilità del prodotto .
Secondo un'indagine diretta tra gli operatori la differenza tra il prodotto commercializzato alla rinfusa ed il prodotto segregato è stata mediamente pari al 30-40%. L'importanza di questi interventi è risultata evidente nell'ultima campagna di prodotto maidicolo che ha visto la diffusa presenza di merce di diversi livelli qualitativi (Fig. 29). Questa prospettiva sembra destinata a rafforzarsi alla luce dei cambiamenti climatici in atto interessando anche altre *commodities*.
La quantità di granaglie lavorata in Veneto risulta nel 2004 pari a circa 4,4 milioni di tonnellate di cui 2 milioni di tonnellate sono lavorate per la produzione di mangimi, 1,5 sono lavorate nelle attività di molitura, fioccatura e tostatura e il rimanente milione di tonnellate è trattato per la raccolta, l'essiccazione e lo stoccaggio del prodotto. In questo contesto, i consorzi trattano circa 600 mila tonnellate di cui 300 mila destinate alla produzione di mangimi (Veneto Agricoltura, 2005).

Per quanto concerne la bilancia commerciale regionale (Tab. 52), nel corso degli ultimi anni, in relazione alla contrazione delle produzioni, il saldo del comparto maidicolo è peggiorato. Questo risultato deriva principalmente dalle importazioni di frumento tenero, destinato a soddisfare la maggiore domanda dell'industria molitoria e dei prodotti da forno, e di mais e semi oleosi destinati a colmare i vuoti produttivi dei queste *commodities*.
Diversa è la situazione della trasformazione alimentare che presenta un sensibile miglioramento del saldo principalmente dovuto alle esportazioni di pasta alimentare e di prodotti sfarinati (INEA 2006-11). L'industria mangimistica risulta invece in costante deficit sebbene sia da segnalare un progressivo miglioramento negli ultimi due anni.
In sintesi, si sottolinea come il comparto cerealicolo veneto esporti prodotti ad elevato valore aggiunto come la pasta alimentare ed importi prodotti a basso valore aggiunto per le produzioni zootecniche.

Per quanto riguarda la redditività del primo anello della filiera, si evidenzia un andamento differenziato tra le colture cerealicole e quelle proteoleaginose. Negli ultimi due anni, infatti, il margine lordo colturale, ricavato dai dati Rica, è aumentato per le produzioni di mais, frumento ed orzo mentre è diminuito per soia, colza e girasole (Tab. 53). In questo contesto si sottolinea la grande variabilità dei redditi che sono fortemente condizionati dal livello dei pagamenti diretti e dall'andamento dei prezzi dei fattori produttivi (Fig. 30) e si evidenzia la necessità di valorizzare il prodotto, attraverso meccanismi di concentrazione dell'offerta, e di differenziarlo attraverso investimenti nelle strutture di segmentazione.
Per quanto concerne la fase della trasformazione, nel corso degli ultimi anni, si evidenzia un progressivo miglioramento sia degli indici di efficienza che di solidità patrimoniale con un aumento del fatturato e del valore aggiunto per addetto e dell'incidenza del patrimonio netto sulle passività (Tab. 54 e Fig 31).
L'andamento degli indici di efficienza è stato più contenuto nel caso dell'industria mangimistica (Tab. 55 e Fig. 32) .

In sintesi, il comparto delle grandi colture evidenzia importanti punti di forza legati alla buona professionalità degli agricoltori, alla presenza di aree adatte alle produzioni di qualità, ad una solida struttura di stoccaggio e ad una buona struttura di trasformazione primaria (molini) e secondaria (pasta, prodotti da forno e dell'amido), nonché alla vicinanza ai mercati di approvvigionamento. Proprio questi mercati, nel caso dell'industria mangimistica e limitatamente per gli altri segmenti produttivi, costituiscono un'opportunità anche nei prossimi anni mentre lo sviluppo dei nuovi mercati può rappresentare una rilevante occasione di espansione delle esportazioni per i prodotti a maggior valore aggiunto propri dell'anello della seconda trasformazione.
Nel contempo, lo sviluppo della filiera è condizionato dalla sensibilità delle produzioni ai cambiamenti climatici, da una logistica ancora fragile delle imprese di stoccaggio e di trasformazione e da una limitata

diversificazione del prodotto. Tale situazione, potrebbe costituire nei prossimi anni un elemento di criticità in presenza di una progressiva diminuzione degli allevamenti e di un aumento della volatilità dei prezzi.

La filiera bieticolo-saccarifera

Lo zucchero, oltre a costituire un prodotto di base dell'alimentazione umana è utilizzato in questi ultimi anni in maniera crescente anche nella filiera non alimentare: per la produzione di etanolo, come additivo nel settore chimico farmaceutico e in molte altre applicazioni industriali.

Relativamente alla materia prima prevale la produzione dello zucchero da canna ottenuto nelle aree extraeuropee.

Nel corso degli ultimi anni la produzione complessiva è aumentata del 33 % passando da 1,67 a 2,07 miliardi di tonnellate (Tab. 56) (FAO). L'incremento maggiore riguarda la produzione dello zucchero di canna che è aumentato del 26% contro un incremento del 7% del saccarosio prodotto dalla barbabietola (+ 6,7%) (Tab. 57).

Il volume d'affari del mercato mondiale dello zucchero supera i 40 miliardi di dollari (CGBI, 2013). I paesi produttori sono 102 di cui 64 producono solo zucchero di canna, 30 solo zucchero di barbabietola ed 8 producono entrambi (Tabb.57- 58).

Il paese leader nella produzione di zucchero di canna è il Brasile con il 40,9% della quantità mondiale. Altri importanti produttori mondiali sono l'India e la Cina con una quota pari rispettivamente al 19% e 6% del totale mondiale.

La Tailandia è il paese che ha avuto la maggiore espansione della produzione nel periodo 2006-2011 con un incremento superiore al 100% divenendo così il quarto produttore mondiale con 95 milioni di tonnellate (FAO).

Il primo produttore di zucchero da barbabietola è la Russia con 47 milioni di tonnellate e un incremento del 55% rispetto alla produzione del 2006. L'aumento della produzione russa è dovuto non solo ad un incremento delle superfici coltivate, ma anche ad una crescita delle rese per ettaro e della dimensione media degli zuccherifici.

A seguito della crisi economico finanziaria internazionale la volatilità del mercato mondiale è aumentata con brusche oscillazioni anche in relazione all'andamento climatico sempre più perturbato (Fig. 33) (CIBE, 2012).

Dal lato della domanda si evidenzia un aumento dei consumi nell'area asiatica; in particolare il maggior consumatore mondiale è l'India con il 15%, seguito dall'Unione Europea, dalla Cina, dal Brasile e dagli Stati Uniti (CGBI, 2013) (Tab. 59).

In Italia, nel 2005, la barbabietola era coltivata su 253 mila ettari pari all'1,7% della SAU totale. Il nostro paese si collocava tra i principali produttori di barbabietola unitamente a Germania, Francia, e Regno Unito. La maggiore produzione bieticola era concentrata in Emilia Romagna, Veneto, Marche, Lombardia, Piemonte e Puglia. In seguito alla riforma dell'OCM zucchero sono rimasti attivi 4 zuccherifici uno dei quali in Veneto con una capacità di 16.000 tonnellate di bietole lavorate/giorno e una produzione di 1.800 tonnellate di zucchero al giorno. (Veneto Agricoltura, 2012).

La produzione Veneta di zucchero nel periodo 2006 – 2013 è oscillata tra 100.000 – 130.000 tonnellate nell'ultimo quinquennio. (ANB, 2012) (Tab. 60 e 63).

Gli effetti della riforma si sono tradotti, in una contrazione della superficie coltivata del 71% passando da 44.992 a 12.958 ettari pari al 24,7% della superficie a barbabietola italiana con una concentrazione della produzione nell'area centro meridionale della regione (Tabb. 61 e 62).

In termini produttivi la diminuzione della superficie non è stata compensata da un aumento delle rese, anzi quest'ultime, pur rimanendo al di sopra della media nazionale, sono diminuite del 20%, probabilmente per l'effetto congiunto di condizioni climatiche non favorevoli e dall'uscita dalla coltivazione di aree più vocate (CGBI, 2012*)* (Tab. 63).

Dal punto di vista economico la redditività delle imprese si è mantenuta su valori positivi con margini di reddito unitario comparabili con quelli conseguiti dalle altre colture concorrenti con valori compresi tra 1.300 – 1.500 euro (Rica, 2013) (Tab. 65).

Anche la fase industriale presenta una buona redditività con un utile netto consolidato che nel 2012 ha superato i 14 milioni di euro. Ai positivi andamenti economici fa tuttavia riscontro un peggioramento della bilancia commerciale regionale (Fig. 34).
Tale situazione potrebbe migliorare nei prossimi anni alla luce del definitivo abbandono del regime delle quote a partire dal 2017 con un recupero alla coltivazione delle aree più vocate.

La filiera del tabacco
La superficie agricola destinata alla coltivazione di tabacco è stimabile nel mondo in poco più di 3,8 milioni di ettari (2010), per una produzione poco al di sopra delle 7 milioni di tonnellate (FAO). Nel 2010 la produzione mondiale di tabacco è cresciuta dello 0,8% rispetto all'anno precedente. Il 65,6% della produzione mondiale di tabacco greggio si colloca in Asia (Cina, in particolare). Segue il continente Americano con il 20,2% e l'Africa con il 9,1%. In questo contesto l'Europa pesa sulla produzione complessiva mondiale di tabacco greggio solo per il 5%.
A livello Comunitario la superficie a tabacco coperta da contratti di coltivazione è stimata nel 2010 in circa 132.000 ettari, pari ad appena lo 0,1% della SAU dell'UE. La coltivazione del tabacco nell'UE è stata caratterizzata da una politica di settore molto specifica con un sostegno ai prezzi che si è mantenuto fino al 2005. Nel contesto della Revisione di Medio Termine della PAC è stato prevista, anche per il tabacco, l'introduzione del disaccoppiamento del sostegno. Fino al 2009, Italia, Spagna, Francia, Germania e Portogallo, hanno usufruito di un regime di sostegno in parte ancora accoppiato. Dal 2010 gli aiuti diretti sono stati oggetto di disaccoppiamento totale e decurtati del 50%. Dal 2010 l'Italia ha introdotto un regime di sostegno specifico al tabacco, in applicazione dell'art. 68 del Reg. CE 73/2009.
Fra le aree di spicco nel territorio nazionale, il Veneto si caratterizza per una particolare specificità. La produzione agricola regionale di tabacco rappresenta nel 2011 circa il 30% dell'offerta nazionale e si caratterizza per una specializzazione nella produzione di Virginia Bright che rappresenta oltre il 92% produzione regionale. Le imprese agricole coinvolte presentano una dimensione media superiore a quella nazionale con un investimento medio a tabacco di 27,4 ettari. Inoltre si caratterizzano per un forte ricorso all'affitto e un elevato grado di occupazione.
Nel corso degli anni la produzione tabacchicola veneta ha presentato una dinamica evolutiva spesso in controtendenza con quella osservabile a livello nazionale (Defrancesco, Trestini, 2008).
Tale dinamica ha comportato un aumento dell'importanza del comparto regionale nel quadro nazionale, con una quota produttiva che, in soli dieci anni, è raddoppiata sia in volume che in valore, passando da circa il 15-16% del 2000 ad oltre il 31% nel 2011 (Tab. 66). Va inoltre segnalato come la quota in valore sia aumentata più di quella in volume, a segnalare un miglioramento del prezzo medio di mercato.

L'espansione complessiva della tabacchicoltura veneta, tuttavia, sottende dinamiche territoriali molto diverse (Tab. 67), con un processo di concentrazione della produzione nell'area del basso veronese. Tale zona si caratterizza per una spiccata vocazione alla produzione della varietà Virginia Bright che passa da una quota, del 79% nel 2000 all'84% nel 2011 sul totale regionale. Seconda provincia è Padova, con una quota che si attesta oggi sull'8%, seguita da Vicenza (5%). In queste ultime provincie la varietà maggiormente coltivata è rappresentata dal Burley (Figg. 35 e 36).
La produzione complessiva conferita ai centri di raccolta della regione (Tab. 68) si attesta complessivamente sui 26,9 milioni di chilogrammi (Nomisma, 2010 e 2011), 25,9 milioni dei quali costituiti da tabacco *flue cured* (Virginia Bright), a cui sono da imputare gli incrementi di volume osservati nel decennio. Attualmente, la regione del Veneto detiene il primato nazionale per questo tipo di tabacco, con una quota del 51%, mentre la quota dei *light air cured* (Burley) si è progressivamente ridotta a poco più del 3%.
Una nota specifica va riservata all'annata 2012 che registra una drastica riduzione delle superfici investite. Gli investimenti regionali sulla base dei dati AVEPA sono infatti passati dai 7.158 ettari del 2011 a 3.380 nel 2012. Tale riduzione è da attribuirsi solo in parte all'uscita delle imprese dal mercato (che passano da 261 a 238). Il ridimensionamento dell'investimento medio aziendale, che si riduce dai 27,4 ai 14,2 ettari, appare invece la motivazione principale. Tale riduzione va ricondotta alla risultante di tue tendenze: i) il passaggio al disaccoppiamento totale che già dal 2011 ha portato ad una prima riduzione degli investimenti e ii) l'andamento negativo della campagna di commercializzazione 2011 e le difficoltà nell'avvio delle contrattazioni con la manifattura per la campagna 2012.
Va inoltre ricordato come la tabacchicoltura del veronese, essenzialmente specializzata nel Virginia Bright, sia stata il volano per lo sviluppo di un vero e proprio distretto tabacchicolo (Defrancesco, Trestini, 2008),

caratterizzato dalla presenza di una industria meccanica specializzata nella produzione di macchine per la coltivazione e la cura del tabacco con mercati di sbocco sia nazionali che internazionali (Stati Uniti).

Come previsto dal regolamento di settore il contatto tra la fase agricola e l'industria di prima trasformazione è garantito dalle Associazioni dei produttori che, negli ultimi anni, hanno ridotto significativamente il proprio numero a favore di una razionalizzazione delle strutture organizzative e della concentrazione delle contrattazioni.
Anche dal lato della fase di prima trasformazione industriale, negli ultimi anni si osserva un interessante processo di riorganizzazione con una concentrazione delle strutture sia organizzative che produttive, una razionalizzazione dei costi e lo sfruttamento delle economie di scala. Le strutture regionali, hanno saputo realizzare accordi e fusioni con altre aziende oltre i confini regionali e nazionali al fine di incrementare il bacino di approvvigionamento delle materie prime agricole, ridurre il più possibile i costi industriali a favore della qualità del prodotto finale da destinare alle manifatture del tabacco. Inoltre, l'importante ruolo svolto dalle imprese di carattere cooperativo ha garantito un forte legame con la fase di produzione agricola sapendo mettere in luce una spiccata capacità manageriale. (Defrancesco e Trestini, 2012)
Nell'areale specializzato del veronese opera inoltre una struttura cooperativa per la lavorazione del tabacco – delle sei riconosciute in Veneto dal d.m. D/63 del 2006 –, con accresciuta capacità produttiva ed una politica industriale orientata alla qualità ed alla ricerca di vantaggi di costo basate su economie di scala
Tale struttura deteneva nel 2006 una quota di mercato di quasi il 44% del tabacco lavorato in impianti di prima trasformazione regionali e si può annoverare tra i più importanti trasformatori operanti sul territorio nazionale (Defrancesco e Trestini, 2008).
Esiste infine una realtà di imprese agricole orientate alla produzione di tabacco da sigari – 51 nel complesso della regione, 43 delle quali interessate alla produzione di tabacco per il 'sigaro nostrano del Brenta' recentemente reintrodotto in produzione nella zona del basso Brenta dove in passato operava una manifattura (Defrancesco e Trestini, 2012).

I risultati economici della tabacchicoltura regionale con riferimento al caso del Virginia Bright coltivato nell'areale veronese sono stati oggetto di valutazione in una recente pubblicazione di Defrancesco e Trestini (2012).
L'analisi, che si basa su dati della Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA) integrati da un'indagine diretta presso imprese-tipo, evidenzia come, sebbene da un lato la riduzione del livello di sostegno pubblico al comparto tabacchicolo abbia comportato un adeguamento verso l'alto dei prezzi di mercato del tabacco, tale aumento risulti insufficiente a mantenere inalterati i livelli di reddito anche per le imprese più efficienti ed orientate all'innovazione (Fig. 36).

In questo quadro, va ricordato che il PSR 2007-2013 del Veneto ha previsto delle specifiche misure che in parte hanno consentito un recupero di reddito alle imprese tabacchicole. In particolare, la Misura 144 – Ristrutturazione in seguito alla riforma dell'OCM – che ha previsto, subordinatamente a determinate condizioni, l'erogazione di un aiuto per azienda con un massimale digressivo nel tempo per il triennio 2011-2013 e la Sottomisura 214ì – gestione agro-compatibile delle superfici agricole – che ha esteso anche al tabacco un incentivo per l'ottimizzazione ambientale delle tecniche agronomiche ed irrigue con compensazioni annue, a copertura dei maggiori costi di produzione, variabili tra circa 500 ed oltre 900 euro per ettaro a seconda dell'opzione tecnica prescelta dall'impresa.

Per quanto concerne invece la situazione della fase di trasformazione del tabacco greggio, l'analisi dello stato patrimoniale evidenzia il mantenimento di una buona solidità patrimoniale delll imprese cooperative che sono in grado di finanziare completamente l'attivo immobilizzato con il patrimonio netto e le passività di lungo periodo (Fig. 37).

In conclusione, la filiera appare molto ben integrata verticalmente tramite le associazioni di produttori e le imprese sono dotate di un elevato livello di specializzazione. La coltivazione del tabacco richiede un'elevata dotazione in capitale umano che risulta presente nelle imprese del territorio. Inoltre l'elevato livello di meccanizzazione denota la presenza di un forte dotazione in capitale macchine. Nonostante ciò il comparto è caratterizzato da una elevata intensità di lavoro per unità di superficie coltivata e ricorre, in ragione della dimensione delle imprese, sia a manodopera avventizia che fissa.

Il sistema produttivo del comparto si configura come un distretto che è stato in grado di sviluppare anche una industria meccanica locale che produce per il mercato nazionale ed estero con interessanti ricadute occupazioni. Inoltre la fase di prima trasformazione denota una adeguata capacità produttiva, se confrontata con la produzione locale, e il sistema cooperativo risulta la forma dominante.

Lo svluppo del comparto è stato nel passato fortemente influenzato dalle politiche di sostegno ai prezzi ed il passaggio ad un sistema di mercato pone le imprese in un contesto di transizione che perdura oramai da oltre cinque anni. Sebbene le entrate legate al mercato siano cresciute, le imprese soffrono l'elevato potere contrattuale del cliente finale (manifatture) che adatta con ritardo i prezzi di mercato al minore sostegno pubblico e ai maggiori costi garantendo una sostenibilità delle imprese solo nel breve termine. Le imprese presentano inoltre un elevato fabbisogno di risorse finanziarie che nella attuale situazione di mercato appare meno accessibile e più oneroso.

La progressiva riduzione dei pagamenti disaccoppiati per ettaro, pur pesando sul bilancio delle imprese, dovrebbe ridurre la pressione sugli affitti e rendere nel medio periodo meno oneroso l'accesso ai terreni.
La riduzione del pagamento disaccoppiato, tuttavia, potrà peggiorare ulteriormente la possibilità di accedere al credito e il costo connesso.

La filiera lattiero - casearia
La produzione mondiale di latte bovino è in continua crescita ed ha raggiunto i 606 milioni di tonnellate registrando un incremento dell' 8% nell'ultimo quinquennio (FAO). Questo andamento, seppur in modo più attenuato, sembra destinato a perdurare anche nei prossimi anni. In particolare le previsioni più accreditate indicano un aumento della produzione mondiale di latte fresco, ad un tasso del +2% annuo, dovuto soprattutto al contributo di India e Cina (OECD, 2013). Anche il prezzo del latte è previsto in aumento sulla spinta dell'incremento della domanda mondiale. Tuttavia la crescita più consistente è prevista per il prezzo internazionale del burro + 30% in termini reali nel prossimo decennio, mentre si prospetta più contenuto l'aumento del prezzo del formaggio (+ 6%).
La Russia si conferma il principale paese importatore di formaggio e burro, mentre la Cina e l'Indonesia di latte in polvere e di latte scremato. Nei prossimi anni si prevede un sensibile aumento del commercio internazionale, più accentuato per le tipologie di latte in polvere (+ 34% per SMP e + 30% per WMP) rispetto ai formaggi e al burro, i cui aumenti nel decennio, sono previsti pari rispettivamente al 27% e 20% (OECD/FAO, 2012).

L'UE è l'area più importante nella produzione e commercio di prodotti lattiero caseari con differenze significative tra i vari paesi. In particolare, mentre la produzione di formaggi è diffusa in tutta Europa, il latte scremato in polvere è concentrato in Germania, Francia e Polonia.
Nel corso degli ultimi anni l'intervento della politica in questo comparto è stato significativamente intenso. In particolare, in seguito alla crisi verificatasi nel 2008, l'UE ha adottato specifiche misure di politica agraria finalizzate a dare maggior trasparenza al mercato, migliorare integrazione della filiera e aumento della stabilità dei prezzi.

Con il 2015 cesserà il regime delle quote latte e questo avrà delle importanti ripercussioni sul mercato, con una probabile crescita della produzione nelle aree più vocate ed efficienti, accompagnata da una prevedibile contrazione dei prezzi. Al riguardo più favoriti sembrano i paesi del Nord Europa, in primis l'Olanda, la cui produzione dovrebbe aumentare del 15% entro il 2020 (Pieri, 2013). Per il nostro paese la fine del regime delle quote dovrebbe comportare una crescita in linea con quella media comunitaria, pari al 5-5,5% accompagnata da un aumento della produzione di formaggi di qualità che si rifletterà positivamente sul prezzo del latte.
Tali previsioni trovano riscontro anche in un recente studio (European Dairy Farmer Association, 2013) che prevede per la dismissione delle quote un cambiamento della geografia produttiva. In particolare, per l'Italia la produzione dovrebbe ulteriormente rafforzarsi nell'area padana a scapito delle aree meno vocate con conseguenti riflessi negativi sulla tenuta di queste produzioni in questi territori.

La produzione di latte in Veneto è pari ad un valore di 422 milioni di euro, (Veneto Agricoltura, 2013) concentrata nelle quattro provincie nord occidentali di Vicenza, Verona, Padova e Treviso. Rispetto al 2006

si registra un aumento del valore della produzione regionale del comparto, valutata ai prezzi base, del 15%. (Veneto Agricoltura, 2013).
La bilancia commerciale dei prodotti lattiero caseari evidenzia un aumento della dipendenza da altre aree di prodotto con un incremento del deficit di circa 180 milioni di euro (Tab. 73, Fig. 41).

In Regione sono presenti 4.027 allevamenti bovini da latte (Anagrafe nazionale zootecnica, al 31/12/2012) con una produzione di 960.000 tonnellate (ISTAT) (Tab. 71) pari al 10% della produzione di latte italiana e collocano il Veneto in termini produttivi al terzo posto dopo Lombardia e Emilia Romagna. Dal confronto con i dati del 2006 emerge una tendenza alla riduzione del numero degli allevamenti in presenza di una sostanziale tenuta della mandria di vacche da latte (ISTAT) (Tab.70) e di un incremento della produzione media aziendale.

Il numero dei primi acquirenti presenti sul territorio Veneto è in contrazione. Nel 2012 hanno operato 118 primi acquirenti, il 26% in meno rispetto ai dati del 2006 (ISTAT). I primi 4 in termini di volume detengono il 13,8 % della produzione.
I primi acquirenti che si riforniscono di latte vaccino sfuso dall'estero sono in crescita. Nel 2011/2012 i 16 primi acquirenti veneti hanno acquistato 165.000 tonnellate, il 13% delle importazioni nazionali, segnando un aumento del 16% rispetto alla campagna 2010/2011.
Il 47% dei primi acquirenti è costituito da cooperative che raccolgono e lavorano circa il 65% della produzione totale. Tale quota si è mantenuta stabile dal 2006.
La maggior parte del latte prodotto in Regione (circa l'85%) continua ad essere destinato alla trasformazione casearia con prevalenza di formaggi tutelati (60%) rispetto ai non marchiati (Veneto Agricoltura, 2013).
Le unità produttive operanti nel settore lattiero caseario sono 135 nel 2010 (ISTAT) dei quali 76 caseifici e centrali del latte, 1 stabilimento di aziende agricole, 46 stabilimenti di enti cooperativi agricoli e 12 centri di raccolta. Le cooperative che operano nel settore lattiero caseario sono 64 con un fatturato di 511 milioni di euro (Veneto Agricoltura, 2012).

Riguardo la distribuzione delle vendite, nel 2011 per mercato di destinazione il comparto lattiero caseario vende prevalentemente nel mercato domestico (94,3%), in Unione Europea (4,5%) e nei Paesi extra Ue (1,2%). (Tab.72)
Dall'analisi della distribuzione sul mercato domestico risulta prevalente il ruolo dei canali tradizionali, con una quota del 30% dell'ingrosso, del 24% della vendita diretta, del 18% del dettaglio e del 16% della GDO (Fondazione Nord – Est, 2013).

In questo quadro il numero di aziende che commercializza il latte tramite vendita diretta è aumentato, come pure i volumi commercializzati da queste imprese che sono più che raddoppiati passando da 7.600 tonnellate nel 2006 a 19.600 tonnellate nel 2011. Nonostante questo forte balzo in avanti della produzione commercializzata direttamente dalle imprese, la quota destinata a questo canale di vendita ha un ruolo contenuto pari all'1,7% della produzione complessiva, largamente al di sotto del valore riscontrato a livello nazionale.
Scorporando i dati tra pianura e montagna-aree svantaggiate risulta una percentuale superiore delle vendite in quest'ultime pari a 3,3% contro 1,4% delle aree di pianura.
Tali dati confermano la maggiore diffusione della trasformazione in proprio nelle aree montane dove è più difficile sfruttare le economie di scala.
Nella realtà veneta è inoltre diffusa la vendita di latte crudo attraverso la rete dei distributori gestiti direttamente dal produttore. In particolare sono attivi 246 distributori (Milkmaps) che rappresentano il 17 % del totale nazionale.

L'analisi economica evidenzia una tendenza degli allevamenti verso la concentrazione al fine di sfruttare le economie di scala riducendo i costi, in particolare di quelli alimentari e migliorare la redditività (Figg. 38 e 40). In questo quadro le aziende hanno intrapreso anche politiche di diversificazione e valorizzazione di prodotto. Un ruolo importante, in quest'ottica è svolto dal sistema delle latterie sociali con un prezzo di liquidazione del latte conferito dai soci mediamente superiore a quello di mercato.
In particolare il prezzo applicato dalle cooperative nell'ultimo anno è risultato superiore a quello di mercato di 0,10 €/l (Fig. 39) pari al 25%.

La presenza di imprese cooperative ancorché di dimensioni limitate è rilevante nelle aree montane dove costituiscono la base di micro filiere locali che hanno effetti positivi nel presidio e nella gestione del territorio.

Il ruolo importante dell'aggregazione di prodotto trova conferma nella partecipazione delle imprese ai progetti integrati di filiera. In questo comparto produttivo sono stati finanziati 6 progetti per un valore complessivo di 45.669.000 euro con interventi finalizzati ad accrescere la competitività.

Con riferimento all'efficienza delle imprese operanti nella fase della trasformazione si evidenzia nel corso del quinquennio un miglioramento degli indici, con un incremento del 30% del fatturato per addetto (Tab.74), dell'equilibrio patrimoniale sia in termini di indice di struttura sia di indebitamento. (Fig.41).
Per le cooperative invece gli andamenti economico finanziari non sono stati altrettanto positivi, in particolare sia il fatturato che il valore aggiunto per addetto hanno avuto una contrazione rispettivamente del 35% e del 28% passando da 387.730 a 257.830 euro e da 47.630 a 34.340 euro (Tab.75). Anche la dinamica della struttura patrimoniale evidenzia una lieve riduzione della quota del patrimonio netto sulle passività dal 21,5 al 17,7% con un aumento del passivo corrente dal 60,2 al 68,8% e una riduzione del passivo consolidato dal 17,8 al 13,5% (Fig. 43).
L'esame del comparto conferma alcuni elementi di forza della realtà veneta in primo luogo la buona possibilità di collocamento del prodotto sul mercato domestico, che si è rafforzata anche negli ultimi anni per i prodotti di qualità molti dei quali certificati; una risposta positiva degli imprenditori ai cambiamenti tecnologici e organizzativi ed un significativo incremento della produzione sui mercati terzi. Rimane tuttavia tra i punti di debolezza quelli strutturali legati alla frammentazione dell'offerta, alla scarsa focalizzazione sui prodotti innovativi che si traducono in risultati economici al di sotto delle aspettative. D'altra parte le prospettive del mercato sia nazionale, ma soprattutto internazionale, confermano promettenti possibilità di consolidamento e ulteriore sviluppo della filiera soprattutto per i prodotti legati al "*Made in Italy*", Determinante al riguardo risulta però la capacità delle imprese di reggere la concorrenza dei competitori non solo nazionali, ma europei la cui capacità commerciale è cresciuta significativamente negli ultimi anni.

La filiera delle carni
La produzione mondiale di carne è in cresciuta ed ha raggiunto i 297 milioni di tonnellate registrando un incremento dell'11% rispetto al 2006. I dati per tipologia evidenziano una forte crescita della produzione di carne avicola con un + 12,5% rispetto al 2006 confermandosi la seconda produzione con una quota del 34% sul totale. Le carni suine e bovine registrano invece una contrazione, in particolare le carni suine hanno segnato un -5,4 % rimanendo comunque la tipologia di carne più prodotta al mondo con una quota del 37%; stesso andamento per le carni bovine con – 5% e una quota del 23% (FAO).

Nel commercio internazionale gli Stati Uniti, il Giappone e la Russia si confermano i paesi leader nell'importazione di carni bovine, Cina e Arabia Saudita per le carni avicole mentre per le carni suine sono la Germania e il Messico. (FAO). Le esportazioni sono dominate da Australia e Brasile per le carni bovine, Brasile e Stati Uniti per quelle avicole e Germania, Stati Uniti e Danimarca per le carni suine (FAO).

Le previsioni indicano per i prossimi anni un trend espansivo della domanda mondiale. Per le carni bovine e suine è previsto un incremento in termini di prezzi reali rispetto ai prezzi base del periodo 2009-2011 rispettivamente dell'11% e del 17%, mentre sarà più contenuto l'aumento dei prezzi di quelle ovine (+4%) e rimarranno stabili i prezzi del pollame (OECD/FAO, 2013).
L'aumento generale dei costi di produzione influenzerà la produzione rallentando la crescita media annua delle carni bovine e suine a livelli rispettivamente dell'1,8% e dell'1,4% anno. Per il pollame invece è prevista una crescita più rapida con tasso medio annuo del 2,2% (OECD/FAO, 2013).

E' previsto un aumento del peso dei paesi in via di sviluppo che continueranno ad accrescere la quota di produzione delle carni e saranno interessati da processi di concentrazione della produzione e crescita del consumo. Questo andamento sarà particolarmente significativo per il pollame la cui produzione sarà favorita dalla minor durata del ciclo di allevamento, dalla maggiore efficienza nella trasformazione delle materie prime, dal prezzo al consumo più basso e dall'assenza di limitazioni religiose.

Un'eccezione a questo andamento potrà essere rappresentata dal comportamento dei mercati dell'Est Europa dove le potenzialità di crescita delle carni rosse sono ancora molto elevate (OECD/FAO, 2013).
In Cina è attesa la più importante crescita di consumo (+60%) di carne di maiale favorita dall'aumento della produttività locale (Gira, 2012).
Per l'UE è previsto uno spostamento dei consumi dalle carni bovine alle più economiche carni avicole e suine (OECD/FAO, 2013).

Nel Veneto il comparto delle carni ha prodotto complessivamente nel 2012, 808 mila tonnellate ed un fatturato di 1,47 miliardi di euro (Regione Veneto, 2013).
Il settore delle carni sta soffrendo da alcuni anni principalmente per l'innalzamento dei costi di produzione ed in particolare dei costi dei mangimi, per l'adeguamento ai regolamenti sul benessere animale e in tema ambientale. Tale problematica è particolarmente rilevante nella realtà veneta dove gli allevamenti sono spesso concentrati e presenti in aree vulnerabili ai nitrati (Fig.44).

Il settore avicunicolo veneto si colloca al primo posto a livello nazionale sia in termini di quantità prodotte che di valore, con 510.000 tonnellate di carne prodotta, pari al 45% della produzione nazionale ed un fatturato di 768 milioni di euro. Sul territorio regionale sono presenti circa 950 allevamenti professionali (Crev, 2013). La produzione avicola veneta ha un'impronta fortemente industriale e si caratterizza per una forte integrazione verticale di filiera avente come capofila società mangimistiche o di trasformazione nella quali l'allevatore opera in qualità di soccidario. La presenza dell'integrazione di filiera è ancora un fattore di efficienza che permette un abbassamento dei costi di produzione e una discreta stabilità di reddito per l'allevatore (Fig. 45).

Il patrimonio bovino da carne veneto è in contrazione con un numero dei capi destinati alla macellazione nel 2012 pari a 319.943 unità. Rispetto al 2006 vi è stata una riduzione del 21%. La diminuzione più consistente è avvenuta per la categoria dei vitelli destinati al macello che ha registrato una riduzione del 44% passando da 138.809 capi nel 2006 a 76.922 capi nel 2012. Per i maschi al di sotto dei due anni di età invece la contrazione è stata più contenuta con un – 15% e in controtendenza un aumento del 25% delle femmine da macello che sono passate da 45.035 del 2006 a 56.499 nel 2012 (ISTAT).
Anche il settore delle carni bovine è interessato dall'effetto concentrazione. Il numero di allevamenti con oltre 100 capi nel periodo 2006-2012 si è ridotto del 14% (CREV).
Il Veneto si conferma la principale regione italiana per importazione di animali vivi destinati all'allevamento con un flusso abbastanza stabile nel tempo pari in media a 545.000 capi provenienti perlopiù dalla Francia. Di minor rilievo le importazioni da Polonia, Romania, Austria e Irlanda.
In Veneto sono presenti 19 macelli di carne rossa con bollo CE che rappresentano il 14% dei macelli italiani e la quasi totalità delle macellazioni avvengono in impianti privati (ISTAT).
Le macellazioni sono diminuite e la contrazione maggiore ha interessato capi di età compresa tra gli 8 e i 12 mesi e in controtendenza è aumentata per le femmine con più di 24 mesi (CREV).

In questi ultimi anni è continuato il processo di ristrutturazione avviato in seguito alle crisi BSE. Lo sforzo si è concentrato nell'ottemperare le richieste dell'UE finalizzate a garantire una maggiore tutela del consumatore attraverso l'applicazione di nuove norme igienico sanitarie nelle fasi di macellazione e lavorazione delle carni, e norme legate al benessere degli animali e di tutela ambientale durante la fase di allevamento. E' stato inoltre rafforzato l'impegno per la diffusione degli strumenti relativi alla rintracciabilità e dell'etichettatura delle carni bovine.
Al riguardo il Veneto e la Lombardia risultano le regioni con la maggiore concentrazione di organizzazioni autorizzate all'etichettatura; in particolare nel Veneto operano 18 disciplinari di etichettatura facoltativa carni bovine (su 86 organizzazioni nazionali operative) e un disciplinare di etichettatura carni di pollame (su 5 organizzazioni nazionali operative)

Riguardo alla redditività nel corso degli anni si è riscontrato un sensibile aumento dei costi e riduzione dei margini. In particolare nel 2011 il costo medio di produzione del vitellone pesante al netto del costo di ristallo supera i 2,5 €/kg di peso vivo prodotto. In larga misura tale crescita è dovuta al rincaro dei prezzi dei cereali e dei ristalli (CRPA, 2012). Rispetto al 2007 il costo di produzione è aumentato del 20%. Questo

andamento ha eroso i margini di redditività che raggiungono valori positivi solo grazie ai pagamenti diretti. (Crpa, 2012) (Fig. 46).
Tale andamento è confermato anche utilizzando i dati Rica che per il 2011 evidenziano un Reddito Operativo per capo di 42 €/capo rispetto ai 285 €/capo del 2008 (Fig. 47).

In Veneto l'attività associativa dei produttori è molto intensa, accanto a diverse associazioni che raggruppano i produttori al fine di assicurare una riduzione dei costi di transazione legati ai vincoli normativi e a condizioni migliori di mercato, sia mediante forme di tutela di prodotto sia attraverso miglioramento della trasparenza della formazione dei prezzi dei fattori e dei prodotti, è presente una OP carni bovine che nel periodo 2006-2012 ha incrementato il numero di capi macellati del 15% passando da 38.122 a 44.102 capi e aumentando il fatturato di 27,8 milioni di euro passando da 106,3 a 134,1 milioni di euro (Figg. 48 e 49).
Analizzando i prezzi del periodo gennaio 2011 – maggio 2013 si nota come il prezzo praticato dalla OP sia sempre stato superiore al prezzo di mercato nazionale mediamente di 0,08 €/kg (Fig .50) a conferma del vantaggio economico dell'aggregazione del prodotto.

La suinicoltura italiana sta affrontando una congiuntura economica sfavorevole dovuta ad un aumento dei costi di produzione e un andamento del mercato altalenante. In particolare, l'adeguamento degli allevamenti alle nuove norme sul benessere sta minando la capacità produttiva nazionale con una riduzione del patrimonio di scrofe che è diminuito del 12% nel 2012 rispetto al 2011. Questa situazione potrebbe mettere a rischio le produzioni tutelate che richiedono suini nati e allevati in Italia, che rappresentano il 70% della produzione interna, e ostacolare la ricerca di una maggiore differenziazione produttiva e qualitativa (ANAS, 2013)
Il comparto suinicolo veneto nel 2012 conta un fatturato stimato ai prezzi di base di circa 196 milioni di euro (Veneto Agricoltura, 2013) con una produzione di 135.000 tonnellate.
Nel 2012 il patrimonio suinicolo veneto si è ridotto del 10% rispetto al 2006 passando da 740.644 a 664.452 suini. In Italia sono presenti 9.351.000 capi (ISTAT, 2011) il 40% dei quali concentrati in Lombardia nelle provincia di Mantova, Cremona e Brescia. Dalla fine del 2006 la filiera suina sta attraversando una fase di crisi di mercato dovuta sia ad un eccesso di offerta che ad un aumento dei costi di produzione. L'allevamento italiano si distingue per l'orientamento verso il suino pesante 165 kg e oltre, contro una media europea di 90-110 kg.
Il Veneto partecipa alla filiera Dop per la produzione dei suini pesanti anche se si riscontra una maggiore specializzazione in magroni e lattonzoli. Il numero complessivo di allevamenti veneti operanti in questa filiera nel 2012 era di 377 unità con una produzione di suini certificati di oltre 600.000 capi. (Veneto Agricoltura, 2013)
Il costo di produzione del suino pesante in allevamenti che attuano la sola fase dell'ingrasso nel triennio 2009 – 2011 è passata da 1,36 a 1,49 €/kg in allevamenti a ciclo chiuso e da 2,29 a 2,44 in allevamenti a ciclo aperto (CRPA, 2011) (Fig. 51).
Recentemente è stato siglato un protocollo d'intesa di filiera per fissare delle regole certe e condivise nella classificazione delle carcasse suine tra gli assessori regionali dell'agricoltura di Veneto, Lombardia, Emilia Romagna, Piemonte e Friuli Venezia Giulia, le federazioni regionali delle organizzazioni professionali e delle cooperative agricole. Tale strumento dovrebbe aumentare la trasparenza nelle relazioni commerciali e garantire una equa remunerazione di tutti gli attori della filiera.

La filiera carne nella scorsa programmazione del PSR ha avuto un buon riscontro, con 3 progetti PIF finanziati per un importo complessivo di 30.543.000 euro destinati prevalentemente all'introduzione di nuove tecnologie e alle innovazioni di processo e di prodotto.

Nel settore zootecnico sono presenti 56 cooperative con un fatturato di 434 milioni di euro.
Dall'analisi della percentuale dei ricavi realizzata per canale di vendita dalle imprese del Nord Est (Fondazione Nord-Est, 2013) risulta che i tre principali canali di vendita del settore lavorazioni carni sono il commercio all'ingrosso (31%), il dettaglio tradizionale (25,8%), la G.D.O. (17,9%) e la vendita diretta (15,1%).
Riguardo le destinazioni di vendita nel 2011 il settore lavorazione carne vende prevalentemente nel mercato domestico con una percentuale del 95% (Tab. 76).

Il saldo commerciale regionale delle filiere carni è strutturalmente negativo data la dipendenza dalle importazioni di animali vivi. Tale situazione si è confermata anche negli ultimi anni (Tabb. 77 e 78) con un deficit commerciale però che si è ridotto del 17%, sintomo di un forte impegno profuso dalla filiera (Fig. 52).

In termini di efficienza l'anello della trasformazione evidenzia un andamento altalenante nel corso degli ultimi anni. Il fatturato e il valore aggiunto per addetto nel 2012 ha avuto una contrazione rispetto al 2006 del 3 e 7% passando da 513,43 a 494,02 e da 61,28 a 56,91 migliaia di euro (Tab.79) mentre la situazione patrimoniale delle imprese è sensibilmente migliorata con un aumento del patrimonio netto sulle passività dal 26,1 al 34% (Fig. 53). In questo ambito le società cooperative hanno avuto risultati inferiori. In particolare il fatturato per addetto è passato da 226,76 a 97,64 mila euro e il valore aggiunto per addetto da 43,99 a 34,79 mila euro (Tab. 80) e la struttura patrimoniale ha evidenziato un aumento del patrimonio netto sulle passività che è passato dal 14,3 al 21,1% (Fig. 54).
Nel complesso si può affermare che il settore carni evidenzia, tra i punti di forza, standard di sicurezza e qualità di prodotto elevati, raggiunti grazie alla buona esperienza di operatori supportati dalla presenza di centri di ricerca di rilievo. Tuttavia sul comparto continuano a pesare negativamente i vincoli strutturali propri del sistema di allevamento confinato e, nel caso delle carni bovine, la dipendenza dall'estero per i ristalli. Tra le opportunità continua ad essere fondamentale il ruolo del mercato domestico come mercato di sbocco soprattutto per la filiera del bovino da carne, mentre per il suino e l'avicunicolo importanti prospettive si possono dischiudere grazie alla domanda dei paesi emergenti.

La filiera ortofrutticola
La produzione mondiale di ortofrutta ha raggiunto, nel 2011, 1 miliardo e 72 milioni di tonnellate (Fig. 55). La più importante area di produzione è l'Asia che produce il 77% degli ortaggi ed il 52% della frutta seguita dall'Europa e dal Nord-Centro America. Negli ultimi anni le produzioni sono aumentate sia per quanto riguarda gli ortaggi e la frutta. Questi forti incrementi sono principalmente dovuti all'aumento delle produzioni asiatiche a cui ha fatto fronte una sostanziale stabilità delle produzioni nel resto del mondo ad eccezione del Sud America per gli ortaggi (+ 13%) e dell'Africa per la frutta (+10%) (Fig. 56-57).
Per quanto concerne il commercio internazionale l'Europa conferma la sua posizione di leader sia per quanto riguarda le esportazioni, che costituiscono il 46% (in valore) delle esportazioni mondiali, sia per quanto concerne le importazioni che ricoprono il 67% del totale (in valore) (FAO).

A livello nazionale, a differenza del resto del mondo, si evidenzia una contrazione delle superfici destinate alle coltivazioni ortofrutticole, con un calo del 6% delle superfici destinate alle produzioni di frutta fresca ed una contrazione significativa delle superfici destinate ad orticole in piena aria.
In Veneto, le coltivazioni arboree destinate alla produzione di frutta occupano circa 20 mila ettari. La coltura maggiormente diffusa è quella del melo con 6 mila ettari seguita da pero, actinidia, ciliegio e pesco. Nel corso degli anni si evidenzia però una progressiva diminuzione delle superfici investite (-10%), principalmente dovuta al sensibile calo degli ettari coltivati a nettarine (-37%), pesco (-26%) e melo (-9%) ed in controtendenza ad un leggero aumento delle superfici ad actinidia. Le quantità prodotte evidenziano un calo dei volumi del 19%, molto al di sopra della diminuzione delle superfici, che denota un calo delle rese, prevalentemente legato all'andamento climatico sfavorevole ed alla diffusione di fitopatie particolarmente incisivo in alcune colture come il melo, il pero e l'actinidia (Tab. 81) (Regione Veneto, 2012).
La superficie destinata alla coltivazione di orticole in piena aria, che attualmente occupa circa 25 mila ettari di cui quasi 8 mila sono destinati alla coltivazione di radicchio ha subito nel corso degli anni un calo sia delle aree (-8%) che delle produzioni (-9%) e in particolare del radicchio -14% (Tab. 82).
L'analisi delle superfici destinate ad orticole in serra evidenzia anch'essa, nel periodo considerato, un calo generalizzato delle superfici e delle produzioni (-9%). Le uniche colture in crescita sono gli asparagi (+ 32%) e le fragole (+ 14%). La coltivazione di radicchio diminuisce anche tra le coltivazioni in serra (- 53%) (Tab. 83).
A seguito della contrazione generalizzata delle aree e delle quantità prodotte, il valore della produzione ha subito una flessione più o meno importante a seconda della coltura. Si evidenzia il calo del 48% del valore della produzione del pesco e del 22% dell'actinidia, per le colture arboree, nonché una contrazione del 23% per il radicchio e del 31% per le carote. Le colture che vedono aumentare il loro valore sono poche, tra

queste si evidenzia la situazione di pero (+9%), lattuga (+14%) e fragole (+19%) (Tab. 81 e Tab. 85) (ISTAT).

L'analisi del primo anello della filiera evidenzia la presenza di tanti piccoli produttori poco coordinati tra loro e che si trovano in una posizione di debolezza nei confronti degli altri attori, ed in particolare della distribuzione organizzata.
Negli ultimi anni la situazione è progressivamente migliorata in virtù del ruolo svolto delle Organizzazioni di Produttori. Sono infatti aumentate le superfici che appartengono alle OP, le quantità commercializzate ed il valore della produzione commercializzata (VPC) che è raddoppiato tra il 2006 ed il 2011 passando dal 23% della VPC regionale del comparto al 46,5% (Tabb. 86-87). Questa percentuale può raggiungere valori molto elevati se valutata per singolo prodotto. Nel dettaglio, infatti, le OP aggregano il 97% del VPC di lattughe e insalate, il 69% di quello delle mele ed il 56% di quello delle fragole (Tab. 89).
L'analisi dei canali di commercializzazione utilizzati dalle OP venete evidenzia un aumento delle vendite presso tutti i canali distributivi e mette in luce un sostanziale incremento delle vendite presso la GDO che sono quasi triplicate nel periodo 2006-2011. Il buon risultato evidenzia il ruolo importante che l'organizzazione di prodotto ha svolto nell'accorciare la filiera e nel garantire una maggiore valorizzazione del prodotto (Veneto Agricoltura).

In questo quadro è risultato importante l'intervento realizzato con i Progetti Integrati di Filiera previsti dalla precedente programmazione. Essi hanno consentito di investire 43 milioni di euro (di cui il 32% finanziati nel PSR) prevalentemente per l'ammodernamento delle strutture agricole e l'accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli.

L'analisi della bilancia commerciale regionale dell'ortofrutta fresca evidenzia nel 2011 un saldo positivo di 149 milioni di euro, in leggero peggioramento rispetto al 2007 (-3%). La bilancia commerciale dei prodotti trasformati, evidenzia, invece, un deficit di 80 milioni di euro in ulteriore peggioramento rispetto al valore negativo del 2006 (+8%). Nel complesso, nel corso degli anni si è assistito ad un progressivo calo delle esportazioni, vero punto di forza del comparto regionale sintomo preoccupate per la tenuta del comparto.
(Tab.90) (INEA).

Per quanto concerne la redditività del comparto frutticolo, si evidenzia un forte aumento dei costi di produzione a cui non è corrisposto un aumento proporzionale dei prezzi pagati ai produttori. Questo ha generato una forte contrazione della redditività che secondo i dati Rica è diminuita del 27% per il melo e del 26% per il pero e l'actinidia tra il 2008 ed il 2011.
Per quanto riguarda il comparto orticolo, si evidenzia la scarsa differenziazione del prodotto che subisce la concorrenza di quello proveniente dalle altre regioni italiane o dall'estero. Nonostante molti prodotti abbiano ottenuto, quindi, una denominazione di origine il problema non è ancora risolto. Focalizzandoci sulla redditività delle singole colture si evidenzia il crollo della redditività del radicchio che ha comportato, come accennato sopra, una forte riduzione delle superfici coltivate. L'insalata, il melone e il pomodoro da industria sembrano aver mantenuto invece una discreta redditività (Tab. 91).

Spostando l'attenzione dalla redditività del settore primario a quella della trasformazione, si evidenziano variazioni altalenanti degli indici di efficienza delle imprese in termini di fatturato e di valore aggiunto per addetto. In questo contesto, l'incidenza del patrimoni netto sulla struttura patrimoniale cresce leggermente riuscendo sempre a coprire, con le passività a medio lungo termine, l'attivo immobilizzato. (Tab. 92, Fig. 58)
In questo quadro, le cooperative evidenziano anch'esse un andamento degli indici altalenante che però è tendenzialmente in calo sia per quanto riguarda il fatturato che il valore aggiunto. Per queste imprese nel corso degli anni si evidenzia un peggioramento del'equilibrio patrimoniale e finanziario con un patrimonio netto in calo ed una quantità di patrimonio netto e di passività a medio lungo termine che in alcuni casi non riescono a coprire l'attivo immobilizzato (Tab.93, Fig. 59).

Alla luce i quanto esaminato sopra, si evidenzia la presenza di alcuni punti di forza che caratterizzano il comparto quali la buona professionalità degli operatori, che realizzano prodotti di qualità, nonché la vicinanza ai mercati di sbocco nazionali ed europei. Tra i punti di debolezza si sottolinea una scarsa capacità

di differenziare il prodotto, una fragilità della logistica ed un peggioramento delle ragioni di scambio tra prezzi pagati dai consumatori e prezzi ricevuti dai produttori.
Analizzando la situazione in un'ottica prospettica, si rileva la presenza di numerose opportunità che potrebbero essere colte dagli operatori. Dal lato della produzione, il rinnovamento varietale, la difesa fitopatologia ecocompatibile e l'aumento della qualità dei prodotti e dei servizi rappresentano senza dubbio delle occasioni da non perdere. Dal lato della domanda si evidenzia, invece, l'aumento del consumo interno legato ad una migliore educazione alimentare ed il potenziamento delle esportazioni attuato attraverso il miglioramento della competitività, della logistica e la penetrazione in nuovi mercati,
In conclusione, è necessario evidenziare anche le minacce che potrebbero influenzare negativamente il comparto quali la diffusione delle fitopatie, l'aumento dei costi energetici e la concorrenza dei paesi emergenti (Grecia, Marocco ecc).

La filiera vitivinicola
Il VI Censimento dell'Agricoltura 2010 ha indicato un aumento della superficie vitata veneta (5%), a fronte di una riduzione di circa il 50% del numero di aziende, nel corso del decennio. La superficie vitata copre il 12% di quella nazionale e le aziende con vite rappresentavano il 10% del totale nazionale (Tab. 94). Analizzando i dati dello Schedario viticolo si rileva che nel corso degli ultimi anni la superficie è aumentata raggiungendo i 76 mila ettari. La produzione è dislocata su due poli, Treviso (28.735 ettari) e Verona (26.153 ettari).
La struttura produttiva regionale è imperniata su aziende di piccole-medie dimensioni e Ditte Individuali. A fronte dei tre quarti dei produttori viticoli che lavorano vigneti inferiori a due ettari e che controllando un quinto della superficie vitata, c'è un 10% di viticoltori che gestiscono vigneti di più di 5 ettari e detengono il 60% del vigneto regionale.
Per quanto riguarda la produzione, si rileva che nell'ultima campagna vendemmiale sono stati prodotti 1,08 milioni di tonnellate d'uva, sostanzialmente in linea con quello ottenuto nel corso delle ultime annate (Tab. 94).
In riferimento invece alla struttura della trasformazione, le cooperative hanno lavorato il 49% dell'uva, i vitivinicoltori il 29%, mentre i viticoltori indipendenti senza attività di vinificazione, che cedono l'uva a trasformatori diversi dalle cantine sociali, il 22% .
Se fino al 2008 la produzione IGT aveva un ruolo preminente, tale da superare la metà dell'offerta vinicola regionale, questa tipologia ha poi registrato un calo a favore delle produzioni DOC e DOCG, che hanno invece evidenziato un costante aumento: nel 2012 il 54% dei vini possono fregiarsi di un marchio DOP, il 35% di un marchio IGP, il 6% di Vino Generico e lo 0,3% di Vino Varietale.
La produzione di vino nel 2012 ha registrato un valore pari a 9,26 milioni di ettolitri, in calo del 2,6% rispetto al 2007 e del 2,1% rispetto al 2010 (Tab. 94).
Per quanto concerne la fase della trasformazione, le cantine sociali detengono più del 50% del volume totale mentre le aziende agricole il 30% e i vinificatori il 18%.
Nel corso degli ultimi anni, è aumentata significativamente la produzione di vino DOP Bianco, una sostanziale stabilità della quota relativa al nero (con un valore sul totale pari all'11%), ed un calo di quella concernente l'IGT che è diminuita, per il Bianco di 12 punti e per il Nero di 6 punti. La quota relativa al vino da tavola bianco è decresciuta dell'1%, mentre quella relativa al nero ha subìto un aumento della stessa percentuale; infine, le nuove categorie dei vini varietali, introdotte nel 2009, hanno registrato nel 2012 una produzione di poche migliaia di ettolitri.
Nel 2012 sono stati imbottigliati 8,82 milioni di ettolitri di vino in Veneto da parte di 1.112 imbottigliatori (Tab. 1). Gli operatori sono concentrati nella classe inferiore a 500 ettolitri (642 aziende imbottigliano 92 mila ettolitri), mentre la fascia che ha imbottigliato il maggior quantitativo è quella tra i 100 e i 500 mila ettolitri (19 operatori imbottigliano 3,18 milioni di ettolitri).
Nel Veneto hanno inoltre un ruolo di primaria importanza le cantine sociali: nel 2012 erano presenti circa 39 cantine sociali, dislocate prevalentemente a Treviso e a Verona. Il numero di aziende conferitrici è calato nel triennio 2010-2012, coerentemente a quanto è avvenuto per il totale delle aziende vitivinicole: nel 2012 il 55,4% delle aziende con vite era socio di cooperative (Tab. 94).
Nel corso degli anni si è verificata una notevole concentrazione degli impianti. La distribuzione delle cantine sociali per classe dimensionale è asimmetrica, con una prevalenza di imprese di dimensioni medie (pari a circa 10 milioni di euro di fatturato). Queste ultime detengono una quota di prodotto lavorato inferiore alla

metà del totale trasformato dalle cooperative. Le sette cantine di maggior dimensione (superiore ai 25 milioni di euro) sommano oltre la metà del quantitativo lavorato, mentre solo due hanno dimensioni contenute.
La tendenza in atto è volta a favorire lo sfruttamento delle economie di scala e il raggiungimento di masse critiche di prodotto da commercializzare, in linea con le politiche di espansione delle vendite nei mercati più complessi (GDO, mercati contendibili extra-UE, ecc). Parimenti, le imprese cooperative evidenziano un positivo contributo nell'assicurare ai viticoltori una quota del valore maggiore di quella riconosciuta dal mercato. In particolare, sulla base delle informazioni acquisite, mediamente le cantine presentano una liquidazione delle uve superiore a quella di mercato.
Analizzando i principali indici di efficienza relativi alle società di capitali vitivinicole nelle annate 2006-2011 emerge che il fatturato per addetto è pari mediamente a circa 687 mila euro l'anno, il valore aggiunto a circa 108 mila euro l'anno e il costo del lavoro per addetto a circa 42 mila euro l'anno. Entrambi gli indicatori hanno presentato un trend crescente negli anni e il 2010 rappresenta l'anno in cui riportano valori più elevati. Il tasso di rotazione del capitale investito risulta mediamente pari a 0,88, e presenta una flessione negli anni (Tab. 95). Considerando invece le cooperative, il fatturato per addetto è più elevato, con valori attorno a 730 mila euro, il valore aggiunto è invece inferiore, con circa 70 mila euro, e il costo del lavoro ha valori simili, con 42 mila euro nel 2010. Il tasso di rotazione del capitale investito è pari mediamente a 0,99 e anche nel caso delle cooperative si dimostra in calo negli anni (Tab. 96).
Per quanto riguarda l'evoluzione della struttura patrimoniale delle società, si evidenzia un complessivo aumento del patrimonio netto (1,9%) e delle immobilizzazioni (1,6%). Il passivo consolidato è leggermente diminuito (-1 punto percentuale), così come il passivo e l'attivo correnti (-0,9% e -1,6%) (Fig. 60). In riferimento alle cooperative, invece, patrimonio netto e attivo corrente sono in calo (15,4 e 2,8 punti percentuali), mentre passivo corrente e attivo immobilizzato presentano una crescita complessiva rispettivamente del 15,4% e 2,8% (Fig. 61).
A livello nazionale il mercato del vino ha avuto nel corso degli ultimi anni una sensibile contrazione della domanda che è passata da 27,7 a 24,6 milioni di ettolitri. Questo decremento è principalmente dovuto alla contrazione del canale on trade (HoReCa), che ha diminuito i volumi commercializzati di quasi un quarto (Tab. 97). Attualmente il vino viene venduto prevalentemente attraverso la grande distribuzione.
Considerando il valore delle vendite, la situazione cambia in maniera importante; il canale on trade detiene in questo caso il primo posto grazie all'elevato prezzo medio di vendita (11,69 €/bottiglia), che è inoltre aumentato nel corso degli anni. Grazie a questo fatto la diminuzione del canale on trade rispetto al fatturato prodotto è risultata decisamente più contenuta, pari al 16,6% nel quinquennio.
Nel 2012 il canale on trade ha di conseguenza prodotto vendite[4] per 7,4 miliardi di euro (57,3% del totale), contro i 5,5 miliardi dell'off trade (42,7%), che risente del limitato prezzo medio di vendita dei suoi prodotti.
Per quanto riguarda i canali di vendita all'interno del canale off trade, supermercati e ipermercati realizzano quasi il 40% delle vendite, mentre i negozi specializzati si attestano su valori di poco superiore al 10%. I discount, molto importanti in Germania, non godono invece della stessa preferenza nel nostro Paese, e costituiscono solamente l'8,8% delle vendite.
Passando alle vendite realizzate al di fuori dei negozi fisici, troviamo al primo posto per importanza gli acquisti realizzati presso il centro aziendale, con il 6,5% del totale e un andamento piuttosto stabile, mentre stanno acquisendo sempre maggior importanza le vendite realizzate attraverso internet, attualmente pari all'1,3% del totale realizzato (Tab. 98)
Va comunque sottolineato che, il Veneto, anche in virtù del fatto di essere la principale regione produttrice d'Italia, ha nel corso degli anni esportato una crescente percentuale dei vini prodotti al di fuori dei confini nazionali. Il valore di vino Veneto esportato nell'ultimo quinquennio (Fig. 62), è passato da 980 a 1.443 milioni di euro, con un aumento del 47,2%. Tale ascesa è in buona parte dovuta all'aumento del prezzo medio di vendita dei vini, dal momento che i quantitativi esportati nello stesso periodo sono aumentati "solamente" del 19,1%. Proprio in riferimento al prezzo medio è interessante notare come tra 2004 e 2007 si sia verificata una fase di incertezza sul mercato estero per i vini veneti, e che comunque anche a partire dal 2008 e fino al 2011 i prezzi si sono mantenuti abbastanza in linea con quelli del 2003. Nell'ultimo anno si è

[4] Valore RSP

invece prodotto un importante crescita del prezzo unitario dei prodotti esportati, passato da 2,06 a 2,41 €/kg (+17%).
Nel 2012 l'export di vino Veneto è stato pari a 5,98 milioni di ettolitri, corrispondenti ad un valore di 1,44 miliardi di euro. Tra le diverse classi doganali, quella che comprende il vino imbottigliato tranquillo e frizzante ha prodotto il 74% delle esportazioni in valore e il 65% di quelle in volume, mentre la categoria dei vini spumanti il 19% in valore e il 12% in volume. Infine il vino sfuso detiene un ruolo marginale nell'export Veneto, anche in comparazione alla media nazionale e mondiale, indice dell'ottima qualità dei vini prodotti sul territorio (Fig. 63). In riferimento alle variazioni dell'export, in valore, il vino sfuso tra 2011 e 2012 ha avuto una diminuzione del 2,3%, mentre vino imbottigliato e vino spumante sono cresciuti del 6,3 e del 25%, rispettivamente.
In riferimento alla destinazione delle esportazioni, il principale partner commerciale delle aziende venete è la Germania, che assorbe oltre il 31% dei vini esportati ma che però acquista prodotti con un prezzo medio limitato. Il secondo mercato per importanza sono gli Stati Uniti, con il 17% delle quote in valore e il 12% in volume mentre in terza posizione c'è il Regno Unito, che concentra il 12,8% dell'import in valore e il 16,5% in quantità. Vengono quindi per importanza il Canada, la Svizzera, e diversi paesi dell'Unione Europea. Interessante notare che il Giappone, uno dei principali partner commerciali dell'Italia per quanto riguarda l'acquisto di vino, è solamente in dodicesima posizione tra le destinazioni dei vini veneti.
Sulla base dell'analisi condotta emerge quindi un'evoluzione positiva della filiera vitivinicola in termini di miglioramento dell'efficienza della struttura produttiva. Tale andamento si è concretizzato in un aumento della dimensione media delle imprese, sia nella fase di produzione che di trasformazione, particolarmente intensa per le imprese cooperative. Nonostante le difficoltà dell'economia in generale, e di quella nazionale, sono migliorati il livello del fatturato e delle vendite, soprattutto sui mercati esteri.
Questo risultato è stato ottenuto anche grazie all'utilizzo delle risorse messe a disposizione nel precedente periodo di programmazione; sono stati infatti pianificati 11 PIF, che hanno finanziato 602 domande e investimenti per quasi 80,4 milioni di euro, finalizzati principalmente ad incrementare l'efficienza dei processi produttivi, il valore aggiunto e la sua redistribuzione lungo tutta la filiera, migliorare la qualità delle produzioni e i controlli e accrescere e la gamma.

Alla luce di quanto evidenziato emerge tra i punti di forza, l'ampiezza dell'offerta, in linea con le tendenze di mercato, e il buon rapporto qualità prezzo. Il comparto può inoltre contare su una buona professionalità degli operatori, sulla propensione delle imprese a sfruttare economie di scala e di scopo e orientate all'export, oltre che sulla presenza di strutture di ricerca di buon livello.
Lo sviluppo della filiera è condizionato da alcune criticità tra cui l'alta incidenza dei costi di struttura nella gestione delle imprese, gli elevati carichi burocratici, la fragilità della logistica e la frammentazione dell'offerta sia nella fase di produzione che di trasformazione. Queste sono inoltre accentuate da una situazione congiunturale negativa nel mercato domestico, dove la costante flessione dei consumi porta ad avere una sfocatezza delle politiche di marketing e difficoltà di leadership.
In prospettiva esistono comunque interessanti opportunità rappresentate dai nuovi mercati emergenti e dalla tendenza espansiva del mercato dei vini spumanti e di quelli autoctoni regionali, anche se la competizione sui maggiori mercati d'esportazione è sempre più serrata.

La filiera florovivaistica
Nel mondo, i paesi che dedicano alle colture florovivaistiche le superfici più vaste sono India e Cina che detengono rispettivamente il 33% e il 25% della superficie mondiale destinata a queste colture (AIPH, 2012). L'UE è, invece, il leader assoluto nella produzione di valore con 11,6 miliardi di euro (Tab. 100). I principali produttori europei sono i Paesi Bassi e la Germania con 2.200 e 1.800 milioni di euro, a cui seguono l'Italia e la Spagna con 1.300 e 1.200 milioni di euro (Tab. 101) (Mipaaf (2010) e Eurostat).
L'Europa è inoltre il più grande mercato di consumo, seguita da USA e Giappone nonchè il principale importatore con oltre 423 mila tonnellate provenienti principalmente da paesi tropicali quali il Kenya e il Costa Rica con rispettivamente 99 mila tonnellate e 46 mila tonnellate (Tab. 102).

A livello regionale, la superficie florovivaistica è aumentata del 41% nel corso degli ultimi anni raggiungendo i 3.751 ettari pari al 0,43% della SAU veneta. In particolare, sono cresciute le superfici coltivate in piena aria (+29%), le coltivazioni in serre fredde (+121%) e quelle in serre condizionate (+20%) mentre restano pressoché stabili le superfici destinate a vasetteria e ombrai (Tab. 103).

Dall'analisi della distribuzione della produzione florovivaistica per tipologia di prodotto si evidenzia come il numero complessivo di pezzi prodotti sia diminuito del 21% a seguito del calo della produzione di piante finite (-41%) non totalmente controbilanciato dall'aumento della produzione di materiale di propagazione e vivaistico (+20%) (Tab. 104) (Veneto agricoltura).

Per quanto concerne il numero di aziende, si registra, nel periodo 2006-2012, una contrazione del 4,7%. Esse sono infatti passate da 1.701 a 1.621 unità. Tale diminuzione ha interessato tutte le provincie tranne Rovigo che, in controtendenza, ha avuto un aumento dell'11% (Tab. 105).
Il vivaismo ornamentale conta il maggior numero di aziende pari a 1.468 unità, anche se in contrazione del 4,1% rispetto al 2006. Seguono il settore orticolo e quello fruttifero con 539 e 265 unità. Le aziende che si dedicano al vivaismo viticolo sono in forte diminuzione mentre sono in sensibile aumento le aziende che producono fiori recisi e quelle che si dedicano a produzioni di nicchia quali tappeti erbosi e piante grasse (Tab. 106) (Veneto Agricoltura).

Dall'analisi dell'area di provenienza del materiale di base si riscontra un forte aumento della quota autoprodotta che è passata dal 2,9% a oltre il 65,2% che, nel lungo periodo, potrebbe rappresentare un rischio nel processo di innovazione. Le altre provenienze sono tutte in diminuzione tranne quella extra UE (Tab. 107).
Per quanto riguarda l'area di destinazione, il mercato domestico continua a rappresentare il principale mercato di sbocco con il 94% del prodotto commercializzato. In questo ambito sono in contrazione le vendite sui mercati locali e regionali rispettivamente del 4,5 e del 3,3%. Dai dati emerge, inoltre, una evidente difficoltà delle aziende florovivaistiche a competere nei mercati internazionali che costituiscono solo il 5,8% delle vendite (Tab. 108) (Veneto Agricoltura).
Nella scelta dei canali di commercializzazione, il produttore primario ha mantenuto anche nel corso degli ultimi anni una forte dipendenza dai vivaisti che assorbono circa l'80% della produzione, mentre rimangono contenute le vendite ai grossisti e quelle dirette ai privati (Tab. 109).

La redditività del florovivaismo è fortemente influenzata dai costi energetici. L'analisi dell'andamento del margine operativo lordo di alcune delle coltivazioni in serra più rappresentative, evidenzia come l'incidenza dei costi energetici sulla produzione lorda vendibile sia aumentata in linea generale ed in modo significativo per le colture a ciclo autunno- invernale (tab. 110) (Rica).
A questo senso, è necessario sottolineare come gli investimenti in strutture che consentano di ridurre i costi energetici siano di vitale importanza. A tal fine, nella precedente programmazione la filiera ha usufruito di un PIF che ha attivato investimenti per 4,5 milioni di euro principalmente destinati all'ammodernamento delle aziende agricole e ad interventi di valorizzazione delle produzioni.

L'analisi della bilancia commerciale del comparto florovivaistico evidenzia la difficoltà di competere sul mercato estero. Negli ultimi tre anni, infatti, a fronte di un moderato aumento delle esportazioni le importazioni sono cresciute di 23 milioni peggiorando ulteriormente di deficit della bilancia. (Fig. 64) (INEA).

Il comparto gode di un'offerta produttiva molto ricca grazie alla presenza sul territorio di operatori specializzati in termini di capacità produttiva e gestionale nonché in grado di dare vita a produzioni di qualità ad elevato valore aggiunto orientate al mercato locale e nazionale e supportate da centri di ricerca di buon livello.
Tra le criticità, il principale punto di debolezza è legato alla difficoltà di mantenere i livelli di competitività, sia in ambito UE, per la concorrenza dell'Olanda, sia a livello extra UE. A questo si deve aggiungere la forte frammentazione dell'offerta e la fragilità della logistica particolarmente evidente nel comparto dei fiori recisi.
In prospettiva, la filiera offre delle buone opportunità di sviluppo legate sia alla forte fidelizzazione del mercato domestico per i prodotti nazionali che allo sviluppo di tecnologie innovative in grado di ridurre i costi, in particolare quelli energetici.

3.1.4 Integrazione dei produttori primari, mercati locali e filiere corte

Le Filiere corte

Le filiere corte comprendono tutte le modalità di commercializzazione dei prodotti alimentari che si caratterizzano per la riduzione o l'eliminazione degli intermediari fra i produttori agricoli ed i consumatori. Le forme di vendita alternativa, che rientrano nel concetto di filiera corta, possono essere classificate adottando diversi criteri, come il canale di vendita (ad es. farmers' market) (Fig. 65).

La presenza della vendita diretta attraverso i mercati locali ha radici lontane ed è diffusa con modalità diversificate nel territorio nazionale e regionale. La filiera corta in agricoltura rappresenta una tipologia di vendita delle imprese che secondo una recente indagine basata sui risultati RICA riguarda il 30% delle aziende (Fig. 66).

Da un rapporto di Fondazione Nord Est (Toschi, 2013) emerge come il 39,5% delle imprese agroindustriali del Nord Est utilizzi il canale diretto con il consumatore finale, privilegiando la vendita attraverso il negozio aziendale (Fig. 67).

Nel Veneto, secondo i dati dell'ultimo censimento, le imprese con vendita diretta rappresentano il 9,6% del totale, con una lieve diminuzione rispetto al precedente censimento (9,9%).

Belluno è la provincia con la maggior percentuale di aziende che effettuano vendita diretta (36,7%) contro il dato nazionale del 26,1%, a conferma dei dati emersi dal precedente Censimento, che vede tra i primi posti nella percentuale relativa a questa tipologia di vendita le province montane. Le altre si attestano su percentuali che vanno dal 6,5% di Rovigo al 13,7% di Vicenza (Fig. 68).

In relazione ai comparti produttivi, per quanto riguarda la vendita diretta dei vegetali il Veneto si distingue per l'elevata percentuale di aziende che effettuano vendita diretta dell'uva da tavola (42,6%), di quelle che appartengono al settore florovivaistico (77,6%) e dei prodotti animali diversi da animali vivi e latte (56,8%). Nel dettaglio provinciale, Belluno è la provincia con le maggiori percentuali di aziende con vendita diretta. Per quanto riguarda i comparti, Venezia detiene le maggiori percentuali per la vendita diretta di prodotti animali non trasformati (Tab. 111).

Nel comparto dei prodotti trasformati, le percentuali salgono a valori che vanno, per il Veneto, dal 65,1% dell'olio al 90,5% di altri prodotti di origine vegetale (Tab. 112). Nel settore dei vini e dei mosti, Belluno e Treviso sono le province con le percentuali più elevate di aziende con vendita diretta (92,3% e 83,9% rispettivamente), per l'olio Vicenza e Padova (84,6% e 84,4%), per i formaggi ed il lattiero caseario in genere Belluno e Venezia (96,2% e 90,4%).

Con la vendita diretta l'agricoltore assume il controllo delle funzioni di marketing, si avvantaggia nel breve periodo della possibilità di ottenere un aumento del valore delle vendite, nel medio e lungo periodo di instaurare un rapporto fiduciario con i clienti ed offrire garanzie di sbocco dei flussi di vendita nel tempo, limitando così i rischi commerciali.

Attraverso questo canale si realizza una maggior efficienza dei diversi aspetti, da quello logistico organizzativo, a quello legato alla fase di commercializzazione, a quello dell'informazione e quello della distribuzione del valore lungo la catena distributiva.

I Farmers' market

Tra le modalità di vendita diretta nel corso degli ultimi anni si è affermato un fenomeno nuovo per la realtà nazionale e regionale: i cosiddetti farmers' market. Il loro riconoscimento formale è avvenuto con il Decreto del Mipaaf del 20 novembre 2007 ("Decreto De Castro"), in cui vengono delineate le direttive per la "realizzazione dei mercati riservati alla vendita diretta da parte degli imprenditori agricoli", con lo scopo di "soddisfare le esigenze dei consumatori in ordine all'acquisto di prodotti agricoli che abbiano un diretto legame con il territorio di produzione".

I farmers' market rappresentano un'evoluzione della tipologia della vendita diretta che va incontro alle nuove esigenze dl consumatore più attento agli aspetti dell'origine e della qualità del cibo. Per i produttori i farmers' market rappresentano un'opportunità di migliorare il valore della produzione attraverso più elevati prezzi di vendita e maggiore flusso di cassa. Questo modello rappresenta una potente leva per favorire l'incontro, attraverso la coltura del cibo tra mondo rurale e quello urbano ed una potente leva di vivificazione dei territori.

Secondo un recente studio il Veneto è tra le regioni con una maggior diffusione di tale tipologia che vede la presenza di questa forma di vendita diretta in 80 comuni, con un'equilibrata distribuzione tra piccoli e grandi centri e con una percentuale di popolazione servita stimata nel 60% (Fig. 69).

Tra le diverse motivazioni che spingono i produttori ad entrare in questa filiera corta oltre ai vantaggi commerciali vi sono spesso altre istanze tra cui non secondaria la possibilità di instaurare un rapporto con il cliente che va al di là del dato strettamente commerciale. Per i consumatori che frequentano i farmers' market vi è la possibilità di trovare prodotti del territorio con un'origine ben definita. L'esperienza maturata in questi anni nel Veneto evidenzia una forte partecipazione delle imprese condotte da giovani agricoltori con dimensioni superiori a quelle medie e orientate alla produzione di prodotti freschi o di attività di prima trasformazione.
La vendita diretta all'esterno dell'azienda è ancora un fenomeno limitato in Italia, dal momento che interessa l'8,6% delle aziende agricole. In Veneto, la provincia con la maggior percentuale di aziende che effettua questa tipologia di commercializzazione è Belluno, con il 14,7% sul totale delle aziende agricole ed il 40% delle aziende che effettuano una qualsiasi forma di vendita diretta (Fig. 70).

I gas
I gruppi di acquisto solidale sono una realtà relativamente recente e rispondono all'esigenza di gruppi di consumatori di poter effettuare gli acquisti in comune ottenendo, oltre ad un vantaggio economico,la possibilità di soddisfare altri aspetti come quelli di acquistare prodotti ottenuti con metodi rispettosi dell'ambiente e provenienti da imprese attente agli aspetti sociali (Fig. 71).
La strategia dei GAS è sintetizzata nei seguenti principi:
•un consumo attento, con l'obiettivo della giustizia sociale, la sostenibilità ambientale e un diverso significato di qualità;
•la solidarietà all'interno del gruppo e con i produttori, volte a migliorare l'occupazione e le condizioni di lavoro;
•la socializzazione, che è in grado di soddisfare il bisogno di condividere idee e decisioni;
•lo sviluppo di sinergie, con la creazione di legami sociali al fine di generare economie nella produzione e distribuzione alimentare (Brunori *et al.*, 2011).
La loro diffusione si focalizza principalmente nelle aree periurbane. Nel Veneto, stante la struttura urbanistica di insediamento diffuso, i GAS sono distribuiti su tutto il territorio, con 85 GAS iscritti alla Rete nazionale di collegamento dei GAS. Dal 2009 il loro numero è aumentato del 93,2% dimostrando che si tratta di un fenomeno in continua evoluzione.
I GAS in Veneto sono prevalentemente concentrati nelle province di Vicenza e Verona (Fig. 72).
Sulla base di una ricognizione diretta presso gli operatori, il fenomeno sembra in sensibile espansione, sia perchè la recessione economica spinge le famiglie ad uso più parsimonioso del reddito, sia per la crescente importanza assunta dagli aspetti ambientali, sociali ed etici.

Le reti
La normativa che disciplina la costituzione di reti di imprese (articolo 6 bis della L. 133/2008 di Conversione del DL. 112/2008) e la possibilità di dar vita a contratti di rete formalmente riconosciuti (articolo 3 del DL 5/2009) è relativamente recente. Nonostante ciò questa nuova strategia di aggregazione delle imprese ha trovato una discreta diffusione soprattutto nelle regioni del nord del nostro paese (Caiazzo *et al.*, 2012).
Il Veneto annovera 102 contratti con 307 soggetti coinvolti (Tab. 113).
Nell'ambito agroalimentare questa forma di contratto ha trovato una buona diffusione, che conta 194 soggetti partecipanti, pari al 4,9% del totale su tutti i settori di attività economica (Tab. 114).
Le aziende hanno trovato nel contratto di rete una maggiore facilità di realizzare rapporti formalizzati su interessi specifici con partecipazioni comuni senza perdere in autonomia. Ad avvantaggiarsi sono state soprattutto le PMI e le cooperative che presentano vincoli finanziari difficilmente superabili con altre forme contrattuali.
In Italia, la vendita ad imprese industriali interessa l'8,1% delle aziende agricole. Nel caso veneto, la percentuale è dell'8,3%, ma se si scende nel dettaglio provinciale Verona e Vicenza raggiungono percentuali dell'11,3% e dell'11,1% rispettivamente. La vendita ad imprese commerciali copre quote più elevate: il 27,5% sul totale nazionale, il 39,9% su quello regionale su cui spicca in particolare la provincia di Padova con il 51,7% delle imprese agricole interessate da questo tipo di rapporto commerciale. Per quanto riguarda i vincoli associativi, in Italia si ha il 20,2% di imprese agricole coinvolte, mentre tale percentuale sale al 37,2% nel caso veneto. La prima provincia per quote di aziende con vincoli associativi è Rovigo (46,6%), seguita da Venezia con il 45,9%, mentre nell'area bellunese si ritrova la percentuale inferiore di aziende con questo tipo di rapporti (17,3%).

I primi risultati evidenziano come l'area di interesse delle collaborazioni tra imprese riguardi prioritariamente l'innovazione di prodotto e di processo e la promozione.
Le esperienze avviate nel campo agroalimentare evidenziano alcuni tratti distintivi di questa nuova forma organizzativa in termini di numero di imprese aderenti e di ambiti territoriali coinvolti.
Le aggregazioni sembrano infatti riguardare per lo più un numero limitato di soggetti (mediamente 10 imprese) ricadenti nell'ambito della stessa regione.
I primi risultati dell'esperienza veneta lasciano intravedere un ruolo importante di questa nuova forma organizzativa nella strategia di crescita delle produzioni agro-alimentari in diversi ambiti:

a) A livello della filiera agroalimentare:
    1. Definizione di standard comuni di produzione tra i diversi anelli, nei campi in cui tutto ciò non è già normato, con un progetto di marketing condiviso;
    2. Favorire le attività di ricerca e sviluppo in virtù di una più efficiente funzione di coordinamento;
    3. Finalizzare con più efficacia le iniziative di commercializzazione e promozione;
b) A livello territoriale:
    a) Favorire i progetti di sviluppo di prodotto tra diversi soggetti presenti nel territorio
c) A livello di economia generale:
    a) Facilitare la creazione di un partenariato durevole tra attori appartenenti anche ad ambiti economici diversi (agricoltura, industria e servizi)

3.1.5 Filiere foresta-legno

Come più in dettaglio riportato nel Rapporto di analisi per le Priorità 4 e 5 del PSR Veneto 2014-2020, la superficie forestale del Veneto viene stimata, a seconda delle fonti informative, del loro grado di precisione e della definizione stessa di "foresta", in un intervallo che va da 397.889 ha dell'Inventario Nazionale Forestale e del Carbonio (INFC) del 2005, ai 413.755 ha dell'indagine *Corine Land Cover* del 2000, un dato molto prossimo a quello di 414.894 ha della nuova Carta Forestale Regionale (CFR) derivante da fotointerpretazione di ortofoto digitali degli anni 1998-1999.
In base ai dati CFR (Tab. 115), le formazioni a valenza produttiva più significative sono le fustaie di conifere delle aree montane (49.000 ha di peccete, 23.000 ha di abieteti, 12.000 ha di pinete di pino silvestre e parte dei 34.000 ha di lariceti e larici-cembreti), le faggete (75.000 ha) e le formazioni di origine artificiale (46.000 costituiti prevalentemente da piantagioni di pioppo in pianura). In base ai dati IFNC, su 397.889 ha di foreste, 362.365, pari al 91,0%, sono "disponibili al prelievo legnoso".

Tutte le fonti disponibili evidenziano un incremento significativo della copertura forestale regionale negli ultimi decenni; facendo riferimento al dato ISTAT di 300.000 ha della fine anni '80, l'incremento annuale dal 1990 è stato dell'ordine dei 5.000 ha. Il processo non è certamente in fase di esaurimento, anche se è legato più ai fenomeni di colonizzazione naturale di pascoli abbandonati e delle aree agricole marginali in zone montane che all'espansione dovuta alle piantagioni artificiali nelle aree di pianura.
Il 33,4% delle foreste venete sono di proprietà di enti pubblici, in larga prevalenza i Comuni; il 6,3% sono di Regole e altre forme di proprietà collettiva; la restante superficie forestale è posseduta da altri soggetti privati (vedi Tab. 116, ricavata dalle elaborazioni incrociate di diverse fonti cartografiche). Forme associative tra i proprietari forestali pubblici e privati sono molto limitate, anche se esistono positivi esempi di riferimento (Associazione Forestale del Veneto Orientale – AFVO).
Una consistente parte delle foreste della regione, prevalentemente rappresentata dalle proprietà comunali, è coperta da piani di gestione (257 piani per una superficie di 281.823 ha nel 2010). Per la gestione delle proprietà di piccole e medie dimensioni la Regione ha promosso la predisposizione di strumenti di pianificazione forestale di area vasta; la superficie interessata da questi strumenti arriverà presto a 69.535 ha.

Anche per promuovere l'immagine del legno veneto come prodotto proveniente da foreste correttamente gestite, la Regione si è fatta carico di organizzare la certificazione della gestione responsabile delle foreste individuando, tra i due schemi internazionali di iniziativa privata (il *Programme for the Endorsement of Forest Certification Scheme* – PEFC – e il *Forest Stewardship Council* – FSC), nel PEFC lo schema più adeguato. La creazione, nel 2004, del Gruppo PEFC–Veneto ha portato al 2012 ad avere 67 proprietà, per un totale di 77.785 ha di foreste, certificate PEFC per la gestione responsabile. Circa 173 aziende del Veneto

sono certificate per la catena di custodia PEFC rappresentando un potenziale sbocco di mercato per il legname da foreste certificate (318 sono certificate per la catena di custodia FSC).

In una logica di sviluppo delle filiera regionale foreste-industria del legno un ruolo fondamentale è coperto dal segmento delle imprese di lavorazione boschiva, tradizionalmente ritenuto – non solo nella regione Veneto – l'anello debole della filiera. Una recente indagine condotta in collaborazione con il CNR IVALSA ha evidenziato che in regione operano 322 imprese boschive, per un totale di 690 addetti (2,1 operatori per impresa. I quantitativi lavorati dalle imprese boschive variano dai circa 1.200 m^3/anno (imprese individuali) ai 1.900 m^3/anno (società). Il 70% circa del legname lavorato è costituito da legname di conifere.Le imprese boschive abbisognano di sostegni per quanto riguarda la modernizzazione del parco macchine e il complementare sviluppo di infrastrutture fondiarie, in particolare della viabilità di servizio alle utilizzazioni forestali. Questi aspetti vengono trattati approfonditamente della approfonditamente nella Priorità 2.

L'espansione della base produttiva forestale non è stata accompagnata da una crescita dei prelievi di legname, nonostante molti dei soprassuoli siano prossimi alla maturità e richiedano interventi di supporto alla rinnovazione. In base ai dati dell'INFC, al 2005 le utilizzazioni di legname da opera e ad uso energetico sono risultate pari a 460.000 m^3 nei boschi seminaturali della regione e a 15.000 m^3 negli impianti da arboricoltura da legno. Incrociando questi dati con quelli della CTR (Tab. 115) si può fare una stima di 1,2 m^3/ha/anno prelevati in media nei boschi seminaturali, un dato in linea con quello di altre regioni del nord Italia ma largamente inferiore a quello dell'incremento medio dei boschi veneti, stimato dall'INFC in 5,5 mc/ha/anno. Solo ca. il 20% dell'incremento annuale delle formazioni seminaturali della regione viene quindi utilizzato. Rispetto al volume complessivo dello *stock* di biomassa legnosa (80,9 M m^3 totali; 204 m^3/ha – dati IFNC), i dati dei prelievi annuali in Veneto sono pari allo 0,56% (in Austria sono l'1,65%, con 340 m^3/ha; in Francia sono il 2,12%, con 111 m^3/ha; in Germania sono l'1,61%, con 324 m^3/ha – dati EUROSTAT e Forest Europe). Nel 2011, in base ai dati ISTAT, le tagliate sono state 6.634 (di cui 5.971 di privati), per una superficie totale utilizzata di 4.315 ha (2.981), pari a 0,65 ha/tagliata e all'1,04% della superficie forestale regionale (dato CFR).

La riduzione dei prelievi, particolarmente consistente per il legname da opera (e quindi per i prodotti a maggior Valore aggiunto), rispetto ai prelievi di legna da ardere, è un fenomeno che si è andato manifestando negli anni precedenti il 2008, e quindi prima dell'avvio della crisi economica che interessa settori produttivi a valle delle produzioni di legname industriale (edilizia, mobili, pannelli, paste ad uso cartario, …). La crisi si è accentuata nell'ultimo quinquennio e ha interessato le produzioni delle formazioni a fustaie della montagna veneta, ma anche la pioppicoltura specializzata di pianura; effetti negativi si sono manifestati altresì sulla domanda di assortimenti di latifoglie di pregio, un segmento di mercato che, a partire dal Reg. 2080/1992, aveva portato allo sviluppo delle piantagioni di pianura e di collina secondo tecniche innovative (piantagioni polispecifiche e policicliche che, contenendo alcuni costi gestionali, vanno incontro alla necessità di diversificare i cicli produttivi e gli assortimenti prodotti). Questa linea di investimento, e le attività di produzione vivaistica e di servizio alle piantagioni ad essa legate, rischia nelle attuali condizioni di mercato un processo di marginalizzazione. Va peraltro ricordato che, se esiste un problema di monitoraggio delle attività di utilizzazione nelle aree di montagna dove la presenza di proprietà pubblica e di processi autorizzativi al taglio favorisce la raccolta sistematica di dati, nel caso della pioppicoltura e delle altre attività forestali di pianura, quasi esclusivamente legate ad operatori privati, il quadro informativo sui prelievi è molto carente.

Rispetto alla dinamica espansiva del mercato della biomassa forestale a fini energetici (tematica affrontata nel Rapporto di analisi per le Priorità 4 e 5 del PSR Veneto 2014-2020) e dei rapporti tra questa e la produzione di legname da industria non è possibile fare una valutazione univoca: da una parte la presenza del mercato della bio-energia offre le condizioni per interventi gestionali nei boschi veneti, riducendo i problemi dell'abbandono e costituendo occasioni di lavoro, oltre ai positivi effetti legati all'offerta di energia rinnovabile; dall'altra l'utilizzo a fini energetici ha un limita capacità di attivare significativi processi economici, creando occupazione e valore aggiunto. Non di rado in questi ultimi anni legname destinabile a fini industriali, soprattutto proveniente dalle faggete e da altre formazioni di latifoglie, viene utilizzato a fini energetici, riducendone il potenziale di attivazione dell'economia regionale. Va, tra l'altro ricordato che non esiste una netta contrapposizione tra l'impiego energetico e quello industriale: la lavorazione di tronchi per

impieghi nei settori edilizio, del mobile, degli imballaggi, comporta inevitabilmente la produzione di scarti e residui per un volume pari al 30-40% della massa di origine utilizzata, sottoprodotti che – a costi molto contenuti – possono essere impiegati a fini energetici.

In questo contesto un problema strutturale della filiera foresta-legno del Veneto, che sembra in fase di peggioramento nell'attuale congiuntura economica, è il distacco crescente tra l'offerta di legname dai boschi della regione e la domanda di materie prime legnose espressa a valle da un settore economico che è attraversato da gravi problemi di riduzione dei livelli produttivi, ma che pur sempre rappresenta un settore di punta nell'economia regionale con 12 mila imprese, 70 mila addetti, esportazioni per un valore superiore ai 2,2 miliardi € (dati UNIONCAMERE), coprendo il 31% dell'intera produzione nazionale. Una delle ragioni dell'allentamento dei legami del sistema produttivo è legato all'indebolimento del segmento della prima lavorazione del legname (segherie, impianti per la produzione dei pannelli, compensati e tranciati - codice 16.1 ATECO) costituito in Veneto da 423 imprese (160 nella sola provincia di Treviso). Tra queste un ruolo fondamentale è coperto dalle segherie localizzate in territorio montano (21 secondo un'indagine di Fontanive e Merlo del 2001, con una capacità media di lavorazione di soli 2.600 m^3/anno/impianto) che hanno ridotto i volumi di lavorazione del materiale locale, hanno chiuso e/o hanno potenziato le attività commerciali rispetto a quelle di lavorazione industriale operando con materiale di provenienza estera.

Da ultimo, nella considerazione degli aspetti produttivi nello sviluppo del settore forestale, merita un cenno il comparto dei Prodotti Forestali Non Legnosi (PFNL), rappresentato in regione dalle castagne, funghi, tartufi, erbe aromatiche e medicinali. Si tratta di prodotti di nicchia, caratterizzati da forti elementi di qualità connessi all'origine e alle tradizioni gastronomiche locali, e quindi con significativi legami con il territorio, il turismo, la ristorazione, le attività ricreative. Anche solo in relazione agli impatti economici diretti, va ricordato che la vendita di tesserini di raccolta funghi in alcuni casi rappresenta per le amministrazioni locali una fonte di entrate più significativa rispetto alla vendita di lotti boschivi. La Regione Veneto ha di recente ulteriormente perfezionato il quadro di regolamentazione del settore (LR 7 del 31.1.2012). C'è ampio spazio per la promozione dei PFNL nella logica del marketing territoriale e dell'integrazione dei servizi turistico-ricreativi della montagna veneta.
Infine, sembra importante ricordare che, anche se gli aspetti ambientali legati alle foreste esulano dall'oggetto della priorità 3, non si può disconoscere come la produzione forestale regionale sia intrinsecamente multifunzionale, vale a dire caratterizzata da una produzione contemporanea e non competitiva di beni e di servizi ambientali. Pertanto i fabbisogni prioritari sono stati individuati avendo come obiettivo principale quello di offrire opportunità per sviluppare e sostenere l'offerta di legname ed evitare l'abbandono della gestione in condizioni di marginalità, ma anche considerando i 'doppi dividendi', cioè le ricadute anche sull'offerta di servizi ambientali (es. paesaggio, regimazione delle acque, biodiversità).

3.1.6 Analisi SWOT

Punti di forza (*) validi anche per filiera legno

F 1 – Molteplici vocazionalità del territorio veneto
F 2 – Buona professionalità e solida tradizione produttiva di molti operatori
F 3 – Vicinanza della produzione al mercato in molti comparti*
F 4 – Concentrazione dell'offerta nella fase di trasformazione/lavorazione del prodotto in alcuni comparti, anche IG, che determina maggior potere contrattuale, coordinamento strategico da parte dei trasformatori e ruolo proattivo sui mercati, anche internazionali, e ruolo efficace di alcune OP nella concentrazione e vendita del prodotto, anche all'estero
F 5 – Elevato numero di sistemi di qualità di tipo pubblico disponibili per i produttori come strumenti di valorizzazione
F 6 – Ampia copertura di gamma e distribuzione territoriale diffusa delle IG
F 7 – Presenza di IG affermate ad alta reputazione e rilevanti come valore sia sul piano nazionale che internazionale
F 8 – Comparto biologico consolidato ed in espansione nell'ortofrutta ed il vitivinicolo, diffusione di innovazioni organizzative a maggiore valore aggiunto
F 9 – Efficace ruolo di alcuni Consorzi nella promozione del prodotto e nella tutela delle denominazioni
F 10 – Presenza di strutture formative e di ricerca di buon livello
F 11 – Potenziale produttivo non valorizzato con sistemi di certificazione (oggi privati) nella filiera legno

Punti di debolezza (*) validi anche per filiera legno

D 1 – Frammentazione della struttura produttiva *
D 2 – Alti costi di produzione per inefficienze strutturali e di sistema*
D 3 – Concentrazione dell'offerta ad opera delle OP ancora troppo limitata in molti comparti, anche nel caso di produzioni di qualità certificata e presenza di filiere lunghe con modelli di commercializzazione tradizionali
D 4 – Fragilità della logistica in diversi comparti
D 5 – Sfuocatezza delle strategie di marketing, filiere commerciali lunghe, assenza di un approccio di rete tra comparti e bassa capacità di valorizzazione del prodotto grazie all'impiego di strumenti di marketing anche innovativi (*e-commerce*, comunicazione orientata all'export, marketing territoriale integrato, strumenti contrattuali e di vendita quali i mercati a termine). *
D 6 – Scarsa focalizzazione su prodotti innovativi *
D 7 – Dualismo strutturale nelle IG: IG affermate di alta reputazione e ruolo proattivo sui mercati e piccole e IG con limitate produzioni, sbocchi di mercato estremamente locali e massa critica inadeguata
D 8 – Inefficiente adesione da parte dei produttori ai sistemi di qualità pubblici (limitata propensione ad aderire a sistemi di *governance* collettiva ed alle conseguenti regole, bassi volumi di prodotto certificato rispetto al potenziale, concorrenza sleale di prezzo del prodotto non etichettato che sfrutta la reputazione del prodotto IG)
D 9 – Difficoltà di promuovere e tutelare adeguatamente taluni prodotti sui mercati emergenti
D 10 – In alcuni casi, difficoltà ad identificare lo strumento di valorizzazione più adatto ed utilizzo inopportuno dello strumento delle DOP ed IGP
D 11 – Poco efficace coordinamento ed azione strategica in alcuni consorzi di tutela, soprattutto in prodotti di limitate dimensioni; IG prive di un consorzio di tutela ufficialmente riconosciuto e incaricato dal Ministero
D 12 – Relazioni di coordinamento delle azioni tra Consorzi di tutela e OP spesso assai limitate, con alcune apprezzabili eccezioni

Opportunità (*) validi anche per filiera legno

O 1 – Sviluppo di accordi internazionali di libero scambio e prospettive per l'export
O 2 – Nuovi mercati emergenti e flussi turistici con elevata capacità di spesa *
O 3 – Crescente attenzione dei consumatori per l'origine ed i metodi di produzione sostenibili dei prodotti agroalimentari, obbligo di indicazione del marchio DOP-IGP e Compito di controllo '*ex officio*' da parte degli stati membri per maggiore tutela delle IG con il nuovo Regolamento comunitario 1151/2012 che ne aumenterà la visibilità *(con riferimento ai sistemi di certificazione privati)
O 4 – Maggiore remunerazione sul mercato al consumo per il prodotto a qualità certificata rispetto ai prodotti convenzionali sia sul mercato italiano che comunitario
O 5 – Crescita della domanda internazionale di prodotti agroalimentari di qualità ed apertura a paesi terzi dei sistemi DOP-IGP comunitari che ne aumentano la visibilità su mercati in crescita
O 6 – Sviluppo delle politiche comunitarie per la promozione dei prodotti di qualità in paesi terzi (COM(2012) 148 final)
O 7 – Politiche comunitarie di stimolo di stili di vita orientati alla salute
O 8 – Possibilità di programmare la produzione in alcuni comparti *

Minacce (*) validi anche per filiera legno

M 1 – Perdurare della crisi economica *
M 2 – Sensibilità produzioni ai cambiamenti climatici alle fitopatie e zoonosi *
M 3 – Volatilità dei prezzi delle materie prime ed energetiche e delle commodity agricole
M 4 – Limiti di accesso al credito e crisi liquidità imprese in alcuni comparti
M 5 – Crescente potere contrattuale dell'industria di trasformazione e della grande distribuzione *
M 6 – Scarsa conoscenza sia dei produttori che dei consumatori dei marchi di qualità, dei metodi di produzione e dei sistemi dei controlli e certificazione e rischio di frodi e contraffazioni per i prodotti agroalimentari di qualità
M 7 – Cancellazione delle DOP-IGP inattive per un settennato prevista dal nuovo regolamento 1151/2012
M 8 – Aumento della competitività dei paesi emergenti
M 9 – Incremento della concorrenza interna in determinati mercati emergenti
M 10 – Radicamento nelle popolazioni urbane di una visione statica degli ecosistemi forestali con conseguente difficoltà a comprendere l'importanza e la necessità dell'intervento dell'uomo per gestire, conservare o ripristinare l'efficienza funzionale delle foreste

3.2 Sostegno alla gestione dei rischi aziendali

3.2.1 I fattori di rischio nel settore agricolo

Il rischio è una componente propria dell'attività di impresa associata alle aspettative di risultato economico, che possono essere disattese a causa di eventi non prevedibili nel processo di pianificazione-produzione-vendita. In altre parole, il rischio si associa al possibile scostamento dei risultati dell'attività economica da quelli attesi, per effetto di eventi di incerta manifestazione, di origine interna o esterna al sistema aziendale. Il termine rischio così inteso, pur potendo assumere significato positivo, di fatto è usualmente utilizzato per indicare le probabilità di una perdita, quindi con accezione negativa per l'impresa (INEA, 2011 e 2011a).

In chiave di rischio il settore agricolo si caratterizza per una importante esposizione e vulnerabilità ai classici fattori esterni al sistema, primi fra tutti le condizioni ambientali e climatiche che sono fattori incidenti sui risultati economici ma al contempo sono difficilmente assoggettabili al controllo imprenditoriale.

Il rischio in agricoltura è classificato in letteratura sulla base delle seguenti voci:
- Il rischio di produzione;
- Il rischio legato alla fluttuazione dei prezzi;
- Il rischio di reddito.

Il rischio di produzione è legato principalmente alle condizioni climatiche e/o sanitarie ed è inteso come rischio che la quantità o la qualità prodotta siano inferiori a quelle attese. Tale rischio è strettamente associato alle condizioni climatiche avverse, ma anche alla presenza di patogeni e, sempre più spesso, alla concomitanza di entrambe. I fattori avversi possono essere identificati nei principali eventi meteorologici estremi (eccesso di piogge, siccità, grandine, temperature estreme, eccessiva insolazione o vento forte), nell'attacco di microorganismi o insetti e, nel caso di allevamenti zootecnici, di epizoozie.
Con riferimento al rischio di produzione, alcune considerazioni possono essere desunte dall'analisi della Fig. 73. I grafici proposti esprimono la volatilità nelle rese di diverse produzioni a livello nazionale. La volatilità è espressa in termini di deviazione standard relativa delle rese annuali nell'arco di cinque anni[5]. La deviazione standard relativa oscilla per tutte le colture analizzate attorno a valori compresi tra un minimo di 5 ed un massimo di 15. Dall'analisi non emergono trend rilevanti in grado di indicare una generale diminuzione o aumento della volatilità relativa. Va tuttavia rilevato che questa considerazione si riferisce all'analisi di dati aggregati che non sono in grado di evidenziare l'incertezza produttiva cui è soggetto il singolo imprenditore. Una analisi su un campione di imprese osservate per più anni consecutivamente permetterebbe per contro di mettere meglio in luce questo fenomeno.

Il rischio legato alle fluttuazioni di mercato e volatilità dei prezzi ricomprende sia i prezzi di vendita dei prodotti che i prezzi di acquisto dei fattori della produzione. Per quanto riguarda la volatilità dei prezzi di vendita essa risulta essere una peculiarità del settore primario. La rigidità della domanda associata ad una incertezza delle produzioni porta ad elevate fluttuazioni dei prezzi. Tale fenomeno è accentuato da altri fattori che stanno modificando l'assetto della domanda e dell'offerta dei prodotti quali la globalizzazione dei mercati, gli accordi WTO e le riforme delle politiche agricole (prima fra tutte la PAC con la progressiva riduzione del sostegno dei prezzi) (INEA, 2010). Dall'analisi dei grafici raccolti in Fig. 74 è possibile osservare la volatilità (espressa in termini di deviazione standard relativa dei prezzi mensili nell'anno) dei prezzi dei principali prodotti agricoli. Ciò che emerge è un comportamento diverso sia in termini quantitativi

[5] La deviazione standard relativa (σ^*) rappresenta la deviazione standard rispetto alla media. Fatto 100 il valore medio osservato il valore puntuale descrive l'intervallo di variazione attorno alla media (+ o - σ^*) entro cui oscilla il 68% delle osservazioni. Il rimanente 32% registra variazioni superiori.

che tendenziali. I valori maggiori di volatilità si osservano nei cereali, nella frutta, mentre i valori più contenuti di osservano per i bovini e il vino. Situazioni intermedie si ritrovano negli altri prodotti (ortaggi, suini e pollame). Le volatilità dei prezzi manifestano dinamiche diverse. I cereali alternano periodi di relativa stabilità dei prezzi (valori bassi dell'indice) a periodi caratterizzati da grande volatilità senza manifestare una dinamica specifica. Le produzioni ortofrutticole manifestano invece una dinamica ciclica evidenziando periodi piuttosto lunghi di volatilità dei mercati (dal 2005 fino alla fine del 2008) seguiti da una fase di stabilizzazione temporanea a cui fa seguito un ulteriore aumento della volatilità. Il settore avicolo sembra invece aver ridotto l'instabilità dei prezzi osservata nel periodo della crisi legata all'influenza aviaria (2005-2006).
Per quanto riguarda il rischio connesso ai prezzi dei fattori di produzione, sebbene fino ad ora la loro incertezza sia stata considerata controllabile e gestibile dall'imprenditore agricolo, negli ultimi anni ha assunto un ruolo sempre più rilevante. Dall'analisi dei grafici in Fig. 75 emerge come la volatilità di questi prezzi sia inferiore rispetto a quella legata alle rese e ai prezzi dei prodotti venduti. Fra i fattori che evidenziano maggiore variabilità spiccano i carburanti. In secondo luogo i fertilizzanti, sementi e mangimi che, sebbene manifestino una variabilità più contenuta, sono fortemente influenzati dall'andamento del prezzo dell'energia quando quest'ultimo manifesta variazioni di rilievo (es. periodo 2007-2009).

Un appunto particolare va fatto in riferimento al "rischio di reddito". Questo tema è oggi molto discusso in riferimento alle nuove politiche che prevedono strumenti di stabilizzazione specifici. Tale rischio si configura come la sommatoria degli effetti dei singoli fattori di rischio (INEA, 2011) includendo anche fattori più ampi legati alle capacità imprenditoriali e finanziare dell'imprenditore agricolo (Cafiero C. *et al.*, 2007). L'analisi della volatilità dei redditi aggregati a livello nazionale (Fig. 76), sebbene svolta in un intervallo limitato di tempo, mette in luce una significativa volatilità dei redditi. Giova ricordare che l'analisi aggregata da una visione sottostimata della volatilità subita su scala di aggregazione più ridotta o addirittura individuale.

Esistono poi altri fattori in grado di determinare uno scostamento dei risultati di impresa rispetto ai valori attesi, quali ad esempio:

- Fattori istituzionali (legati alla modificazione di norme, vincoli, procedure ecc.)
- Fattori finanziari (legati alla modificazione delle condizioni per l'accesso al credito, al rischio di mancato pagamento da parte dei clienti ecc.)

3.2.2 Strumenti per la gestione del rischio

L'analisi del rischio prevede da parte dell'impresa la capacità di valutare le due dimensioni fondamentali del rischio stesso, ovvero:

- La probabilità che un evento accada;
- L'entità del danno conseguente all'evento.

Di fronte ad una situazione di rischio caratterizzate da una determinata probabilità/frequenza di un evento ed intensità di danno l'impresa può adottare diverse strategie:

- Riduzione del rischio agendo sull'esposizione e/o vulnerabilità all'evento
- Trasferimento del rischio
- Accettazione delle conseguenze dell'evento.

La riduzione dell'esposizione al rischio prevede l'adozione da parte dell'impresa di azioni interne che si concretizzano mediante investimenti strutturali o l'adozione di innovazioni gestionali. Tipici interventi di questo tipo sono le strategie cosiddette di difesa attiva come il ricorso all'irrigazione, per ridurre il rischio legato alla siccità, oppure la copertura delle colture con reti antigrandine. Strategie di tipo gestionale possono fare riferimento, ad esempio, alla diversificazione produttiva mediante la quale l'impresa è in grado di ridurre l'esposizione tra gli altri dei rischi connessi alla fluttuazione dei prezzi dei singoli prodotti. Queste strategie vengono ritenute opportune nelle situazioni in cui la frequenza dell'evento è elevata ma l'entità del danno è medio-bassa.

Il trasferimento del rischio si concretizza nella condivisione del rischio con altri soggetti economici in modo da creare un vantaggio economico per i soggetti coinvolti. Tale strategia è tipicamente economica e richiede, per un suo corretto funzionamento, la sussistenza di una serie di condizioni quali (Skees and Barnett, 1999):

i) l'indipendenza del rischio associato ai diversi soggetti economici; ii) la disponibilità di informazioni sufficienti per la valutazione della probabilità di un evento e del danno collegato; iii) l'accessibilità dei diversi soggetti economici alle informazioni. La strategia del trasferimento del rischio si adatta al caso in cui la frequenza e la gravità del danno sia di entità media. Frequenze troppo elevate renderebbe infatti molto oneroso il trasferimento del rischio.

L'accettazione delle conseguenze dell'evento si associa solitamente alla presenza di politiche pubbliche di sostegno associate ad eventi catastrofici, ovvero quegli eventi caratterizzati da bassa frequenza di accadimento ed elevata gravità del danno. Questa categoria di interventi rientrano fra gli interventi ex-post associati a calamità naturali eccezionali (Regolamento (CE) n. 1857/2006 e Comunicazione n. 2006/C 319/01).

La proposta di regolamento della Commissione per la PAC Post-2013 in materia di gestione del rischio in agricoltura (articoli 37-40 della proposta di regolamento per lo Sviluppo Rurale) fa principalmente riferimento alle strategie relative al trasferimento del rischio, mentre le politiche relative alla riduzione dell'esposizione al rischio possono trovare dei collegamenti con le priorità relative alla competitività, all'integrazione di filiera, al trasferimento tecnologico e alla formazione.

L'analisi del quadro normativo comunitario non permette di individuare una specifica norma relativamente alla gestione del rischio, ma riferimenti che consentono l'applicazione di misure volte a tutelare il settore agricolo dai danni causati da tali eventi oltre che promuovere il ricorso a strategie di trasferimento del rischio.
Tale principio è sancito all'articolo 87, paragrafo 2, lettera b), del Trattato istitutivo della Comunità Europea che ammette l'uso di aiuti pubblici finalizzati ad ovviare ai danni arrecati dalle calamità naturali oppure da eventi eccezionali. Tali aiuti devono essere applicati senza generare sovracompensazione e senza andare a discapito del principio di concorrenza. Tale principio trova attuazione nel Regolamento (CE) N. 1857/2006 della Commissione del 15 dicembre 2006 relativo all'applicazione degli articoli 87 e 88 del trattato agli aiuti di Stato a favore delle piccole e medie imprese attive nella produzione di prodotti agricoli le cui linee operative sono indicate agli Stati Membri dagli Orientamenti Comunitari per gli Aiuti di Stato nel settore agricolo e forestale 2007-2013 (2006/C 319/01). In questo documento la Commissione dichiara che la competitività del settore agricolo si gioca anche sulla gestione dei rischi le cui politiche possono essere sostenute attraverso gli Aiuti di Stato. Gli aiuti possono intervenire per:

- danni arrecati da calamità naturali o altri eventi eccezionali (ad esempio nuova epizoozia),
- perdite causate da avverse condizioni atmosferiche;
- strumenti di lotta (sradicamento) di epizoozie e fitopatie;
- il pagamento di premi assicurativi.

Questo quadro normativo da orientamenti e norma la possibilità per gli Stati Membri di mettere in atto strumento per la gestione del rischio. Una prima applicazione della normativa comunitaria ha una storia recente ed è inserita:

- nel Regolamento 73/2009 (Health Check) agli articoli 68-71, normando l'erogazione di contributi per i premi di contratti assicurativi su avversità atmosferiche, epizoozie, fitopatie ed infestazioni parassitarie e contributi per fondi di mutualizzazione su epizoozie, fitopatie, incidenti ambientali (genericamente descritti come rischio sanitario e rischio ambientale).
- nelle Organizzazioni comuni di mercato: i) del settore vitivinicolo per la stipula di polizze assicurative da parte dei viticoltori (solo per uva da vino) e per la creazione di fondi di mutualizzazione per le fluttuazioni del mercato (aiuto temporaneo e decrescente destinato a coprire le spese amministrative dei fondi); ii) del settore ortofrutticolo ponendo tra gli obiettivi generali dei Programmi operativi la prevenzione e gestione delle crisi e per l'"assicurazione del raccolto" a risarcimento delle perdite di mercato subite in seguito a calamità naturali, avversità atmosferiche, fitopatie e infestazioni parassitarie (art. 89).

Il recente quadro normativo comunitario si innesta in una esperienza nazionale di gestione del rischio ben più datata da cui la stessa normativa comunitaria ha tratto ispirazione. Lo sviluppo di strumento per la gestione del rischio in Italia nasce infatti già dagli anni settanta attraverso la costituzione il Fondo di Solidarietà Nazionale per le calamità naturali in agricoltura (FSN). Tale percorso è stato favorito dalla presenza,

soprattutto nelle regioni centro-settentrionali del paese, di un gran numero di Consorzi di Difesa che svolgono oggi un ruolo di intermediazione tra le imprese assicuratrici e gli agricoltori, oltre che di assistenza per l'erogazione del contributo pubblico. Già come allora i Consorzi di difesa sono attivi anche oggi nella proposta di soluzioni private innovative (INEA, 2011).

Il mercato assicurativo nazionale ha conosciuto una svolta con la riforma introdotta dal d. lgs. n. 102/2004 e successive modifiche che ha spostato l'intervento pubblico dalle misure compensative ex-post, che intervengono a seguito di danni causati da calamità naturali, ad un sistema di difesa ex-ante. Le novità gradualmente introdotte attraverso i Piani assicurativi agricoli annuali (PAAN) si sono concretizzate in un ampliamento delle colture, strutture ed allevamenti assicurabili, oltre che ad un maggior numero di comparti e prodotti assicurabili.

L'introduzione del supporto pubblico del 50% o dell'80% del premio, rispettivamente nei casi in cui la polizza non preveda soglia di danno oppure una soglia del 30%, ha stimolato una rapida espansione dello strumento assicurativo in Italia e in Veneto. L'ampliamento dei rischi assicurabili ha portato anche a una modificazione delle garanzie fornite dai contratti. Rispetto alla situazione precedente al 2004, quando l'assicurazione monorischio per grandine rappresentava praticamente l'unico contratto stipulato, negli ultimi anni in Veneto si è assistito, analogamente alle tendenze nazionali, ad una espansione delle forme assicurative pluririschio e multirischio.

Con l'applicazione della regolamentazione comunitaria sulla gestione del rischio si osserva una diversificazione dei fondi di finanziamento che sono divenuti in parte comunitari e in parte nazionali. Una sintesi degli strumenti ammessi è fornita dalla tabella 117.

Un tema di sicuro interesse ma che allo stato attuale non ha avuto un riscontro rilevate nel campo della contribuzione pubblica è quello relativo ai fondi mutualistici. Il d. lgs. n. 102/2004 non prevede azioni di supporto specifiche per i fondi mutualistici. L'unico riferimento riguarda la necessità da parte dei Consorzi di difesa che attivano iniziative mutualistiche di mantenere una gestione contabile separata soggetta a vigilanza da parte delle Regioni. L'Italia ha tentato di porre in essere una normativa per l'agevolazione dei fondi mutualistici con la legge finanziaria del 2001 (l. n. 388/2000) e del 2002 (l. n. 448/2001) a favore dei soggetti che contribuivano alla costituzione del fondo istituito presso organismi associativi (Consorzi di difesa, cooperative e Consorzi di cooperative). L'entità del contributo statale fu fissato con il D.M. 101.604 del 31 luglio 2002. Il decreto tuttavia non ottenne mai il parere di competenza da parte della Commissione europea e non divenne quindi mai applicativo.
Il regolamento dell'Health check della Pac (Reg. (CE) 73/2009) rappresenta una prima svolta in questo ambito concedendo degli aiuti comunitari per i fondi mutualistici. L'art. 71 prevede che i contributi siano erogabili fino al 65% dei costi sostenuti in merito a:

- costi amministrativi di costituzione del fondo di mutualizzazione, ripartiti al massimo su un triennio;
- rimborso del capitale e degli interessi dei prestiti commerciali assunti dal fondo ai fini del versamento di compensazioni finanziarie agli agricoltori;
- importi attinti al capitale sociale del fondo per il versamento di compensazioni finanziarie agli agricoltori.

L'adesione alla misura prevista sui fondi dal Reg.73/2009 è stata attivata solo dalla Francia e ad oggi il Paese ha dirottato i finanziamenti su altre misure, forse per la scarsa adesione, nonché per i limiti di bilancio sulle altre misure (Pontrandolfi e Nizza, 2011).

3.2.3 Diffusione degli strumenti di gestione del rischio per le colture, le produzioni zootecniche e le strutture agricole

A livello regionale, il valore assicurato nel 2012 è pari a 1.091 milioni di euro pari al 16% del valore complessivamente assicurato in Italia (colture, strutture e zootecnia). La leggera flessione del mercato registrata nel 2009, da attribuirsi principalmente al forte contesto di incertezza in cui si è aperta la campagna assicurativa, è stata pienamente recuperata nel 2010 e il trend di crescita si è confermato anche negli anni successivi (Tab. 118). Il valore assicurato in Veneto è così cresciuto dal 2006 del 82%, con ritmi superiori rispetto alla media nazionale (Fig. 77). L'80% del mercato assicurativo nel 2012 è rappresentato dalle

polizze per la gestione dei rischi delle colture. Seguono in termini di importanza, le strutture con un 16,2% e la zootecnia con il 3,8%. Rispetto al 2006 si osserva un'importante crescita dell'assicurazione alle strutture che guadagna quota rispetto a quelle destinate al comparto zootecnico (Fig. 78). Va tuttavia sottolineato come questi due ambiti assicurativi siano ancora piuttosto giovani, e come la contribuzione pubblica al premio sia decisamente inferiore.

Con specifico riferimento alle assicurazioni agevolate per le colture, si osserva che il valore assicurato in Veneto nel 2012 è pari a circa 873 milioni di euro pari al 16,0% del valore assicurato in Italia (Tab. 119). Tale dato risulta in espansione dal 2006 con una crescita del 72% (Fig. 79). Le imprese agricole venete pagano un premio assicurativo pari a circa 56 milioni di euro che corrisponde al 18,1% dei premi assicurativi colture pagati in Italia. Con riferimento alla tipologia di garanzie assicurate nel periodo 2006-2012 (Fig. 80), si osserva un progressivo passaggio dalla stipula di contratti monorischio (quasi esclusivamente contro il rischio grandine) ai contratti pluri e multirischio. Queste due ultime tipologie rappresentano rispettivamente il 53,6% e il 12,6% del valore assicurato. La copertura monorischio non è più la forma contrattuale più diffusa nel 2012 coprendo il 33,8% del valore assicurato. A partire dalla campagna 2013 il Piano assicurativo agricolo abolisce la possibilità di ricorrere alle polizze monorischio. Rispetto alle polizze multirischio, la situazione regionale appare più dinamica rispetto a quella nazionale che ricorre a garanzie multirischio per solo il 7,1% del valore assicurato.
Le colture che raccolgono la quota maggiore del valore assicurato sono l'uva da vino e il mais (granella e insilato) che rappresentano rispettivamente il 39,0% e il 21,2% del valore assicurato in Veneto nel 2012 (Fig. 81). Rispetto al 2006 queste colture hanno visto espandere la loro quota in modo rilevante a scapito di altre colture quali il tabacco (che nel 2012 ha subito un dimezzamento della superficie coltivata) e le pomacee. A livello regionale la provincia di Verona raccoglie il 40% del valore assicurato nel 2012, seguita per importanza da Treviso (19%) e Rovigo (14%) (Fig. 82). Il valore del premio pagato in Veneto come visto risulta in crescita rispetto al 2006, ma con ritmi inferiori rispetto al valore assicurato. L'introduzione del nuovo dispositivo di legge ha permesso, infatti, lo sviluppo di un mercato assicurativo più competitivo ed efficiente come si evince dalla dinamica della tariffa media pagata che risulta in diminuzione progressiva dal 2006 al 2012 sia in Italia che in Veneto (fig. 10). Le tariffe pagate per le diverse colture risultano in tutti i casi in riduzione (Figg. 83 e 84). Nonostante la riduzione delle tariffe l'analisi dell'equilibrio finanziario del sistema assicurativo evidenzia una situazione sostanzialmente positiva. A fronte di un valore medio per il Veneto del 64,8% nel periodo 2006-2012, si osserva un rapporto Sinistri/Premi (S/P), al netto dei costi di gestione, sempre in equilibrio per tutte le tipologie assicurative (Fig. 85).

Con riferimento alle assicurazioni agevolate per le strutture, il valore assicurato in Veneto nel 2012 è pari a circa 176 milioni di euro che corrisponde al 25,4% del valore assicurato in Italia (Tab. 120). Tale dato risulta in forte espansione dal 2006 con una crescita del 143% (Fig. 86). La dinamica di espansione è più lenta rispetto alla media nazionale. Le strutture assicurate sono prevalentemente serre e tunnel che assorbono l'81,0% del valore assicurato. Più contenute le altre tipologie di strutture assicurate – impianti di produzioni arboree (16,8%) e reti antigrandine (2,2%) – che risultavano praticamente assenti nel 2006 (Fig. 87). A livello regionale la provincia di Padova raccoglie il 26% del valore assicurato nel 2012, seguita per importanza da Treviso (20%), Venezia (18%), Verona (15%) e Rovigo (15%) (Fig. 88). Le tariffe pagate appaiono piuttosto stabili (Fig. 89) mentre il rapporto S/P risulta in aumento e ha raggiunto valori del 55,4% nel 2012 (Fig. 90). Tale dinamica denota il carattere innovativo di questo tipo di polizza assicurativa che solo recentemente ha raggiunto condizioni di risarcimento tali da rendere interessante l'adozione per le imprese agricole.

Con riferimento alle assicurazioni agevolate per il settore zootecnico, il valore assicurato in Veneto nel 2012 è pari a circa 42 milioni di euro che corrisponde al 6,2% del valore assicurato in Italia (Tab. 121). Tale dato risulta in espansione dal 2006 con una crescita del 114% (Fig. 91) ma con una crescita inferiore alla media nazionale. La quota del valore assicurato non rappresenta infatti il peso del settore zootecnico regionale rispetto allo scenario nazionale. La tipologia di allevamento oggetto di copertura assicurativa (Fig. 92) è rappresentato in larga misura dall'allevamento di bovini da latte (85,2%). Le altre tipologie, praticamente assenti nel 2006, sono i suini (9,2%) e i bovini da carne (5,4%). I tipi di garanzia più diffusi (Fig. 93) riguardano i rischi legati all'abbattimento forzoso (68,7%) seguito dalla copertura dei costi di smaltimento (26,6%). La diffusione di queste coperture assicurative è piuttosto recente e l'analisi della distribuzione

provinciale mostra per questo importanti variazioni. Dall'analisi della Fig. 94 si osserva infatti come nei primi anni osservati (2006) l'assicurazione in zootecnia fosse diffusa quasi esclusivamente nella provincia di Venezia (78,3%) per prendere poi piede nelle altre provincie. Ad oggi la provincia che assicura un maggior valore è quella di Padova (46,5%), seguita da Venezia e Treviso. Le tariffe pagate risultano in progressiva ascesa e si assestano nel 2012 all'1,2% del valore assicurato (Fig. 95), mentre il rapporto S/P dimostra un sostanziale equilibrio negli anni oggetto di osservazione (Fig. 96).

In Fig. 97 si riporta la percentuale della superficie coperta da polizze di assicurazione agevolata espressa in percentuale sulla superficie dichiarata nei fascicoli aziendali Avepa. A fronte di una percentuale media regionale di superficie assicurata stimata intorno al 25%, è possibile individuare nella cartina i comuni che presentano una superficie media assicurata al di sopra o al di sotto della media. L'area del veronese e quella rodigina e la parte sud della provincia di Vicenza si confermano le aree a maggiore diffusione delle coperture assicurative in ragione del maggiore rischio grandine. Interessante è anche la diffusione nei comuni del Veneto orientale. L'area di minore ricorso alle coperture assicurative appare quella dei comuni montani, eccezione fatta per le zone viticole, e la zona centrale della Regione a cavallo tra le provincie di Padova, Venezia e Treviso.
La percentuale di superficie assicurata varia a seconda della coltura considerata e va da un minimo del 23,0% nei seminativi fino ad un massimo del 63,7% nelle frutticole (Fig. 98). La vite per la produzione di uva da vino ha un tasso di superficie assicurata pari al 47,8%. Interessante valutare come la diffusione delle assicurazioni dipenda dalla superficie investita. In Tab. 122 sono riportate le percentuali di superfici assicurate per classi di superficie investita a vite e ad altre colture. Ciò che emerge è che la diffusione dello strumento assicurativo è legato alla superficie aziendale investita nella coltura. Si può affermare che per la vite la superficie di 2 ettari sia una soglia critica nel favorire il ricorso a strumenti assicurativi, mentre nel caso delle altre colture, in modo particolare per i seminativi, tale soglia si alza ai 5-10 ettari. Nel caso delle frutticole, il tasso di riscorso a strumenti assicurativi appare già molto buono anche nelle classi di superficie più basse.

Nonostante l'assenza di un contributo che vada a sostenere la costituzione del fondo o l'erogazione dei risarcimenti, in Italia si osserva l'attivazione di fondi di mutualizzazione con risorse completamente private da parte di alcuni Consorzi di difesa. In ambito nazionale ritroviamo il Fondo multirischio pomodoro da Industria – Alessandria (del 2003), il Fondo mutualistico - difesa dalle epizoozie del CODIPRA Parma, il Fondo di mutualità consortile e Fondo Comune danni causati da avversità atmosferiche a frutta di Trento, il Fondo mutualistico consortile del CODIPRA Toscana e il più recente Agrifondo Mutualistico Veneto e Friuli, utilizzato nel 2010 a seguito dei disastrosi eventi alluvionali occorsi a fine anno nelle due regioni (Pontrandolfi e Nizza, 2011).
Altre iniziative nella realtà veneta sono state attivate dal Condifesa Veneto in collaborazione con il Condifesa Friuli-Venezia-Giulia ha dato avvio a 4 fondi mutualistici nel 2012 a cui si aggiungono altri due fondi nel 2013. Questi fondi operano su rischi non coperti dalle attuali polizze assicurative quali ad esempio i danni da animali selvatici, danni da gelo su actinidia e danni mancata emergenza seminativi che nella primavera 2013 è intervenuto nell'indennizzo degli associati per la mancata emergenza del mais.

3.2.4 Analisi SWOT

Punti di forza

F 1 – Diffusione dello strumento assicurativo a livello regionale e aumento dei valori assicurati
F 2 – Familiarità delle imprese con gli strumenti assicurativi di gestione del rischio
F 3 – Presenza di un importante sostegno pubblico per l'assicurazione delle colture
F 4 – Presenza di un sistema organizzato di contrattazione degli strumenti di gestione del rischio
F 5 – Offerta diversificata in termini di rischi e produzioni coperte da strumenti assicurativi
F 6 – Riduzione del costo/tasso per l'assicurazione delle colture che garantisce comunque una sostenibilità finanziaria del sistema assicurativo
F 7 – Presenza di alcune esperienze relative ai fondi di mutualità in ambito regionale

Punti di debolezza

D 1 – Limitata diffusione delle polizze multirischio
D 2 – Costo elevato polizze multirischio
D 3 – Limitata diffusione degli strumenti di gestione del rischio per i seminativi
D 4 – Limitata esperienza e diffusione delle assicurazioni per le produzioni zootecniche
D 5 – Scarsa diffusione delle assicurazioni presso le piccole imprese
D 6 – Scarsa conoscenza in merito alla probabilità e alla vulnerabilità delle produzioni rispetto ai rischi diversi da quelli classici (grandine, vento e brina)
D 7 – Assenza di esperienza in riferimento a Fondi di mutualità con contributo pubblico
D 8 – Dimensione ridotta del mercato dei fondi di mutualità privati e assenza nel settore delle produzioni zootecniche
D 9 – Limitata capacità di valutare i rischi legati alla la comparsa di focolai di epizoozie
D 10 – Assenza di un sistema di monitoraggio utile alla valutazione dei rischi sul reddito per l'applicazione dello strumento di stabilizzazione dei redditi
D 11 – Scala regionale ridotta per lo sviluppo di una politica efficace per la gestione dei rischi

Opportunità

O 1 – Miglioramento del livello di contribuzione pubblica a favore delle produzioni zootecniche
O 2 – Miglioramento del livello di contribuzione pubblica a favore dei fondi di mutualità
O 3 – Normativa comunitaria che offre nuovi strumenti per la gestione del rischio
O 4 – Inserimento degli strumenti di gestione del rischio in un quadro di regole comunitarie
O 5 – Sviluppo di strumenti innovativi per la gestione del rischio più innovativi

Minacce

M 1 – Aumento del rischi per le colture in conseguenza dei cambiamenti climatici
M 2 – Incertezza in merito ai fabbisogni di risorse per la contribuzione sulle compensazioni dei fondi di mutualità
M 3 – Incertezza sulle tendenze economiche dei mercati nel medio periodo
M 4 – Incertezza sull'efficacia e il funzionamento delle misure innovative

Bibliografia

AA.VV. (2011), Schede informative – Conferenza regionale dell'agricoltura e dello sviluppo rurale, Venezia.

Agriconsulting (annate varie), PSR 2007-13 Relazione di valutazione intermedia e suoi aggiornamenti. Regione del Veneto – Giunta Regionale Direzione Piani e Programmi.

AIPH (2012), *International statistics flowers and plants*, AIPH, Reading (UK).

ANAS (2013), *Relazione Assemblea Associazione Nazionale Allevatori Suini*, Roma 21 giugno 2013.

ANB (2012), *Relazione sull'attività 2011, Approfondimenti tecnici economici sull'andamento dei comparti nei quali opera*, Bologna.

Ansaloni F. (2012), Prodotto locale e sistemi alternativi di vendita, *Agriregionieuropa*, anno 8, n. 30, pp. 1 – 8.

AREPO (2012), *Verso un miglioramento delle politiche per la qualità agroalimentare in UE: come rendere le misure a sostegno della qualità del FEASR più efficienti ed eque*, Mimeo.

Brunori G., Rossi A., Guidi F. (2011), On the new social relations around and beyond food. Analysing consumers' role and action in Gruppi di Acquisto Solidale (Solidarity Purchasing Groups), *Sociologia Ruralis*, vol. 52, n. 1, pp. 1 – 30.

Cafiero C., Capitanio F., Cioffi A., Coppola A. (2007), La gestione del rischio nelle imprese agricole tra strumenti privati e intervento pubblico, *AgriRegioniEuropa*, Anno 3, n. 8.

Caiazzo M., Carnazza P., Saracino P. (2012), Contratti di rete: aspetti normativi, strutturali e principali risultati di un'indagine qualitative, Argomenti. *Rivista di economia, cultura e ricerca sociale*, vol. 36, pp. 29 – 59.

CIBE - Confederazione internazionale dei bieticoltori europei (2012*), Congresso 2012 risoluzioni*, CIBE, Bruxelles

CGBI - Confederazione Generale Bieticoltori Italiani (2013) *Dati campagna 2012*, CGBI, Bologna

Commissione Europea (2012), *Value of production of agricultural products and foodstuffs, wines, aromatised wines and spirits protected by a geographical indication (GI)*, Tender n. AGRI-2011-EVAL-04, Final report, 2012.

Commissione Europea (2012a), *Europeans' Attitudes Towards Food Security, Food Quality And The Countryside*, Special Eurobarometer 389, Bruxelles.

Commissione Europea (2012b), *Flowers and ornamental plants*, Unit C.2 of DG AGRI working document.

Commissione Europea, COM(2009)591, Migliore Funzionamento della Filiera Agroalimentare in Europa - Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato delle Regioni.

Commissione Europea (2006/C 319/01), Orientamenti comunitari per gli aiuti di Stato nel settore agricolo e forestale 2007-2013.

CRPA (2011), Suinicoltura italiana e costi di produzione. Edizione 2011. *Opuscolo CRPA Notizie*, 1/2011.

CRPA (2012), Costi di produzione e macellazione del vitellone da carne. *Opuscolo CRPA Notizie*, 4/2012.

Decreto Legislativo 29 marzo 2004, n. 102 "Interventi finanziari a sostegno delle imprese agricole, a norma dell'articolo 1, comma 2, lettera i), della legge 7 marzo 2003, n. 38".

Defrancesco E., Trestini S. (2008), La filiera del tabacco in Veneto. In: Sardone R., a cura di, *Il comparto del tabacco in Italia alla luce della nuova OCM*. Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.

Defrancesco E., Trestini S. (2012), La filiera del tabacco veneto: situazione attuale e prospettive dopo il 2013. In: Del Prete R., a cura di, *Dentro e fuori la fabbrica. il tabacco in Italia tra memoria e prospettive*. Edizioni Franco Angeli, Milano.

European Commission (2010), The CAP towards 2020:Meeting the food, natural resources and territorial challenges of the future, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM(2010)672 final. Bruxelles.

European Commission (2011), Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing rules for direct payments to farmers under support schemes within the framework of the common agricultural policy. COM(2011) 625/2 final. Bruxelles.

Fareambiente (2013), *Rapporto sulle frodi alimentari ed agroalimentari in Italia*, Edizioni Palazzo Vargas, Salerno.
Fedagri-Confcooperative (2011), Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana, Rapporto 2008-2009, Roma.
Fondazione Qualivita (2011), *Rapporto 2010 sulle produzioni agroalimentari DOP IGP STG*, Siena.
Fondazione Qualivita-Ismea (2012), *Rapporto 2011 sulle produzioni agroalimentari DOP IGP STG*, Siena.
Fondazione Qualivita-Ismea (2013), *Rapporto 2012 sulle produzioni agroalimentari DOP IGP STG*, Siena.
Fonte M. (2013), I produttori nella rete dei Gas, *Agriregionieuropa*, anno 9, n. 32, pp. 1 – 8.
Giacomini C. (2011), La cooperazione agroalimentare in Italia: prospettive e strategie di sviluppo, *Agriregionieuropa*, anno 7, n. 26.
Gira (2012), European Meat Company Panorama, Fermey-Voltaire
INEA (2010), *La discussione sul futuro della PAC: quadro comunitario e interessi dell'Italia*, INEA, Roma.
INEA (2011), *Annuario dell'agricoltura italiana 2011*, Inea, Roma.
INEA (2011), *Prospettive della gestione del rischio in agricoltura. Riflessioni per un sistema integrato Post 2013*. A cura di: Pontrandolfi A. e Pennucci G., INEA, Roma.
INEA (2011a), *Risk management through insurance and environment externalities: an Italian Case study*. Edited by: Adinolfi F., Capitanio F., Di Falco S. e Bartoli L., Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.
INEA (annate varie), *Il commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari*, Inea, Roma
ISMEA (2007), *Vini Doc e Docg- Una mappatura della vitivinicoltura regionale a denominazione di origine*, Ismea, Roma.
ISMEA (2010), *Report economico finanziario*, Ismea, Roma
ISMEA (2011), *Analisi della struttura e del mercato dei vini Doc, Docg e Igt*, Ismea, Roma.
ISMEA (2013), *Vini a Denominazione di Origine*, Ismea, Roma.
ISMEA (annate varie), *Report DOP e IGP*, Ismea, Roma.
Malorgio G., Pomarici E., Sardone R., Scardera A., Tosco D. (2011) La catena del valore nella filiera vitivinicola, *Agriregionieuropa* , Anno7, n. 27.
Marino D., Aguglia L. (2013), *Introduzione al workshop: Le filiere corte nella nuova dinamica città/campagna*, Roma, 29 maggio 2013.
Martino G., Pampanini R. (2006), Natura economica delle organizzazioni dei produttori agricoli: un'interpretazione alla luce della teoria neoistituzionale, *Economia e Diritto Agroalimentare*, vol. 11,n. 1.
MCPFE, 2012 State of Europe's Forest 2011 Report. The Ministerial Conference on the Protection of Forests in Europe. Disponibile all'indirizzo http://www.foresteurope.org/full_SoEF -accesso 2/8/2013
Mipaaf (2006), *Programma Nazionale di ristrutturazione del settore Bieticolo Saccarifero*, Mipaaf, Roma
Mipaaf (2010), *Piano del settore florovivaistico 2010/12*, Mipaaf, Roma
Nomisma, (2010). *La filiera del tabacco in Italia. XIV Rapporto 2010*, Nomisma, Bologna.
Nomisma, (2011). *La filiera del tabacco in Italia. XV Rapporto 2011*, Nomisma, Bologna.
OECD/FAO (2012), OECD-FAO *Agricultural Outlook 2012-2021,* OECD Publishing and FAO. http://dx.doi.org/10.1787/agr_outlook-2012-en
OECD/FAO (2013), *Agricultural Outlook 2013-2022*, OECD Publishing and FAO. http://dx.doi.org/10.1787/agr_outlook-2013-en
Petriccione G. (2008), Le organizzazioni dei produttori nella Riforma dell'OCM ortofrutta, *Agriregionieuropa*, anno 4, n. 12.
Petriccione G., Solazzo R. (2012), Le Organizzazioni dei Produttori nell'agricoltura italiana, *Agriregionieuropa*, anno 8, n. 30.
Pieri R. (a cura di) (2013), *Il mercato del latte. Rapporto 2012*. Franco Angeli, Milano.
Pontrandolfi A., Nizza G. (2011), I fondi mutualistici per la gestione del rischio in agricoltura: quali potenzialità di sviluppo in Italia? *AgriRegioniEuropa*, Anno 7, N. 26.
Rama D. (2013), *Il mercato della carne bovina. Rapporto 2012*. Franco Angeli, Milano.
Regione del Veneto (2007), Programma di sviluppo rurale per il Veneto 2007-13. Venezia, 2 febbraio 2007.
Regione Veneto – Direzione Piani e Programmi Settore Primario (annate varie), Relazione annuale sullo stato di attuazione del PSR 2007-2013, Venezia.
Regione Veneto (annate varie), Bilancio fitosanitario, Venezia
Regione Veneto (2012) Piano Regionale delle attivitˆ di pianificazione e gestione forestale – anno 2012. Allegato alla DGR N. 2734/2012. Disponibile all'indirizzo http://bur.regione.veneto.it/BurvServices/Pubblica/DettaglioDgr.aspx?id=244950 -accesso 2/8/2013

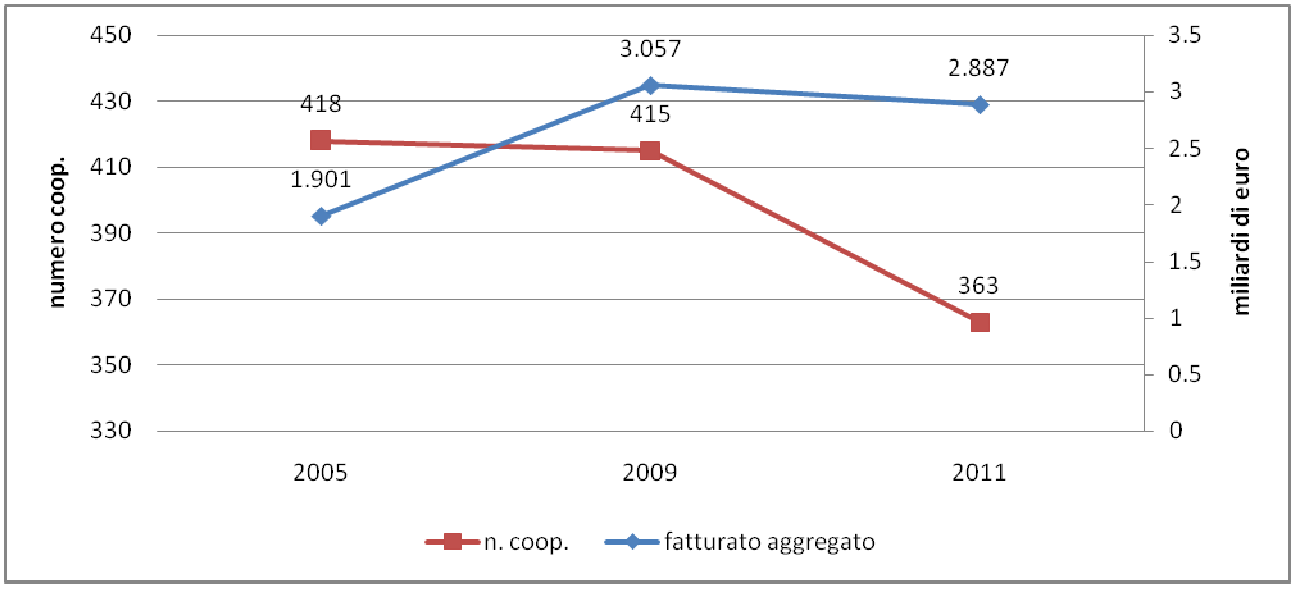
Regolamento (CE) N. 1857/2006 della Commissione del 15 dicembre 2006 relativo all'applicazione degli articoli 87 e 88 del trattato agli aiuti di Stato a favore delle piccole e medie imprese attive nella produzione di prodotti agricoli e recante modifica del regolamento (CE) n. 70/2001.
Regolamento (CE) N. 73/2009 del Consiglio del 19 gennaio 2009 che stabilisce norme comuni relative ai regimi di sostegno diretto agli agricoltori nell'ambito della politica agricola comune e istituisce taluni regimi di sostegno a favore degli agricoltori.
Rete Rurale Nazionale (2012), *Bioreport 2012*, Mipaaf, Roma.
Sinab (2012), *Bio in cifre*, 2012, Roma.
Skees,J.R., Barnett,B.J.(1999).Conceptual and practical considerations for sharing catastrophic/systemic risks. *Review of Agricultural Economics*, 21, 424–441.
Toschi G. (2013, a cura di), La congiuntura delle imprese agroindustriali del Nord Est, Consuntivo 2012 e previsioni primo semestre 2013, *Quaderni FNE Collana Osservatori*, n. 169 – aprile 2013, Fondazione Nord Est – FriulAdria Crédit Agricole.
Unioncamere (2013), I contratti di rete. Rassegna dei principali risultati quantitativi.
USDA Economic Research Service (2013) Sugar: World markets and trade. http://usda01.library.cornell.edu/usda/current/sugar/sugar-05-23-2013.pdf
USDA Economic Research Service (2013), Corn background http://www.ers.usda.gov/topics/crops/corn/background.aspx
Veneto Agricoltura (annate varie), *La filiera florovivaistica nel Veneto*, Veneto Agricoltura, Legnaro.
Veneto Agricoltura (2005), *Rintracciabilità delle grandi colture*, Veneto Agricoltura, Legnaro.
Veneto Agricoltura (2010) *BioStudio: la zootecnia biologica in Veneto*, Veneto Agricoltura, Legnaro.
Veneto Agricoltura (a cura di) (2011a), *Relazioni finali - Conferenza regionale dell'agricoltura e dello sviluppo rurale*, Venezia.
Veneto Agricoltura (a cura di) (2011b), *Agenda delle priorità strategiche regionali per il sistema agricolo rurale*, Venezia.
Veneto Agricoltura (2011), *L'importazione di bovini vivi in Veneto,* Veneto Agricoltura, Legnaro.
Veneto Agricoltura (a cura di) (annate varie), *Organizzazioni di produttori ortofrutticoli del veneto*, Report 2006-2012, Veneto Agricoltura, Legnaro.
Veneto Agricoltura (2012), La cooperazione agroalimentare in Veneto: report 2012, Veneto Agricoltura, Legnaro
Veneto Agricoltura (2013) Rapporto 2012 sulla congiuntura del settore agroalimentare veneto, Veneto Agricoltura, Legnaro.

Sitografia

http://www.avepa .it (Area Tecnica Competitività Imprese, Area Tecnica Pagamenti Diretti)
https://aida.bvdep.com/dati (Banca dati AIDA – Bureau van Dijk)
http://statistiche.izs.it/portal/page?_pageid=73,12918&_dad=portal&_schema=PORTAL (Banca dati Anagrafe Nazionale Zootecnica)
http://www.anb.it/ (Banca dati Associazione Nazionale Bieticoltori)
http://www.euromonitor.com/ (Banca dati esportazioni)
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes (Banca dati Eurostat)
http://faostat.fao.org/ (Banca dati Faostat)
http://www.siquria.it/ (Banca dati imbottigliatori)
http://www.valoritalia.it/ (Banca dati imbottigliatori)
www.rica.inea.it (INEA – Banca dati RICA)
www.istat.it (Banca dati I.Stat)
www.ismea.it (Banca dati Sicuragro, Datima)
www.crev.it (Centro Regionale di Epidemiologia Veterinaria)
http://www.csqa.it (Csqa certificazioni)
http://www.retegas.org/ (Gruppi di acquisto solidali)
http://www.politicheagricole.it/ (Ministero delle politiche agricole, alimentari e forestali)
http://www.milkmaps.com/ (Mappa distributori latte crudo)
http://www.orwine.org/ (ORWINE progetti)
http://www.unioncameredelveneto.it/ (Unioncamere Veneto)
http://www.usda.gov/ (United States Department of Agriculture)

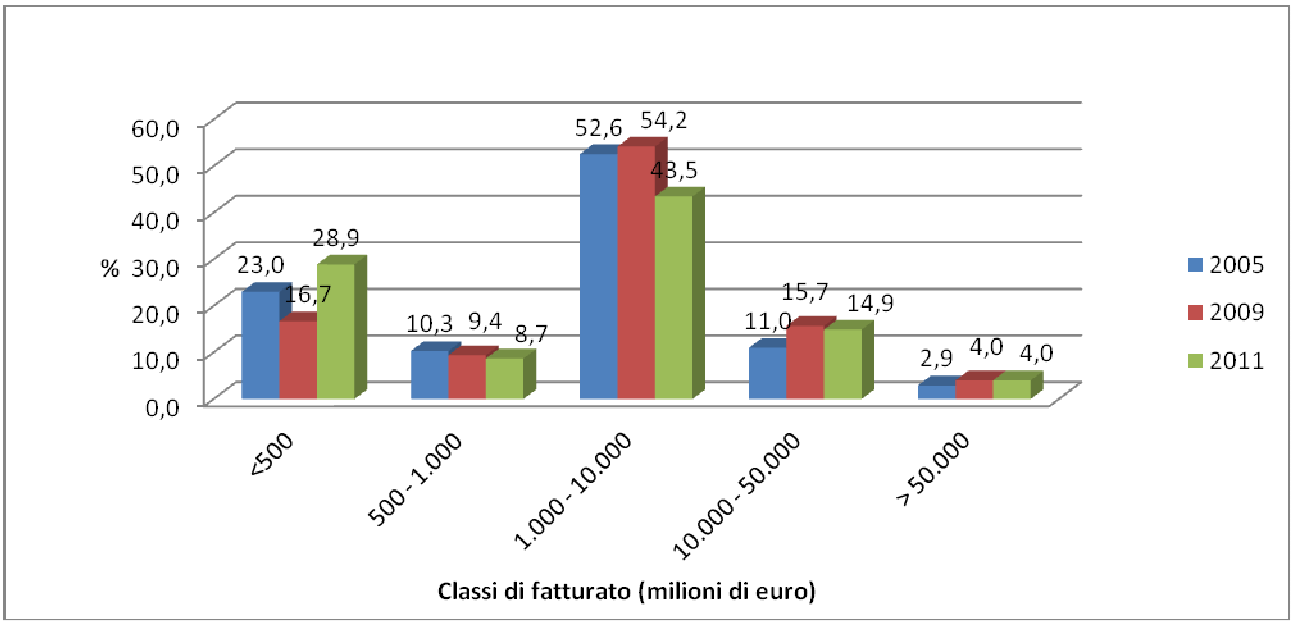
Allegati: Tabelle e Grafici

Fig. 1 - Andamento del numero delle cooperative e del fatturato aggregato nel Veneto (2005 – 2011)



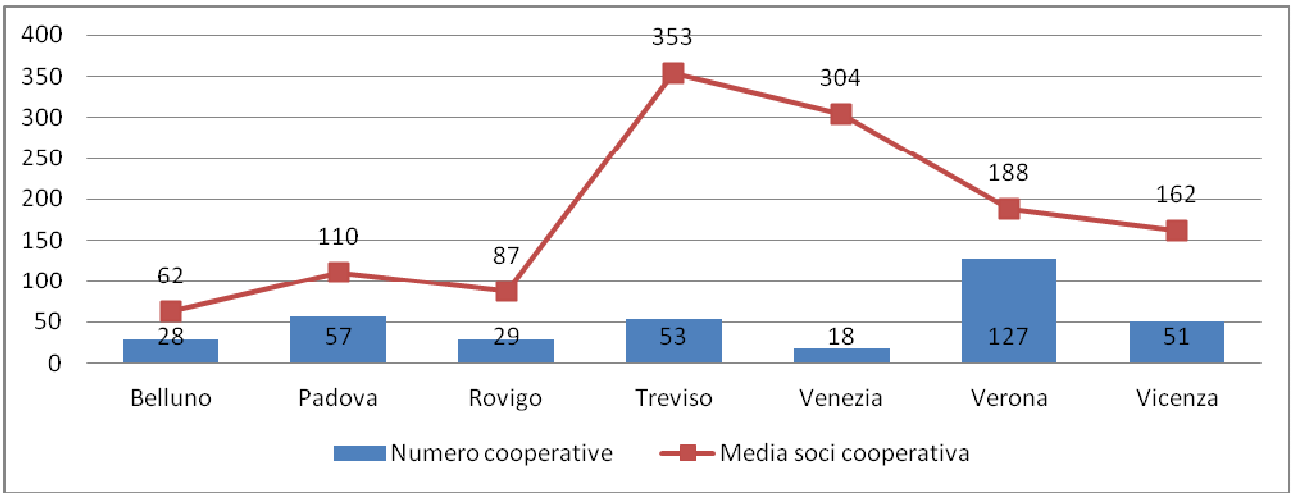
Fonte: Veneto Agricoltura su dati centrali cooperative (Fedagri, Legacoop, Agci, Unci)

Fig. 2 - Variazione percentuale del fatturato e del numero di cooperative per classi di fatturato (2005 – 2011)



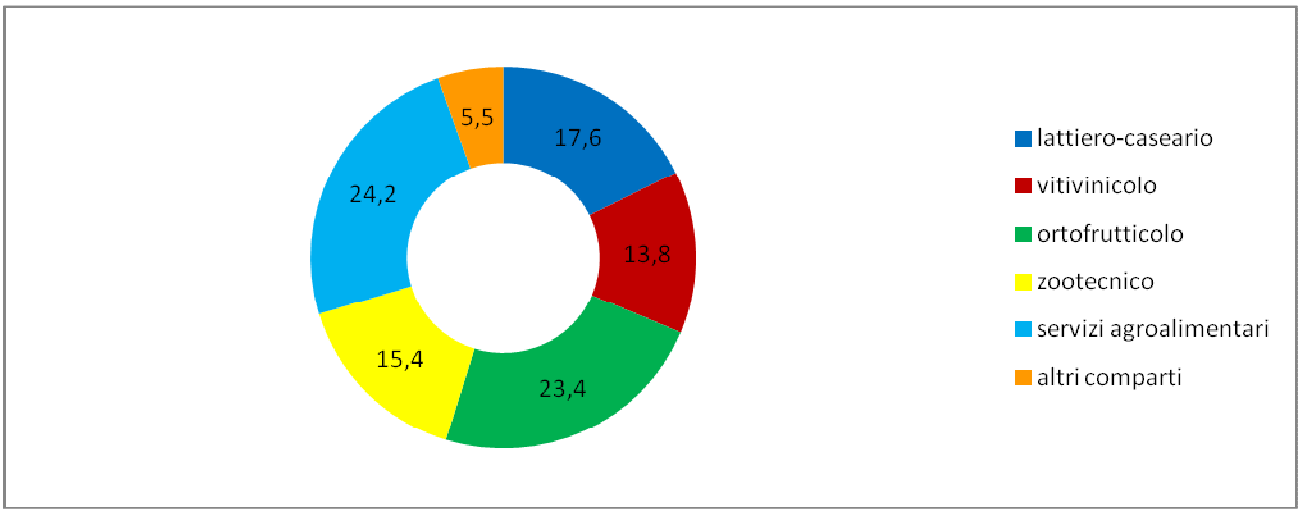
Fonte: Veneto Agricoltura su dati centrali cooperative (Fedagri, Legacoop, Agci, Unci)

Fig. 3 - Numero di cooperative e media dei soci per cooperativa per provincia



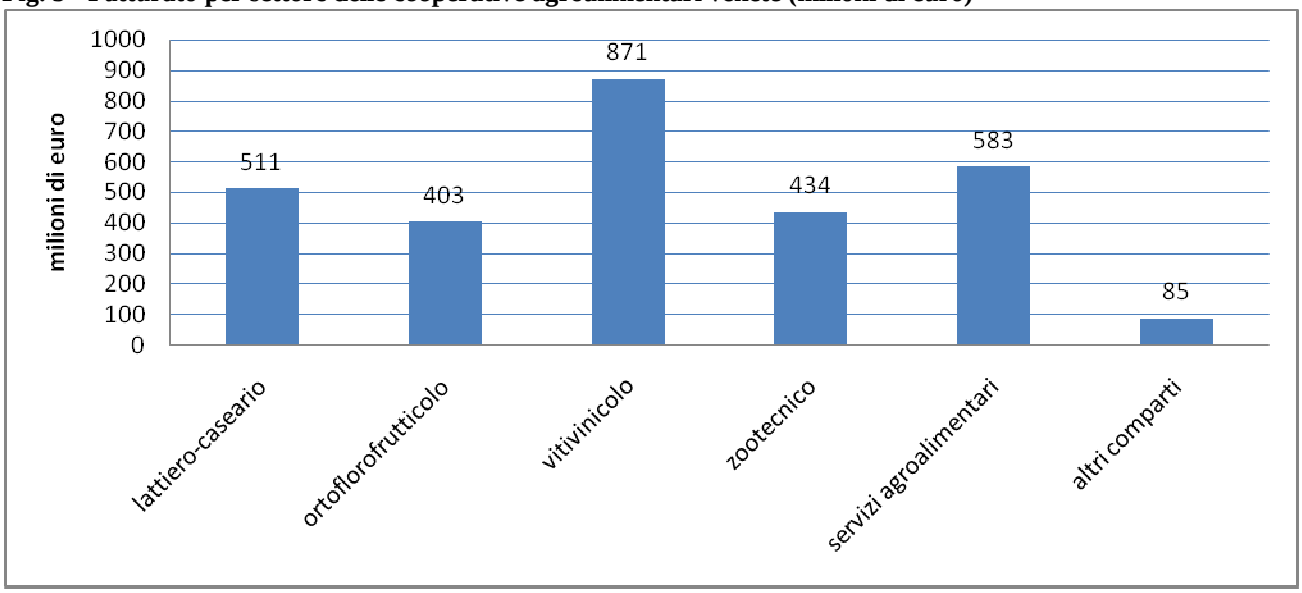
Fonte: Veneto Agricoltura su dati centrali cooperative (Fedagri, Legacoop, Agci, Unci)

Fig. 4 - Percentuale di cooperative per settore sul totale - Veneto



Fonte: Veneto Agricoltura su dati centrali cooperative (Fedagri, Legacoop, Agci, Unci)

Fig. 5 - Fatturato per settore delle cooperative agroalimentari venete (milioni di euro)



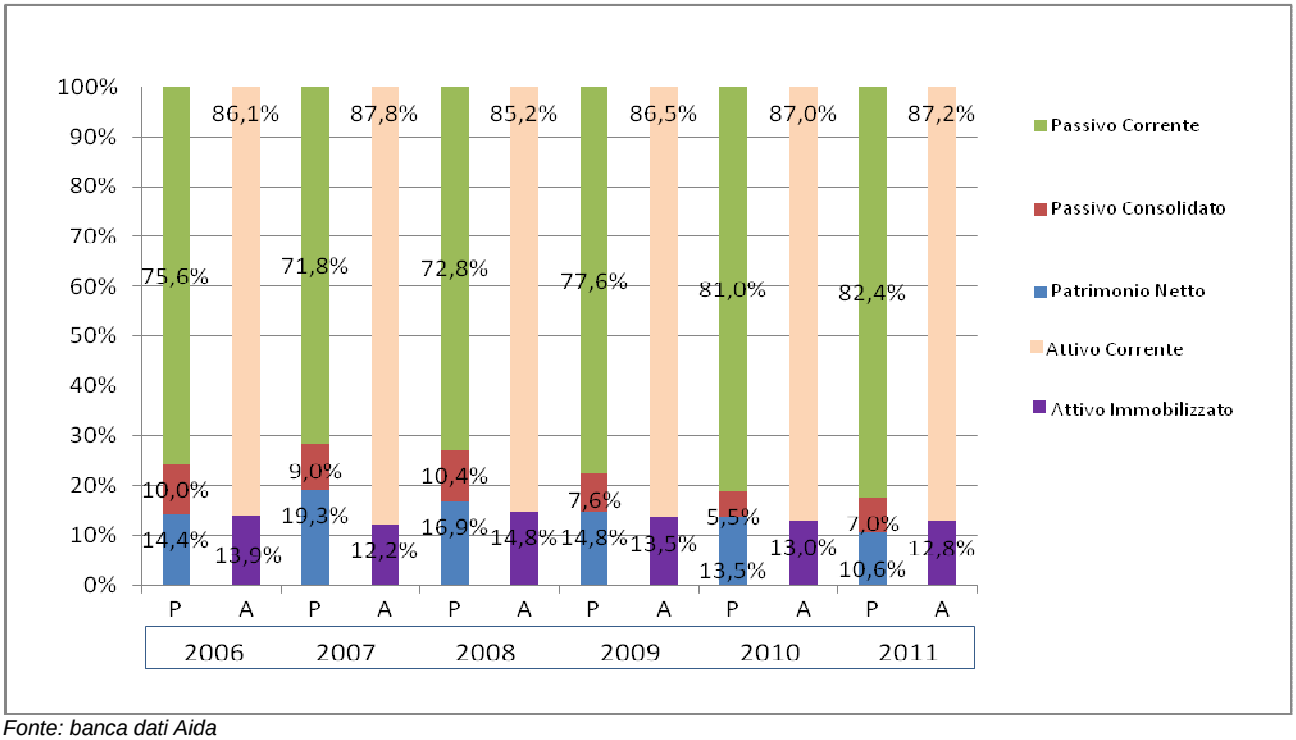
Fonte: Veneto Agricoltura su dati centrali cooperative (Fedagri, Legacoop, Agci, Unci)

Tab. 1 - Indicatori di bilancio della cooperazione agroalimentare associata trend 2006 – 2011 (i valori espressi sono le medie campionarie).

Indicatori di bilancio (Efficienza)	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Fatturato per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	389,34	386,49	472,86	297,11	374,61	246,50
Valore aggiunto per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	47,66	54,16	53,30	49,07	52,02	34,61
Costo lavoro per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	34,51	36,88	36,69	30,99	34,71	27,31
Rotazione capitale investito	1,48	1,24	1,26	1,24	1,18	1,20

Fonte: banca dati Aida

Fig. 6 - Evoluzione 2006 - 2011 della struttura patrimoniale della cooperazione agroalimentare associata (i valori espressi sono le medie campionarie).



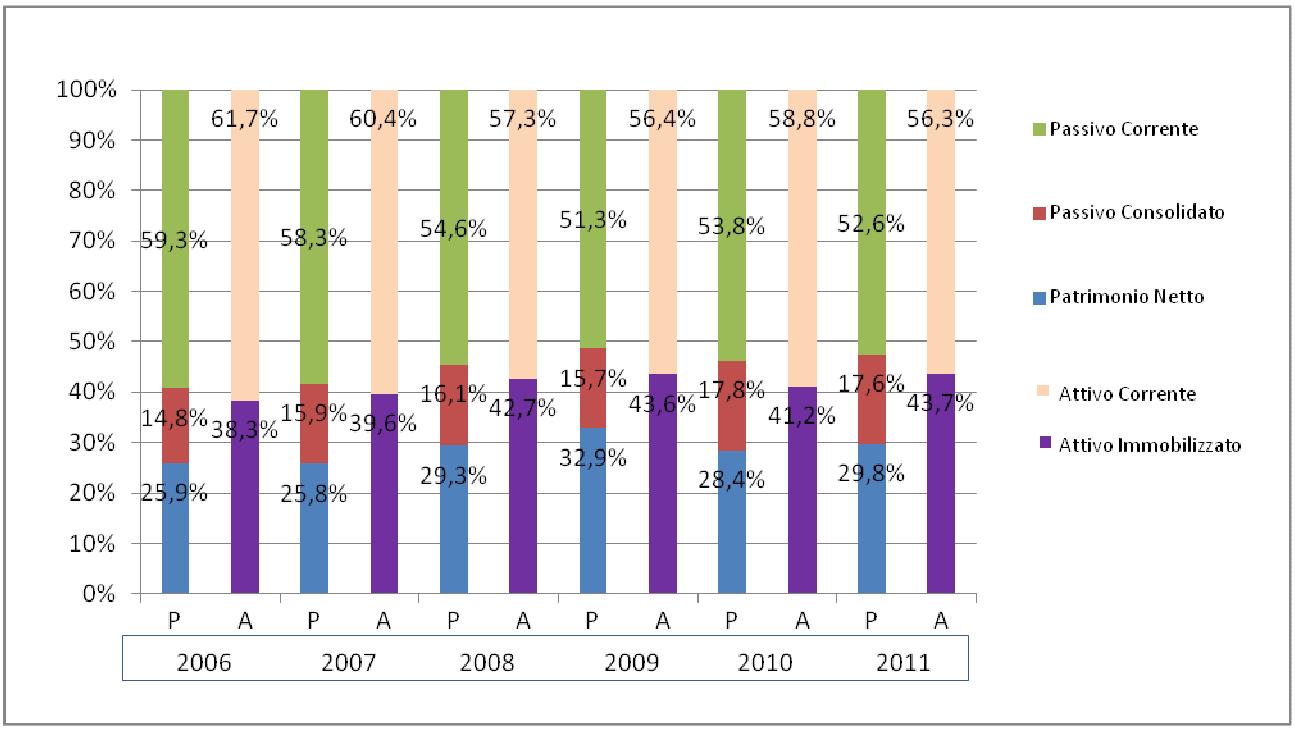
Fonte: banca dati Aida

Tab. 2 - Indicatori di bilancio delle società agroalimentari trend 2006 – 2012 (i valori espressi sono le medie campionarie).

Indicatori di bilancio (Efficienza)	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Fatturato per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	409,94	447,91	451,59	432,19	497,48	394,23
Valore aggiunto per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	62,53	69,56	66,32	66,69	68,81	56,51
Costo lavoro per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	33,33	34,18	33,86	33,43	36,76	32,19
Rotazione capitale investito	1,45	1,31	1,31	1,26	1,25	1,31

Fonte: banca dati Aida

Fig. 7 - Evoluzione 2006 - 2011 della struttura patrimoniale delle società agroalimentari (i valori espressi sono le medie campionarie).



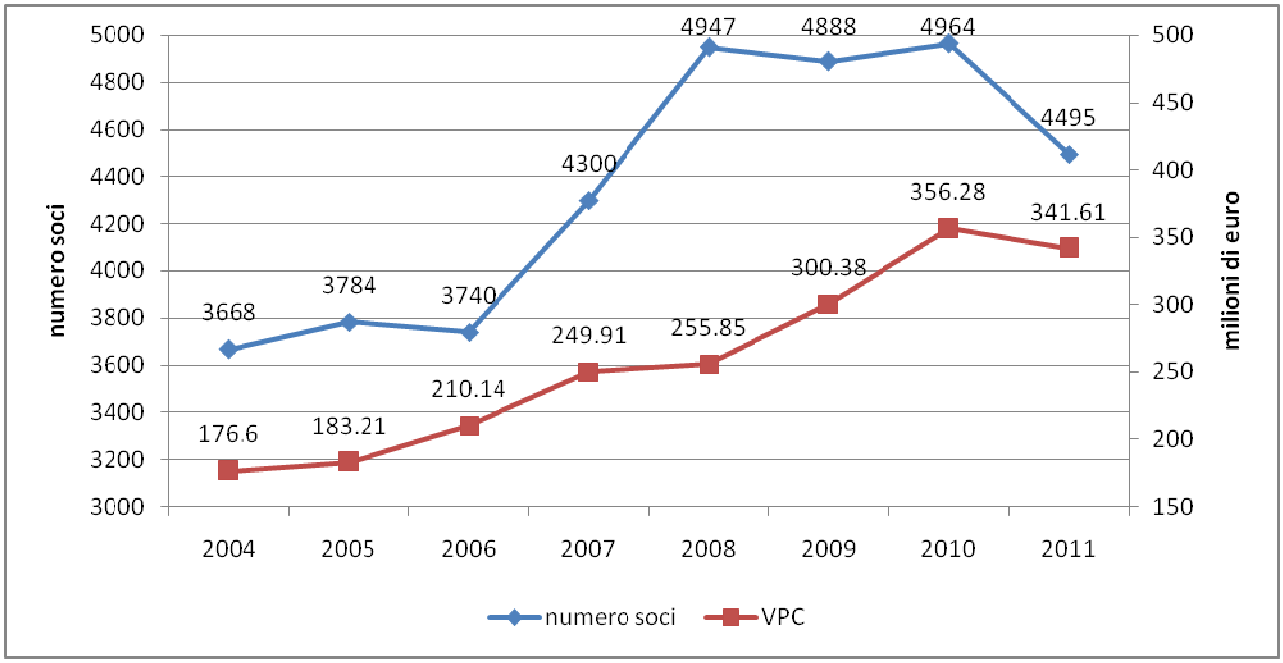
Fonte: banca dati Aida

Tab.3 - OP non ortofrutticole riconosciute al 31 dicembre 2012 – Italia e Veneto

Settore	Italia	Veneto
Pataticolo	20	1
Olivicolo	40	2
Vitivinicolo	6	
Produzioni lattiero – casearie	44	1
Sementiero e rel. mat. ripr. veg.	6	
Foraggi da disidratare	1	
Cerealicolo – riso - oleaginoso	18	
Produzioni bovine	5	1
Produzioni ovicaprine	4	
Produzioni suine	5	
Apistico	4	
Avicunicolo	5	1
Tabacchicolo	28	1
Produzioni florovivaistiche	3	
Bieticolo - saccarifero	1	
Agroenergetico	2	
Altri settori	5	
TOTALE	**197**	

Fonte: Mipaaf

Fig. 8 – Numero di soci e VDP (Valore della Produzione Commercializzata) delle OP ortofrutticole venete



Fonte: Veneto Agricoltura su dati Regione Veneto

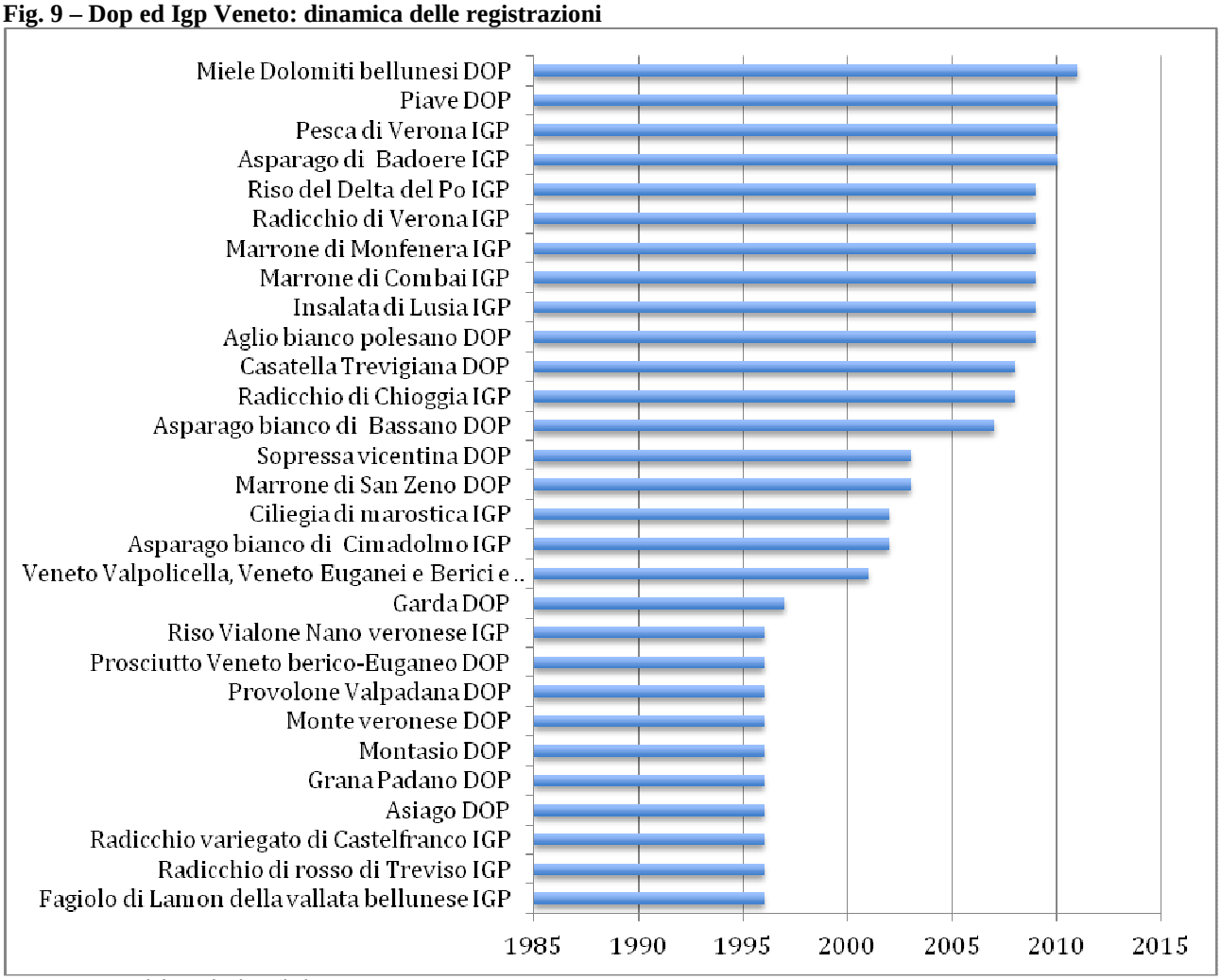
Tab. 4 - Ripartizione % per comparto merceologico del numero di Dop-Igp in Italia ed in Veneto

(aggiornamento al 15 marzo 2013)

Comparti	registrate n. Italia	% incidenza sul totale	registrate n. Veneto(**)	% incidenza sul totale
Ortofrutta e cereali	100	40,0%	17	48,6%
Formaggi	44	17,6%	8	22,9%
Oli extraverg. di oliva	43	17,2%	2	5,7%
Preparazioni di carni	37	14,8%	7	20,0%
Altri prodotti	26	10,4%	1	2,9%
Totale*	**249**	**100,0%**	**35**	**100,0%**

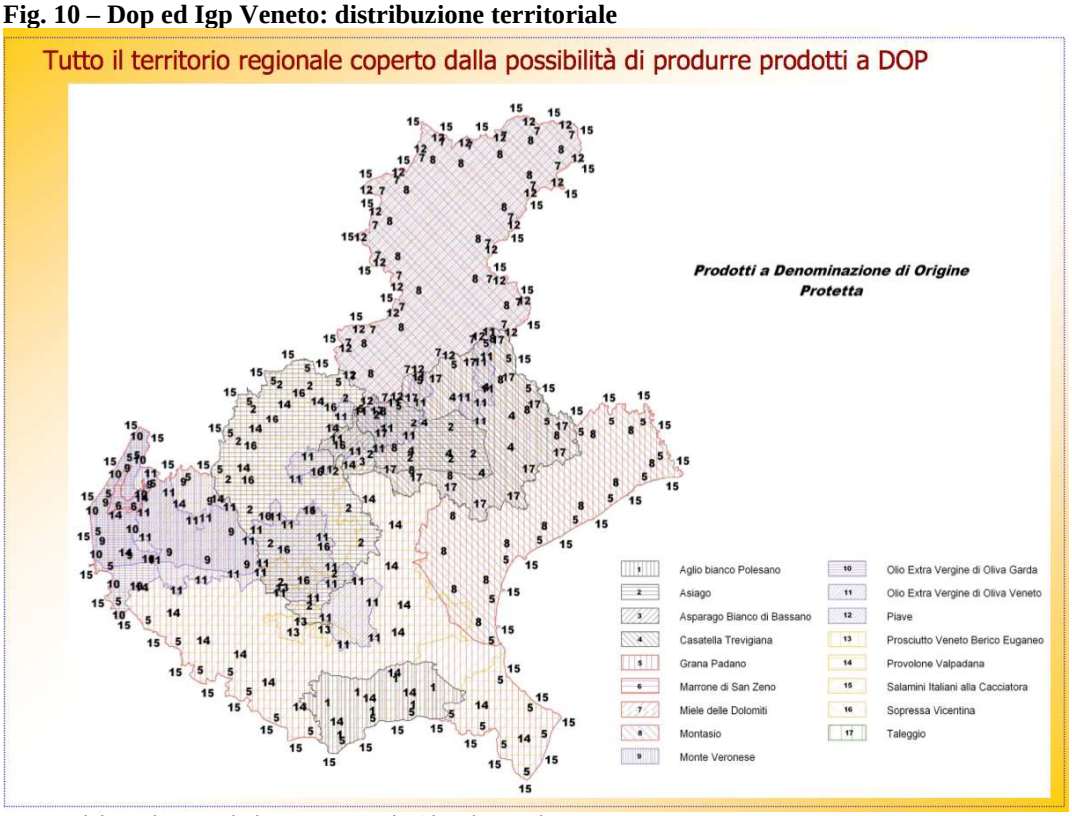
**totale per comparto diverso da somma perché la Liquirizia di Calabria fa capo a due comparti*
***comprese le Dop_Igp transregionali*
Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Ue e nostre elaborazioni

Fig. 9 – Dop ed Igp Veneto: dinamica delle registrazioni



Fonte: Nostre Elaborazioni su dati MIPAAF

Fig. 10 – Dop ed Igp Veneto: distribuzione territoriale



Fonte: elaborazione Federica Rota e Carlo Giaggio, Regione Veneto

Tab. 5 - Fatturato alla produzione delle Dop e Igp per regione nel periodo 2007-2011
(milioni di euro)

Regioni	2007	Peso % 2007	2009	2010	2011	Var. % '11/07	Peso % 2011
Emilia Romagna	1.944	38,9	2.214	2.585	2.860	47,1	44,5
Lombardia	1.209	24,2	1.235	1.409	1.586	31,2	24,7
Trentino Alto Adige	436	8,7	304	418	449	2,9	7,0
Veneto	**291**	**5,8**	**270**	**322**	**366**	**25,8**	**5,7**
Friuli Venezia Giulia	313	6,3	349	335	332	6,0	5,2
Campania	237	4,7	246	283	277	17,0	4,3
Piemonte	149	3,0	175	178	196	31,9	3,1
Sardegna	195	3,9	177	162	110	-43,4	1,7
Toscana	82	1,6	93	93	98	19,6	1,5
Lazio	54	1,1	46	45	42	-22,8	0,6
Puglia	15	0,3	16	22	33	119,9	0,5
Valle d'Aosta	21	0,4	28	27	21	2,2	0,3
Umbria	13	0,3	33	35	14	7,0	0,2
Sicilia	9	0,2	9	24	13	47,3	0,2
Marche	16	0,3	17	16	11	-28,9	0,2
Calabria	4	0,1	6	11	9	117,7	0,1
Liguria	4	0,1	5	5	5	30,9	0,1
Abruzzo	4	0,1	3	3	3	-34,0	0,0
Basilicata	4	0,1	0	2	2	-55,4	0,0
Molise	1	0,0	0	1	1	7,6	0,0
ITALIA	**5.001**	**100,0**	**5.224**	**5.976**	**6.428**	**28,5**	**100,0**

Fonte: elaborazione Ismea su dati degli Organismi di Controllo, rete di rilevazione Ismea e Consorzi di tutela

Tab. 6 - Peso economico delle principali Dop-Igp del Veneto (1) (stime 2012 *in migliaia di euro***)**

	Fatturato alla produzione certificata 2012 (1)	Fatturato al consumo certificata 2012 (1)	Quota su Totale Veneto alla produzione	Quota su Totale Veneto al consumo
Aglio bianco polesano DOP	383	870	0,1	0,1
Asparago bianco di Bassano DOP	640	800	0,2	0,1
Asparago bianco di Cimadolmo IGP	71	95	0,0	0,0
Asparago di Badoere IGP	150	240	0,0	0,0
Ciliegia di marostica IGP	147	210	0,0	0,0
Fagiolo di Lamon della vallata bellunese IGP	540	n.d.	0,1	n.d.
Insalata di Lusia IGP	17	41	0,0	0,0
Marrone di Combai IGP	11	18	0,0	0,0
Marrone di San Zeno DOP	45	60	0,0	0,0
Marrone di Monfenera IGP	16	23	0,0	0,0
Pesca di Verona IGP	8	30	0,0	0,0
Radicchio di Chioggia IGP	150	300	0,0	0,0
Radicchio di Verona IGP	29	193	0,0	0,0
Radicchio di rosso di Treviso IGP	1.828	3.918	0,5	0,5
Radicchio variegato di Castelfranco IGP				
Totale ortofrutta	**4.035**	**6.798**	**1,1**	**0,9**
Riso Vialone nano veronese	885	966	0,2	0,1
Riso del Delta del Po*	13	14	0,0	0,0
Totale cereali	**898**	**980**	**0,2**	**0,1**
Asiago DOP*	102.289	242.599	27,2	33,8
Casatella Trevigiana DOP	2.650	4.400	0,7	0,6
Grana Padano DOP*	212.722	379.600	56,6	52,8
Montasio DOP*	14.129	25.230	3,8	3,5
Monte veronese DOP			0,0	0,0
Piave DOP	14.932	26.519	4,0	3,7
Provolone Valpadana DOP*	11.963	11.963	3,2	1,7
Totale formaggi principali	**358.685**	**690.310**	**95,4**	**96,1**
Garda DOP **	3.056	5.098	0,8	0,7
Veneto Valpolicella, Veneto Euganei e Berici e Veneto del Grappa DOP	700	1.200	0,2	0,2
Totale olio di oliva	**3.756**	**6.298**	**1,0**	**0,9**
Prosciutto veneto Berico-Euganeo	8.000	12.929	2,1	1,8
Sopressa vicentina	640	1.360	0,2	0,2
Totale principali prodotti a base di carne	**8.640**	**14.289**	**2,3**	**2,0**
Miele delle Dolomiti bellunesi	**8**	**14**	0,0	0,0
TOTALE DOP/IGP principali Veneto	**376.021**	**718.690**	**100,0**	**100,0**

1) Sono escluse: Cotechino di Modena Igp, Mortadella di Bologna Igp, Salame Cremona Igp, Salamini italiani cacciatora Dop, Taleggio Dop, Zampone di Modena Dop
** Nostre stime su sola quota prodotta in Veneto*
*** dato complessivo*
Fonte: Nostra elaborazione su dati CT

Tab. 7 - Le prime venti Dop e Igp per produzione certificata nel periodo 2007-2011
(in tonnellate e migliaia di litri, ordinamento decrescente in base ai dati 2011

Denominazione	2007	2009	2010	2011	Var. % '11/'07
Mela Alto Adige o Sudtiroler Apfel	221.565	172.721	255.125	252.699	14,1
Mela Val di Non	288.709	141.461	193.873	204.020	-29,3
Grana Padano	152.367	155.620	159.307	153.566	0,8
Parmigiano Reggiano	117.335	115.606	113.933	116.670	-0,6
Prosciutto di Parma	94.010	96.796	91.164	89.138	-5,2
Aceto balsamico di Modena	22.851	12.477	68.663	73.445	221,4
Gorgonzola	44.788	47.333	48.623	51.495	15,0
Mozzarella di Bufala Campana	35.425	33.295	36.846	37.472	5,8
Mortadella Bologna	33.473	33.968	34.987	34.758	3,8
Prosciutto di San Daniele	25.800	26.976	25.557	26.705	3,5
Pecorino Romano	33.425	26.746	26.505	18.286	-45,3
Asiago	22.044	18.466	17.792	17.687	-19,8
Bresaola della Valtellina	11.485	11.281	12.104	12.263	6,8
Speck dell'Alto Adige	9.922	9.826	10.768	10.867	9,5
Cipolla Rossa di Tropea Calabria	n.c.	8.270	10.234	10.541	
Taleggio	8.816	8.498	8.699	8.552	-3,0
Vitellone Bianco dell'Appennino Centrale	3.840	6.619	6.513	7.877	105,1
Pomodoro di San Marzano dell'Agro Sarnese Nocerino	3.191	2.621	4.791	7.260	127,5
Montasio	6.976	7.687	6.852	7.083	1,5
Provolone Valpadana	9.634	8.737	7.223	7.013	-27,2

Fonte: elaborazioni Ismea su dati degli Organismi di Controllo
n.c. non certificato

Tab. 8 - Le prime dieci Dop e Igp per fatturato alla produzione nel periodo 2007-2011
(in milioni di euro, ordinamento decrescente in base ai dati 2011)

Denominazione	2007	2009	2010	2011	Var. % '11/'07
Grana Padano	989	1.015	1.241	1.395	41,1
Parmigiano Reggiano	985	1.011	1.163	1.357	37,7
Prosciutto di Parma	744	923	900	992	33,3
Prosciutto di San Daniele	288	321	309	302	5,0
Mozzarella di Bufala Campana	347	262	290	288	-16,9
Aceto balsamico di Modena	n.d	41	243	260	
Gorgonzola	186	206	216	249	33,9
Mortadella Bologna	184	211	218	224	21,6
Bresaola della Valtellina	165	187	199	215	30,4
Mela Alto Adige o Sudtiroler Apfel	92	93	141	170	84,9
Totale prime dieci Dop e Igp	**3.980**	**4.270**	**4.919**	**5.453**	**37,0**
% sul totale fatturato alla produzione	**78,5**	**81,3**	**82,3**	**83,8**	**5,3***

** variazione assoluta della quota %*
Fonte: elaborazioni Ismea su dati degli Organismi di Controllo
n.d. non disponibile

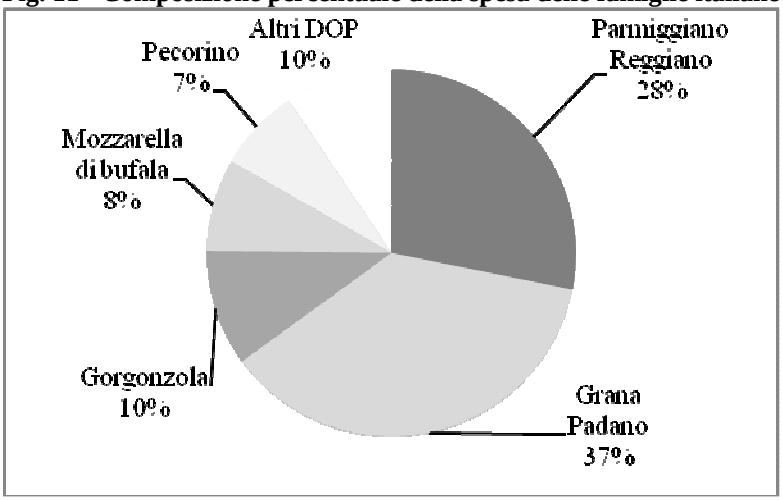
Tab. 9 - Peso economico delle principali Dop-Igp del Veneto (1) (stime 2010)

		Fatturato alla produzione 2010 (000€)^	Quota su DO Veneto 2010	Quota DO su aggregato di appartenenza Veneto	Quota su DO Italia aggregato di appartenenza
1	Aglio bianco polesano DOP				
2	Asparago bianco di Bassano DOP	224	0,1	6,9	0,07
3	Asparago bianco di Cimadolmo IGP				
4	Asparago di Badoere IGP	-			
5	Ciliegia di marostica IGP	167	0,1	5,2	0,05
6	Fagiolo di Lamon della vallata bellunese IGP	80	0,0	2,5	0,02
7	Insalata di Lusia IGP				
8	Marrone di Combai IGP				
9	Marrone di San Zeno DOP	52	0,0	1,6	0,02
10	Marrone di Monfenera IGP	27	0,0	0,8	0,01
11	Pesca di Verona IGP				
12	Radicchio di Chioggia IGP				
13	Radicchio di Verona IGP	112	0,0	3,5	0,03
14	Radicchio di rosso di Treviso IGP	1.532	0,5	47,3	0,44
15	Radicchio variegato di Castelfranco IGP	396	0,1	12,2	0,11
16	Riso Vialone nano veronese	646	0,2	20,0	0,19
17	Riso del Delta del Po*				
	Totale ortofrutta e cereali	**3.236**	**1,0**	**100,0**	**0,94**
18	Asiago DOP*	72.927	22,6	24,1	2,14
19	Casatella Trevigiana DOP	1.277	0,4	0,4	0,04
20	Grana Padano DOP*	183.808	57,1	60,7	5,39
21	Montasio DOP*	13.803	4,3	4,6	0,41
22	Monte veronese DOP	3.725	1,2	1,2	0,11
23	Piave DOP	14.530	4,5	4,8	0,43
24	Provolone Valpadana DOP*	12.890	4,0	4,3	0,38
	Totale formaggi principali	**302.961**	**94,1**	**100,0**	**8,89**
25	Garda DOP**	3.056	0,9	86,2	4,37
26	Veneto Valpolicella, Veneto Euganei e Berici e Veneto del Grappa DOP	489	0,2	13,8	0,70
	Totale olio di oliva	**3.545**	**1,1**	**100,0**	**5,07**
27	Prosciutto veneto Berico-Euganeo	4.969	1,5	93,3	0,27
28	Sopressa vicentina	359	0,1	6,7	0,02
	Totale principali prodotti a base di carne	**5.328**	**1,7**	**100,0**	**0,29**
29	Miele delle Dolomiti bellunesi	-			

1) Sono escluse: Cotechino di Modena Igp, Mortadella di Bologna Igp, Salame Cremona Igp, Salamini italiani cacciatora Dop, Taleggio Dop, Zampone di Modena Dop

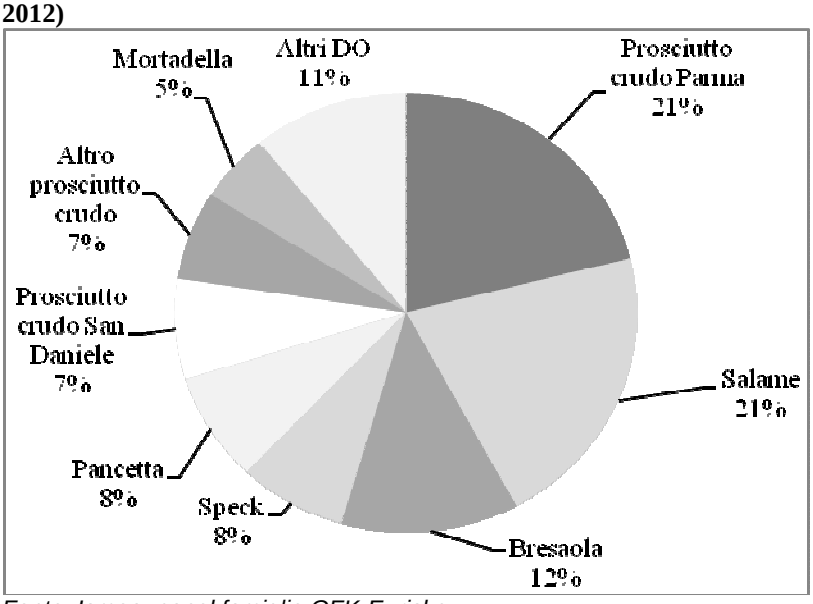
** Nostre stime su sola quota prodotta in Veneto*
*** dato complessivo*
^ Fonte: Fondazione Qualivita, dati mancanti non forniti da CT
- DO non attiva nel 2010

Fig. 11 - Composizione percentuale della spesa delle famiglie italiane di formaggi DO (anno 2012)



Fonte: Ismea, panel famiglie GFK-Eurisko

Fig. 12 - Composizione percentuale della spesa delle famiglie italiane di prodotti a base di carne a DO (anno 2012)



Fonte: Ismea, panel famiglie GFK-Eurisko

Tab. 10 - Operatori e produzione certificata DOP/IGP principali formaggi veneti 2006-2012

		2006	2007	2011	2012	diff % 2012-primo anno disponibile
Monte veronese	Allevamenti	213	133	120	130	-39,0
	Produttor/stagionatorii	12	11	10	11	-8,3
	prodotto certificato (forme)	57.566	61.071	74.241	76.899	33,6
	Prodotto veneto	57.566	61.071	74.241	76.899	33,6
Grana Padano	allevamenti	6.584	6.390	4.707	4.686	-28,8
	produttori	170	166	122	133	-21,8
	stagionatori	200	196	122	134	-33,0
	prodotto certificato (forme)	4.380.189	4.232.405	3.789.707	4.495.643	2,6
	prodotto veneto (stima CLAL)	626.367	579.839	553.297	656.364	4,8
Provolone Val padana	allevamenti	913	1.065	888	833	-8,8
	produttori	14	14	11	11	-21,4
	stagionatori	2	2	1	1	-50,0
	prodotto certificato (forme)	856.798	858.045	881.879	846.920	-1,2
	prodotto veneto (stima CLAL)	288.227	288.646	296.664	284.904	-1,2
Montasio	allevamenti		1.493	790	925	
	produttori	42	40	41	39	-7,1
	stagionatori	58	56	41	39	-32,8
	prodotto certificato (forme)	958.480	946.571	967.372	942.635	-1,7
	prodotto veneto (stima CLAL)	322.433	318.426	325.424	317.102	-1,7
Casatella Trevigiana	allevamenti		18	78	74	
	produttori		5	9	10	
	confezionatori		5	9	10	
	prodotto certificato (ton)		51	259	493	
	prodotto veneto		51	259	493	
Asiago	allevamenti	2.412	2.344	1.452	1.470	-39,1
	produttori	42	42	40	40	-4,8
	stagionatori	51	49	49	49	-3,9
	prodotto certificato (forme)	1.747.119	1.696.476	1.677.926	1.734.489	-0,7
	prodotto veneto (stima CLAL)	1.633.556	1.586.205	1.562.149	1.616.544	-1,0
Piave	allevamenti			180	183	
	produttori			1	1	
	stagionatori			2	3	
	prodotto certificato (forme)			311.637	314.455	
	prodotto veneto			311.637	314.455	
TOTALE FORMAGGI	allevamenti	10.122	11.443	8.215	8.301	-18,0
	produttori	280	278	234	245	-12,5
	stagionatori/confezionatori	311	308	224	236	-24,1
	prodotto certificato (forme)*	8.000.152	7.794.568	7.702.762	8.411.041	5,1
	prodotto veneto	2.928.149	2.834.188	3.123.412	3.266.268	11,5

Fonte: Elaborazioni su dati CSQA

Tab. 11 - Olivicoltori, frantoi e produzione certificata DOP/IGP olio extra vergine di oliva 2006-2012

		2006	2007	2011	2012	diff % 2012-2006
Garda	olivicoltori controllati	381	426	654	426	11,8
	Frantoi controllati	19	20	69	53	178,9
	Prodotto certificato kg)	227.882	225.251	255.465	243.899	7,0
Veneto Vallpolicella Veneto Euganei e Berici, Veneto del Grappa	olivicoltori controllati	188	194	189	159	-15,4
	Frantoi controllati	10	14	17	9	-10,0
	Prodotto certificato (kg)	34.707	64.566	44.301	60.907	75,5
TOTALE	olivicoltori controllati	569	620	843	585	2,8
	Frantoi controllati	29	34	86	62	113,8
	Prodotto certificato (kg)	262.589	289.817	299.766	304.806	16,1

Fonte: Elaborazioni si dati CSQA

Tab. 12 - Operatori e produzione certificata DOP/IGP principali prodotti lavorazione carni veneti 2006-2012

		2006	2007*	2011	2012
Sopressa Vicentina	allevamenti	19	19	5	3
	macelli	2	3	4	4
	Labor. Sezionamento. Trasf.	7	7	5	5
	prodotto certificato (N)	60.712	57.549	33.542	34.582
Prosciutto Veneto Berico Euganeo	allevamenti	2.555	2.094	1.892	2.217
	macelli/ lab. Sezionamento	110	104	62	94
	Trasformatori/stagionatori	10	10	9	9
	prodotto stag. certificato (N)	59.703	64.253	68.260	79.669

** 2010 per il Prosciutto Veneto berico euganeo*
Fonte: Elaborazioni si dati CSQA

Tab. 13 - Produttori, confezionatori e produzione certificata DOP/IGP ortofrutticole venete 2006-2012

		2006	2007	2011	2012	diff % 2012-primo anno disponibile
Fagiolo di lamon	produttori controllati	24	46	82	23	-4,2
	confezionatori controllati	24	46	82	23	-4,2
	prodotto certificato (ton)	2,69	6,62	2,54	1,6	-40,5
Radicchio rosso di Treviso	produttori controllati	105	121	74	63	-40,0
	confezionatori controllati	51	47	32	35	-31,4
	prodotto certificato (ton)	431	625	500	521	20,9
Radicchio variegato di Castelfranco	produttori controllati	12	24	8	7	-41,7
	confezionatori controllati	9	11	7	6	-33,3
	prodotto certificato (ton)	157	180	189	110	-29,9
Radicchio di Verona	produttori controllati			7	9	
	confezionatori controllati			4	3	
	prodotto certificato (ton)			28	55	
Radicchio di Chioggia	produttori controllati			6	7	
	confezionatori controllati			4	5	
	prodotto certificato (ton)			76	75	
Asparago di Cimadolmo	produttori controllati	23	23	44	27	17,4
	confezionatori controllati	1	1	1	1	0,0
	prodotto certificato (ton)	12	8	5	11	-10,3
Asparago Bianco di Bassano	produttori controllati		40	37	66	65,0
	confezionatori controllati		2	4	7	250,0
	prodotto certificato (ton)		32	30	44	36,4
Asparago di Badoere	produttori controllati			11	7	
	confezionatori controllati			7	7	
	prodotto certificato (ton)			21	20	
Aglio Polesano	produttori controllati			9	24	
	confezionatori controllati			3	6	
	prodotto certificato (ton)			20	174	
Insalata di Lusia	produttori controllati			6	5	
	confezionatori controllati			4	4	
	prodotto certificato (ton)			33	14	
Ciliegia di Marostica	produttori controllati	110	111	136	111	0,9
	confezionatori controllati	14	28	19	19	35,7
	prodotto certificato (ton)	36	120	74	42	17,2
Marrone di San Zeno	produttori controllati	22	22	24	18	-18,2
	confezionatori controllati	21	21	19	14	-33,3
	prodotto certificato (ton)	10	20	21	8	-22,4
Marrone di Combai	produttori controllati			51	20	
	confezionatori controllati			1	1	
	prodotto certificato (ton)			2	3	
Marrone del Monfenera	produttori controllati			56	61	
	confezionatori controllati			1	1	
	prodotto certificato (ton)			4	5	
Pesca di Verona	produttori controllati		27	82	16	-40,7
	confezionatori controllati		7	4	3	-57,1
	prodotto certificato (ton)		113	0	15	-87,0

TOTALE ORTOFRUTTA	**produttori controllati**	**296**	**414**	**633**	**464**	**56,8**
	confezionatori controllati	**120**	**163**	**192**	**135**	**12,5**
	prodotto certificato (ton)	**649**	**1.104**	**1.008**	**1.097**	**69,2**
	media per produttore	**2,2**	**2,7**	**1,6**	**2,4**	
	media per confezionatore	**5,4**	**6,8**	**5,3**	**8,1**	

Fonte: Elaborazioni si dati CSQA

Tab. 14 - Operatori e produzione certificata DOP/IGP riso veneto 2006-2012

IGP Riso Nano Vialone Veronese		**anno 2006**	**anno 2007**	**anno 2011**	**anno 2012**	**diff % 2012-primo anno disponibile**
Agricoltori	Totale aziende	15	17	23	26	73,3
	Superficie ettari	523	467	539	436	-16,6
	Materia prima (risone) conforme ton.	80	500	1.086	1.202	1.402,3
Trasformatori	Totale confezionatori	4	4	9	10	150,0
	Prodotto finito (riso) certificato ton.	52	123	333	403	670,0

IGP Riso Delta del Po		**anno 2006**	**anno 2007**	**anno 2011**	**anno 2012**
Agricoltori	Totale aziende			7	11
	Superficie ettari			538	873
	Materia prima (risone) conforme ton.			1.899	1.110
Trasformatori	Totale confezionatori			4	4
	Prodotto finito (riso) certificato ton.			10	295

IGP Riso Delta del Po in Veneto		**anno 2006**	**anno 2007**	**anno 2011**	**anno 2012**
Agricoltori	Totale aziende			2	2
	Superficie ettari			35	46
	Materia prima (risone) conforme ton.			25	90
Trasformatori	Totale confezionatori			1	1
	Prodotto finito (riso) certificato ton.			6	7

TOTALE VENETO		**anno 2006**	**anno 2007**	**anno 2011**	**anno 2012**	
Agricoltori	Totale aziende	15	17	25	28	86,7
	Superficie ettari	523	467	574	482	-7,9
	Materia prima (risone) conforme ton.	80	500	1.111	1.292	1.514,8
Trasformatori	Totale confezionatori	4	4	10	11	175,0
	Prodotto finito (riso) certificato ton.	52	123	339	410	683,4

Fonte: Elaborazioni si dati CSQA

Tab. 15 - Operatori e produzione certificata DOP/IGP miele 2011-2012

		2011	**2012**
Miele delle Dolomiti bellunesi	Allevamenti controllati	6	7
	Confezionatori controllati	4	1
	Prodotto certificato (ton)	0,70975	0,006

Fonte: Elaborazioni si dati CSQA

Tab. 16 - Prodotti di qualità DOP e IGP in Veneto per settore - Anno 2007-2010

Settore	*Produzione agricola*													
	Aziende agricole (b)					**Superficie in ha**					**Allevamenti**				
	2006	**2009**	**2010**	**2011**	**2011/06**	**2006**	**2009**	**2010**	**2011**	**2011/06**	**2006**	**2009**	**2010**	**2011**	**2011/06**
Carni	-	-	-	-							-	-	-	-	
Preparazioni di carni	402	376	362	351	-12,7						413	431	415	398	1,7
Formaggi	4.357	3.692	3.898	4431	1,7						4.428	4.774	4.767	5561	1,7
Ortofrutticoli e cereali	371	592	868	887	139,1	922	1.209	1.547	2062	123,6					
Olii extrav. oliva	1.088	798	811	813	-25,3	1.665	1.282	1.249	1269	-23,8					
Altri settori	-	-	-	7	-	-	-	-	-					8	
Totale	**6.218**	**5.458**	**5.939**	**6.489**	**4,4**	**2.587,0**	**2.490,4**	**2.795,6**	**3.331**	**28,8**	**4.841**	**5.205**	**5.182**	**5.967**	**1,7**
Italia	**62.539**	**77.427**	**79.536**	**79.187**	**26,6**	**124.258,0**	**138.900,0**	**147.537,0**	**151.684**	**22,1**	**33.802**	**47.291**	**47.085**	**46.941**	**1,7**
Veneto/Italia	**9,9**	**7,0**	**7,5**	**8,2**		**2,1**	**1,8**	**1,9**	**2,2**		**14,3**	**11,0**	**11,0**	**12,7**	

Settore Trasformazione

	Trasformatori				
	2006	**2009**	**2010**	**2011**	**2011/06**
Carni	4	13	16	15	275
Preparazioni di carni	38	37	39	32	-15,8
Formaggi	139	119	119	111	-20,1
Ortofrutticoli e cereali	150	167	254	263	75,3
Olii extravergine oliva	56	65	67	70	25
Altri settori	0	2	2	9	
Totale	**383**	**403**	**497**	**485**	**26,6**
Italia	**5.681**	**6.085**	**6.574**	**6.838**	**20,4**
Veneto/Italia	**6,7**	**6,6**	**7,6**	**7,1**	

Fonte: ISTAT, banca dati agri.istat
a) Un trasformatore può svolgere sia una sola sia più attività di trasformazione.
b) Una azienda agricola può condurre uno o più allevamenti.

Tab. 17 - Operatori in complesso del settore formaggi DOP.Veneto - Anni 2006 – 2011

Anno	Produttori	Allevamenti	Produzione Capi allevati			Totale		Trasformatori Caseificatori		Stagionatori		Totale	Operatori di cui allevatori e trasformatori
			Bovini	Bufalini	Ovini/caprini	Imprese	Impianti	Imprese	Impianti	Imprese	Impianti		
2006	4.357	4.428	0	0	0	139	0	107	0	137	0	0	0
2007	4.283	5.110	0	0	0	133	0	100	0	133	0	0	0
2008	4.040	5.160	250.269	0	0	118	236	82	101	98	135	4.158	0
2009	3.692	4.774	250.425	0	0	119	258	83	91	112	167	3.801	10
2010	3.898	4.767	271.276	0	0	119	248	81	86	112	162	4.010	7
2011	4.431	5.561	169.081	0	0	111	271	89	100	108	171	4.542	0
diff% 2011-2006	1,7		25,6			-20,1		-16,8		-21,2			

Fonte: ISTAT, banca dati agri.istat
n.d. non disponibile

Tab. 18 - Operatori in complesso del settore ortofrutticolo e cereali DOP e IGP (superficie in ettari). - Anni 2006 – 2011

Anno	Produzione		Trasformazione		Operatori	
	Produttori	Superficie	Imprese	Impianti	Totale	di cui produttori e trasformatori
2006	371	922	150	n.d.	n.d.	n.d.
2007	459	893	188	n.d.	n.d.	n.d.
2008	442	842	158	162	450	150
2009	592	1209	167	170	624	135
2010	868	1547	254	254	927	195
2011	887	2062	263	264	948	202
diff% 2011-2006	139,1	123,7	75,3			

Fonte: ISTAT, banca dati agri.istat
n.d. non disponibile

Tab. 19 - Operatori in complesso del settore preparazioni di carni DOP e IGP- Anni 2006 – 2011

Anno	Produzione				Trasformazione								Totale Operatori
	Produttori	Allevam.	Suini		Totale		Macellatori		Porzionatori		Elaboratori		
			Scrofe	Posti ingrasso	Imprese	Impianti	Imprese	Impianti	Imprese	Impianti	Imprese	Impianti	
2006	402	413	65.444	668.961	38	0	13	0	11	0	27	0	0
2007	400	456	66.719	663.183	37	0	16	0	10	0	22	0	0
2008	393	440	62.547	644.393	38	64	12	15	24	24	25	25	431
2009	376	431	59.876	634.951	37	64	16	20	22	22	21	22	413
2010	362	415	57.252	647.541	39	49	17	17	8	8	23	24	401
2011	351	398	53.554	590.057	32	40	11	12	6	6	21	22	383
diff % 2011-2006	-12,7	-3,6	-18,2	-11,8	-15,8		-15,4		-45,5		-22,2		

Fonte: ISTAT, banca dati agri.istat
n.d. non disponibile

Tab. 20 - Operatori in complesso del settore olii extravergine d'oliva DOP e IGP (superficie in ettari) - Anni 2006 – 2011

Anno	Produzione		Trasformazione						Operatori	
	Produttori	Superficie olivicola	Totale trasformatori		Molitori		Imbottigliatori		Totale	di cui produttori e trasformatori
			Imprese	Impianti	Imprese	Impianti	Imprese	Impianti		
2006	1088	1665	56	n.d.	38	n.d.	49	n.d.	n.d.	n.d.
2007	1117	1712	60	n.d.	42	n.d.	53	n.d.	n.d.	n.d.
2008	763	1244	60	102	45	46	55	56	776	47
2009	798	1282	65	110	48	49	60	61	815	48
2010	811	1249	67	114	50	51	62	63	829	49
2011	813	1269	70	119	53	54	64	65	832	51
diff % 2006_2001	-25,3	-23,8	25,0		39,5		30,6			

Fonte: ISTAT, banca dati agri.istat
n.d. non disponibile

Tab. 21 - Operatori in complesso, totale per gli altri settori, trasformatori - Anni 2009-2011

Anno	Trasformatori										
	Totale		Confezionatori		Imbottigliatori		Elaboratori	Preparatori		Operatori	
	Imprese	Impianti	Imprese	Impianti	Imprese	Impianti	Impianti	Imprese	Impianti	Totali	Di cui allevatori
2009	2	2			2	2		0	0	2	0
2010	2	2	0	0	2	2	0	0	0	2	0
2011	9	10	7	8	2	2	0	7	8	9	6

Fonte: ISTAT, banca dati agri.istat
n.d. non disponibile

Tab. 22- Prime cinque regioni italiane per numero di DOP e IGP in Italia nel 2012.

	DOCG	DOC	IGT	DOP+IGP
Italia	73	330	118	521
Piemonte	16	42	0	58
Toscana	11	39	6	56
Veneto	14	28	10	52
Lombardia	5	22	15	42
Puglia	4	28	6	38

Fonte: Ismea.

Tab. 23 - Prime cinque regioni italiane per la produzione di vini DOP nel 2011.

	Produzione potenziale (hl)	Peso %	Produzione certificata (hl)	Peso %	Var. % 11/10
Veneto	3.887.197	25,90	3.320.488	26,30	5,60
Piemonte	2.188.901	14,60	2.215.225	17,50	7,90
Toscana	1.613.935	10,80	1.530.975	12,10	-2,10
Abruzzo	1.070.185	7,10	1.194.624	9,40	15,50
Trentino- A.A.	1.025.228	6,80	853.183	6,70	-2,00

Fonte: Ismea.

Tab.24 - Superficie in produzione relativa alle principali DOP italiane negli anni 2009, 2011 e 2012.

Vini DOP	Superfici in produzione 2012 (ha)	Superfici in produzione 2011 (ha)	Superfici in produzione 2009 (ha)	Var. % 12/09 sup. in prod.	Var. % 11/09 sup. in prod.
Chianti	-	14.626	14.598	-	0%
Prosecco	13.519	11.216	8.085	67%	38%
Asti	-	9.680	9.801	-	-1%
Montepulciano d'Abruzzo	-	9.179	11.850	-	-23%
Valpolicella	7.062	6.890	6.382	10%	8%
Trentino	-	6.827	6.916	-	-1%
Conegliano Valdobbiadene	6.258	5.750	4.535	38%	27%
Soave	5.617	4.566	4.976	13%	-8%

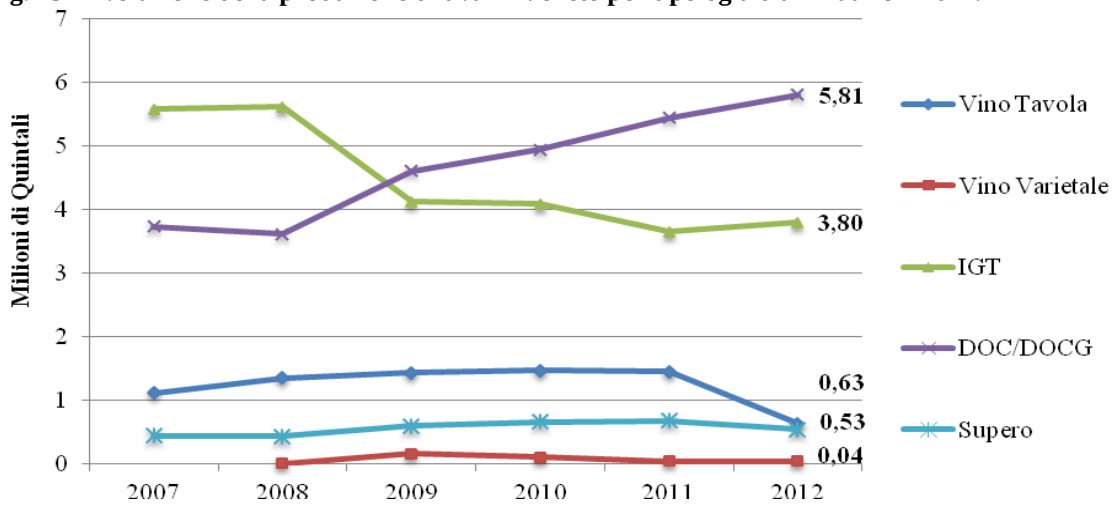
Fonte: Schedario viticolo veneto per l'anno 2012; Ismea per gli anni 2009-2011.

Tab. 25 - Ettolitri di vino (totale) ottenuti in Veneto per tipologia nel 2007 e nel 2012.

Categoria 2007	Hl vino ottenuto 2007	Categoria 2012	Hl vino ottenuto 2012
Vino da tavola Nero (escluso IGT)	368.208	Vino Nero	342.187
Vino da tavola Bianco (escluso IGT)	978.448	Vino Bianco	579.934
Vino da Tavola IGT Nero	1.996.053	IGP Nero	1.460.072
Vino da Tavola IGT Bianco	3.457.101	IGP Bianco	2.378.869
VQPRD Nero	1.120.273	DOP Nero	1.017.273
VQPRD Bianco	1.585.115	DOP Bianco	3.257.767
		Vino Varietale Nero	42.682
		Vino Varietale Bianco	9.523
Totale	**8.998.535**	**Totale**	**8.336.035**

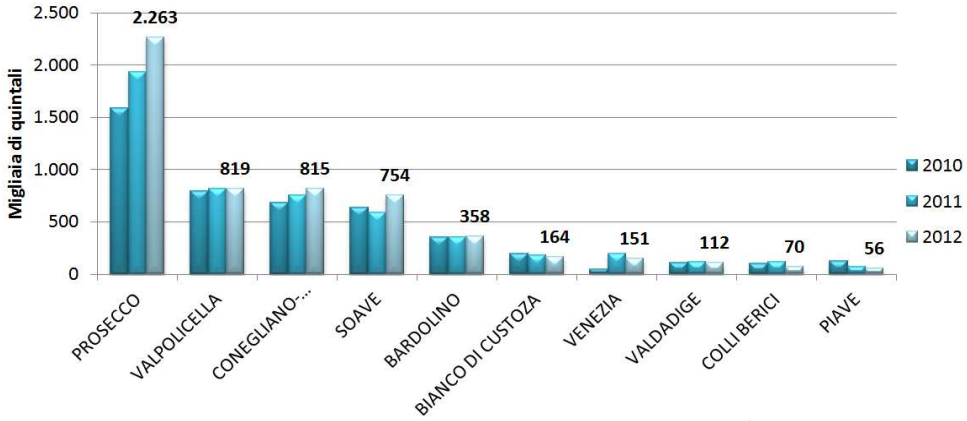
FONTE: Elaborazione dichiarazioni di produzione vino Avepa- Area tecnica competitività imprese

Fig. 13 - Evoluzione della produzione di uva in Veneto per tipologia tra il 2007 e il 2012.



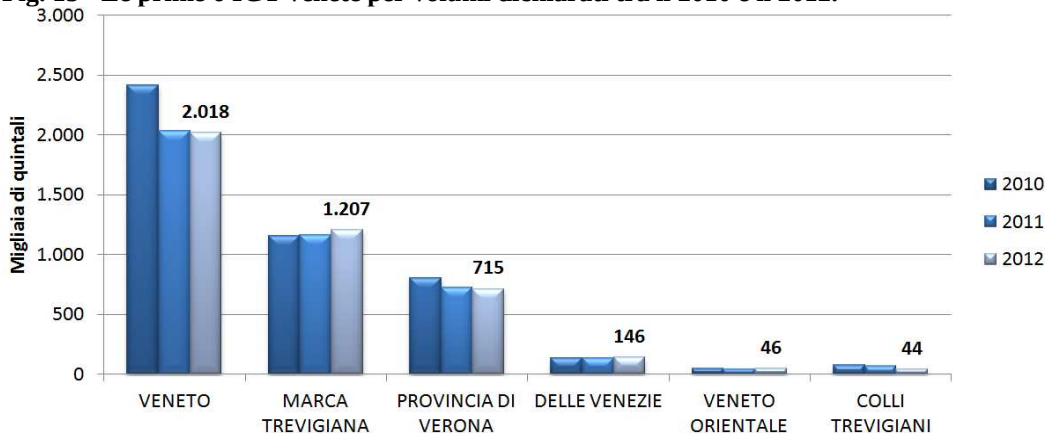
FONTE: Elaborazione denunce di produzione Avepa- Area tecnica competitività imprese

Fig. 14 - Le prime 10 DO venete per volumi dichiarati tra il 2010 e il 2012.



FONTE: Elaborazione denunce di produzione Avepa- Area tecnica competitività imprese

Fig. 15 - Le prime 6 IGT venete per volumi dichiarati tra il 2010 e il 2012.



FONTE: Elaborazione denunce di produzione Avepa- Area tecnica competitività imprese

Tab. 26 - Numero operatori biologici 2007-2011 Italia e Veneto

	2007			2011			Diff% 2011-2007	
	Italia	Veneto	% Veneto	Italia	Veneto	% Veneto	Italia	Veneto
Produttori esclusivi	43.159	926	2,1	37.905	932	2,5	-12,2	0,6
Preparatori esclusivi	4.782	477	10,0	6.165	640	10,4	28,9	34,2
Importatori esclusivi	46	9	19,6	63	12	19,0	37,0	33,3
Produttori/preparatori	2.065	112	5,4	3.906	194	5,0	89,2	73,2
Operatori e importatori	224	24	10,7	230	33	14,3	2,7	37,5
TOTALE	**50.276**	**1.548**	**3,1**	**48.269**	**1.811**	**3,8**	**-4,0**	**17,0**
di cui: operatori esportatori	n.d	n.d		1.964	11	0,6		

Fonte: Sinab

Tab. 27 - Superfici e colture biologiche 2007-2011 Italia e Veneto (ha)

	2007		2011			Diff% 2011-2007 (2008 Veneto)	
	Italia	Veneto^	Italia	Veneto	% Veneto	Italia	Veneto
Cereali	241.430	4.312	184.111	3.479	1,9	-23,7	-19,3
Colture proteiche, leguminose da granella	5.432	87	21.445	57	0,3	294,8	-34,5
Piante da radice	1.915	27	1.838	27	1,5	-4,0	0,0
Colture industriali	25.210	2.443	16.024	1.948	12,2	-36,4	-20,3
Colture foraggere e altri seminativi	361.278	2.171	261.136	1.522	0,6	-27,7	-29,9
Ortaggi *	39.803	502	23.407	563	2,4	-41,2	12,2
Frutta **	40.221	1.320	51.076	1.644	3,2	27,0	24,5
Agrumi	22.062	0	21.940	0	0,0	-0,6	
Vite	36.684	1.428	52.812	2.075	3,9	44,0	45,3
Olivo	109.992	233	141.568	239	0,2	28,7	2,6
Altre permanenti	15.206	298	7.543	45	0,6	-50,4	-84,9
Prati e pascoli non magri	219.438	2.381	182.060	3.114	1,7	-17,0	30,8
Pascoli magri			93.531	257	0,3		
Terreni a riposo	31.584	296	38.400	254	0,7	21,6	-14,2
TOTALE	**1.150.255**	**15.498**	**1.096.891**	**15.224**	**1,4**	**-4,6**	**-1,8**

Fonte: Sinab, Dati 2008
** comprese fragole e funghi coltivati*
*** compresi piccoli frutti e frutta in guscio*

Tab. 28 - Aziende zootecniche biologiche 2007-2011, Italia e Veneto

	2007			2010**		
	Italia	Veneto*	% Veneto	Italia	Veneto	% Veneto
Numero aziende zoot.		104		8416	197	2,3
Capi bovini	244156	986	0,4	232102	7205	3,1
Capi suini	26898	314	1,2	108922	10577	9,7
Capi ovini	859980	1225	0,1	620279	1667	0,3
Capi caprini	93876	1053	1,1	84822	1365	1,6
Pollame	1339415	142956	10,7	2866115	252350	8,8
Equini	8325			12905	152	1,2
Api (n arnie)^	112812			660	26	
Altri animali	2797			n.d		
Aziende acquacoltura	n.d.			20	4	

*Fonte: Sinab, *Fonte Veneto Agricoltura*
*** Censimento agricoltura 2010*
^n.allevamenti per il 2010

Tab. 29 - Aziende con allevamenti biologici certificati 2010

Numero aziende bio certificate	totale bovini	totale bufalini	totale equini	totale ovini	totale caprini	totale suini	totale avicoli	totale conigli	api	altri allevamenti (inclusi struzzi)	tutte le voci
Italia	**4874**	**31**	**1487**	**3140**	**1305**	**1030**	**886**	**176**	**660**	**56**	**8416**
Veneto	**101**	**1**	**29**	**12**	**24**	**29**	**47**	**8**	**26**	**1**	**197**
Verona	20	..	4	2	3	7	9	1	3	..	35
Vicenza	39	..	5	2	5	7	12	1	8	..	61
Belluno	10	..	5	3	8	..	1	..	4	..	22
Treviso	13	..	6	1	1	6	13	2	6	..	39
Venezia	2	1	3	1	2	2	4	1	2	1	11
Padova	16	..	6	3	5	5	8	3	2	..	25
Rovigo	1	..	..	..	..	2	..	..	1	..	4
Veneto/Italia	**2,1**	**3,2**	**2,0**	**0,4**	**1,8**	**2,8**	**5,3**	**4,5**	**3,9**	**1,8**	**2,3**

Fonte: ISTAT, Censimento agricoltura 2010

Tab. 30 - Capi biologici certificati 2010

Numero capi biologici certificati	totale bovini	totale bufalini	totale equini	totale ovini	totale caprini	totale suini	totale avicoli	totale conigli
Territorio								
Italia	**232.102**	**2.701**	**12.905**	**620.279**	**84.822**	**108.922**	**2.866.115**	**130.246**
Veneto	**7.205**	**3**	**152**	**1.667**	**1.365**	**10.577**	**252.350**	**408**
Verona	1.598	..	23	1.100	98	2.021	86.582	20
Vicenza	1.388	..	29	11	481	95	57.588	20
Belluno	363	..	22	313	715	..	30	..
Treviso	1.108	..	16	8	5	8.241	2.196	17
Venezia	11	3	29	20	39	50	104.380	52
Padova	2.661	..	33	215	27	163	1.574	299
Rovigo	76	..	..	..	..	7	..	..
Veneto/Italia	**3,1**	**0,1**	**1,2**	**0,3**	**1,6**	**9,7**	**8,8**	**0,3**

Fonte: ISTAT, Censimento agricoltura 2010

Tab. 31 - Sistema di qualità 'Qualità Verificata, QV? LR 12/2001 (dati a consuntivo)

	Quantità prodotto finale (ton)	Aziende produzione o lavorazione	% produzione comm. da OP	N OP	N coop/ass. prod. non riconosciute	N imprese trasformazione
2010						
Ortofrutta	22.825	133	100	2		
2011						
Ortofrutta	23.612	93	96,1	1	1	
2012*						
Ortofrutta	53.472	219	39,9	1	1	1
Coniglio (capi)	11.000	2	0	0		
Vitello-Vitellone	38.780	216	3,3	1	1	1
Latte	43.139	72	100	1		

**Dati a preventivo*
Fonte: Regione Veneto, Unità di Progetto Tutela delle Produzioni Agroalimentari

Tab. 32 – Sbocchi commerciali del prodotto certificato DOP –IGP veneto

		% vendita sul mercato 2006 (o 2010 se riconosciuto successivamente)			% vendita sul mercato 2012		
		in Veneto%	in altre regioni italiane %	all'estero %	in Veneto%	in altre regioni italiane %	all'estero %
1	Aglio bianco polesano DOP				60	40	0
2	Asparago bianco di Bassano DOP	90	10	0	90	10	0
3	Asparago bianco di Cimadolmo IGP	100	0	0	100	0	0
4	Asparago di Badoere IGP	80	20	0	70	28	2
5	Ciliegia di marostica IGP	100	0	0	60	40	0
6	Fagiolo di Lamon della vallata bellunese IGP	90	10	0	70	25	5
7	Insalata di Lusia IGP				80	20	0
8	Marrone di Combai IGP	80	20	0	80	20	0
9	Marrone di San Zeno DOP	100	0	0	80	20	0
10	Marrone di Monfenera IGP	100	0	0	100	0	0
11	Pesca di Verona IGP	100	0	0	100	0	0
12	Radicchio di Chioggia IGP				50	30	20
13	Radicchio di Verona IGP				60	35	5
14	Radicchio di rosso di Treviso IGP	70	20	10	50	30	20
15	Radicchio variegato di Castelfranco IGP						
16	Riso Vialone nano veronese	45	50	5	40	55	5
17	Riso del Delta del Po						
	Totale cereali						
18	Asiago DOP	75	19	6	73,4	18,4	8,2
19	Casatella Trevigiana DOP	90	10	0	85	15	0
20	Grana Padano DOP			25			30
21	Montasio DOP	78	20	2	77	20	3
22	Monte veronese DOP						
23	Piave DOP	70	30	0	76	23	1
24	Provolone Valpadana DOP			5			3
25	Garda DOP						
26	Veneto Valpolicella, Veneto Euganei e Berici e Veneto del Grappa DOP	20	50	30	20	40	40
27	Prosciutto veneto Berico-Euganeo	75	20	5	70	25	5
28	Sopressa vicentina	100	0	0	85	15	0
29	Miele delle Dolomiti				100	0	0

Fonte: nostra rilevazione diretta CT

Tab. 33 – Vendite estero DOP-IGP Veneto

	% vendita sul mercato estero 2006 (o 2010 se riconosciuto successivamente) Totale mercato estero=100			% vendita sul estero mercato 2012 Totale mercato estero=100		
	Unione Europea %	Altri paesii europei %	Paesi extraeuropei %	Unione Europea %	Altri paesii europei %	Paesi extraeuropei %
Aglio bianco polesano DOP				0	0	0
Asparago bianco di Bassano DOP	0	0	0	0	0	0
Asparago bianco di Cimadolmo IGP	0	0	0	0	0	0
Asparago di Badoere IGP				98	0	2
Ciliegia di marostica IGP	0	0	0	0	0	0
Fagiolo di Lamon della vallata bellunese IGP	0	0	0	98	0	2
Insalata di Lusia IGP				0	0	0
Marrone di Combai IGP	0	0	0	0	0	0
Marrone di San Zeno DOP	0	0	0	0	0	0
Marrone di Monfenera IGP	0	0	0	0	0	0
Pesca di Verona IGP	0	0	0	0	0	0
Radicchio di Chioggia IGP				90	5	5
Radicchio di Verona IGP				100	0	0
Radicchio di rosso di Treviso IGP	77	15	8	58	14	28
Radicchio variegato di Castelfranco IGP						
Riso Vialone nano veronese	50	25	25	50	25	25
Riso del Delta del Po						
Asiago DOP	50			33	27	40
Casatella Trevigiana DOP	0	0	0	0	0	0
Grana Padano DOP	62	13	25	63	12	25
Montasio DOP	25	0	75	30	0	70
Monte veronese DOP						
Piave DOP	0	0	0	3	2	95
Provolone Valpadana DOP	58	0	42			
Garda DOP	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Veneto Valpolicella, Veneto Euganei e Berici e Veneto del Grappa DOP	80	0	20	70	0	30
Prosciutto veneto Berico-Euganeo	90	10	0	90	10	0
Sopressa vicentina	0	0	0	0	0	0
Miele delle Dolomiti				0	0	0

Fonte: nostra rilevazione diretta CT

Tab. 34 – Canali di vendita Italia DOP-IGP Veneto

	% vendita sul mercato nazionale 2006 (o 2010 se registrato successivamente); Totale mercato italiano=100					% vendita sul mercato nazionale 2012); Totale mercato italiano=100				
	vendita diretta al consumatore %	dettaglio tradizionale%	Grande distribuzione %	Ristoranti, mense, ecc. %	Altro %	vendita diretta al consumatore %	dettaglio tradizionale%	Grande distribuzione %	Ristoranti, mense, ecc. %	Altro %
Aglio bianco polesano DOP						2	10	88	0	0
Asparago bianco di Bassano DOP	20	19	1	60	0	15	12	3	70	0
Asparago bianco di Cimadolmo IGP	0	0	80	20	0	0	0	80	20	0
Asparago di Badoere IGP	50	20	0	20	10	40	10	20	20	10
Ciliegia di marostica IGP	20	20	40	20	0	10	10	60	20	0
Fagiolo di Lamon della vallata bellunese IGP	100	0	0	0	0	50	30	0	20	0
Insalata di Lusia IGP						1	54	40	5	0
Marrone di Combai IGP	50	0	50	0	0	100	0	0	0	0
Marrone di San Zeno DOP	50	0	50	0	0	50	0	40	10	0
Marrone di Monfenera IGP	30	67	3	0	0					
Pesca di Verona IGP	0	0	100	0	0	0	0	100	0	0
Radicchio di Chioggia IGP						10	10	60	10	10
Radicchio di Verona IGP						5	5	90	0	0
Radicchio di rosso di Treviso IGP	10	20	60	10	0	20	20	60	0	0
Radicchio variegato di Castelfranco IGP										
Riso Vialone nano veronese	5	13	67	15	0	5	10	70	15	0
Riso del Delta del Po										
Asiago DOP	10	30	50	10	0	5	10	80	5	0
Casatella Trevigiana DOP	5	30	55	5	5	5	25	60	5	5
Grana Padano DOP	23	27	39	8	3	0	18	65	10	7
Montasio DOP	6	1	36,5	2	54,5	10	30	50	5	15
Monte veronese DOP										
Piave DOP	6	4	47	0	43	6	5	53	1	35
Provolone Valpadana DOP	16	32	45,3	7,2	0					
Garda DOP										
Veneto Valpolicella, Veneto Euganei e Berici e Veneto del Grappa DOP	20	5	30	40	5	20	5	40	35	0
Prosciutto veneto Berico-Euganeo	8	22	60	10	0	12	17	60	11	0
Sopressa vicentina	10	30	50	10	0	5	15	75	5	0
Miele delle Dolomiti						70	15	0	5	10

Fonte: nostra rilevazione diretta CT

Tab. 35 - Stima dela percentuale di prodotto DOP o IGP certificato come conforme ed etichettato DOP o IGP al consumatore finale e destinazione della produzione non certificata

	% produzione	Per la produzione NON etichettata:	
	etichettata DOP/IGP	% venduta 'non etichettata' alla produzione e vendite diretta	% venduta 'non etichettata' dal confezior
Aglio bianco polesano DOP	38,8	30	
Asparago bianco di Bassano DOP	88,9	80	
Asparago bianco di Cimadolmo IGP	26,8		
Asparago di Badoere IGP	6,0		
Ciliegia di marostica IGP	100,0	0	
Fagiolo di Lamon della vallata bellunese IGP	100,0	0	
Insalata di Lusia IGP	0,4	10	
Marrone di Combai IGP	100,0	0	
Marrone di San Zeno DOP	50,0	90	
Marrone di Monfenera IGP	100,0	0	
Pesca di Verona IGP	0,3	80	
Radicchio di Chioggia IGP	3,3		
Radicchio di Verona IGP	15,5		
Radicchio di rosso di Treviso IGP	52,1		
Radicchio variegato di Castelfranco IGP			
Riso Vialone nano veronese	52,4	100	
Riso del Delta del Po			
Asiago DOP	100,0	0	
Casatella Trevigiana DOP	100,0		
Grana Padano DOP	100,0	0	
Montasio DOP	100,0	0	
Monte veronese DOP	100,0		
Piave DOP	100,0	0	
Provolone Valpadana DOP	100,0		
Garda DOP			
Veneto Valpolicella, Veneto Euganei e Berici e Veneto del Grappa DOP	7,7	0	
Prosciutto veneto Berico-Euganeo (n)		0	
Sopressa vicentina	80,0	90	
Miele delle Dolomiti	100	80	

Fonte: nostra rilevazione diretta CT

Tab. 36 - La commercializzazione di prodotto certificato senza etichetta Dop/Igp: motivazioni

1=irrilevante; 2=poco importante; 3=abbastanza importante; 4=importante; 5=molto importante

			Motivazioni della commercializzazione di prodotto certificato senza etichetta Dop/Igp						
	Diff% prezzo 'non etichettato' rispetto all' 'etichettato' alla produzione	Diff% prezzo 'non etichettato' rispetto all' 'etichettato' al consumo	Limitare l'offerta di prodotti commercializzati 'etichettati' per tenere più alti i prezzi	Vendere il prodotto eccedente rispetto alla domanda di prodotto 'etichettato' a prezzi più bassi	Vendere il prodotto in canali già consolidati che non chiedono 'etichettato' (es. GDO, ristoranti, ecc.)	Prezzo prodotto certificato ed 'etichettato' non remunerativo dei costi certificazione ed 'etichettatura' in alcuni canali di vendita	Richiesta dei clienti	Scelta di 'non etichettare' produzione che, pur conforme, non risponde a standard qualitativi ritenuti adeguati	Altro
Aglio bianco polesano DOP	30	10	1	1	2	2	2	3	4
Asparago bianco di Bassano DOP	20	20	1	1	3	1	2	1	5
Asparago bianco di Cimadolmo IGP	45	60	3	2	1	3	3	1	1
Asparago di Badoere IGP (1)	40	40	1	1	5	5	1	3	1
Ciliegia di marostica IGP	20	25							
Fagiolo di Lamon della vallata bellunese IGP									
Insalata di Lusia IGP	30	30	2	3	5	4	3	3	1
Marrone di Combai IGP									
Marrone di San Zeno DOP	20	20	1	1	1	1	3	1	1
Marrone di Monfenera IGP									
Pesca di Verona IGP	15	20	4	4	4	5	4	3	1
Radicchio di Chioggia IGP	10	10	1	1	5	5	5	1	5
Radicchio di Verona IGP	15	50	1	1	1	1	1	1	5
Radicchio di rosso di Treviso IGP	15	25	1	2	3	1	4	2	
Radicchio variegato di Castelfranco IGP									
Totale ortofrutta (media)	**24**	**28**	**1,6**	**1,7**	**3,0**	**2,8**	**2,8**	**1,9**	**2,7**
Totale ortofrutta (% importante (3,4,5))			**20,0**	**20,0**	**60,0**	**50,0**	**60,0**	**40,0**	**40,0**
Riso Vialone nano veronese	20	30	2	1	4	3	5	4	1
Riso del Delta del Po			1	1	1	1	1	1	1
Totale cereali (media)	**20,0**	**30,0**	**1,5**	**1,0**	**2,5**	**2,0**	**3,0**	**2,5**	**1,0**
Totale cereali (% importante (3,4,5))			**0,0**	**0,0**	**50,0**	**50,0**	**50,0**	**50,0**	**0,0**
Asiago DOP	10	10							
Casatella Trevigiana DOP									
Grana Padano DOP									
Montasio DOP									
Monte veronese DOP									
Piave DOP									
Provolone Valpadana DOP	n.d.	2	2	2	3	5	3	1	1
Totale formaggi principali (media)			**2,0**	**2,0**	**3,0**	**5,0**	**3,0**	**1,0**	**1,0**
Totale formaggi principali (% importante (3,4,5))									
Garda DOP									
Veneto Valpolicella, Veneto Euganei e Berici e Veneto del Grappa DOP									
	10	20	1	4	2	4	1	1	1
Totale olio di oliva (media)	**10,0**	**20,0**	**1,0**	**4,0**	**2,0**	**4,0**	**1,0**	**1,0**	**1,0**
Totale olio di oliva (% importante (3,4,5))			**0,0**	**50,0**	**0,0**	**50,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**
Prosciutto veneto Berico-Euganeo									
Sopressa vicentina	40	15	2	5	3	5	2	1	1
Totale principali prodotti a base di carne									
Miele delle Dolomiti	**35**	**35**	**1**	**1**	**5**	**3**	**1**	**1**	**5**

Tab. 37 - Prodotto DOP/IGP con potenzialità di crescita: cosa andrebbe fatto
1=irrilevante; 2=poco importante; 3=abbastanza importante; 4=importante; 5=molto importante

			Maggiore Informazione e promozione al consumo:							
	Aumentare la produzione attuale: c'è potenziale	maggiore informazione e assistenza tecnica ai produttori	Italia	Unione Europea	extra UE	Maggiore concentrazione dell'offerta	Accordi con la grande distribuzione	Maggiore utilizzo nei prodotti trasformati	Maggiore informazione ed assistenza tecnica ai trasformatori	Altro (specificare)
Aglio bianco polesano DOP	2	2	3	3	2	4	2	1	1	1
Asparago bianco di Bassano DOP	4	2	4	3	2	2	3	2	2	1
Asparago bianco di Cimadolmo IGP	5	3	3	4	1	5	4	2	3	1
Asparago di Badoere IGP	5	5	5	5	5	5	3	5	5	1
Ciliegia di marostica IGP	5	5	5	1	1	5	2	5	5	1
Fagiolo di Lamon della vallata bellunese IGP	5	5	5	5	3	3	3	4	5	1
Insalata di Lusia IGP	2	4	4	4	2	5	5	3	4	1
Marrone di Combai IGP	5	4	5	1	1	1	1	5	1	1
Marrone di San Zeno DOP	5	3	3	3	1	3	3	3	1	1
Marrone di Monfenera IGP										
Pesca di Verona IGP	4	5	4	5	5	4	5	2	5	1
Radicchio di Chioggia IGP	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1
Radicchio di Verona IGP	3	1	3	3	1	1	3	1	3	1
Radicchio di rosso di Treviso IGP	5	2	4	5	5	4	5	1	2	1
Radicchio variegato di Castelfranco IGP										
Totale ortofrutta (media)	**4,2**	**3,5**	**4,1**	**3,6**	**2,6**	**3,6**	**3,4**	**3,0**	**3,2**	**1,0**
Totale ortofrutta (% importante (3,4,5))	**84,6**	**69,2**	**100**	**84,6**	**38,5**	**76,9**	**76,9**	**53,8**	**61,5**	**0,0**
Riso Vialone nano veronese	1	3	5	5	5	3	5	1	4	1
Riso del Delta del Po	1	5	5	5	5	4	5	2	1	1
Totale cereali (media)	**1,0**	**4,0**	**5,0**	**5,0**	**5,0**	**3,5**	**5,0**	**1,5**	**2,5**	**1,0**
Totale cereali (% importante (3,4,5))	**0,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**0,0**	**50,0**	**0,0**
Asiago DOP	1	3	3	5	**5**	5	4	4	3	5
Casatella Trevigiana DOP	5	3	5	3	1	3	5	4	3	1
Grana Padano DOP	4	2	4	5	5	3	3	2	2	1
Montasio DOP	5	3	3	4	5	4	5	4		5
Monte veronese DOP										
Piave DOP	5	3	5	5	5	2	5	1	3	1
Provolone Valpadana DOP	5	1	5	5	5	2	2	4	2	1
Totale formaggi principali (media)	**4,2**	**2,5**	**4,2**	**4,5**	**4,3**	**3,2**	**4,0**	**3,2**	**2,6**	**2,3**
Totale formaggi principali (% importante (3,4,5))	**83,3**	**66,7**	**100**	**100**	**83,3**	**66,7**	**83,3**	**66,7**	**50,0**	**0,0**
Garda DOP	3	4	5	5	5	2	3	1	4	1
Veneto Valpolicella, Veneto Euganei e Berici e Veneto del Grappa DOP	4	2	4	4	5	3	4	1	1	1
Totale olio di oliva (media)	**3,5**	**3,0**	**4,5**	**4,5**	**5,0**	**2,5**	**3,5**	**1,0**	**2,5**	**1,0**
Totale olio di oliva (% importante (3,4,5))	**100,0**	**50,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**50,0**	**100,0**	**0,0**	**50,0**	**0,0**
Prosciutto veneto Berico-Euganeo	no	vedi a lato								
Sopressa vicentina	4	4	4	5	5	5	5	4	4	1
Totale principali prodotti a base di carne										
Miele delle Dolomiti	**5**	**3**	**4**	**1**	**1**	**5**	**1**	**2**	**5**	**5**

Fonte: nostra rilevazione diretta CT

Tab. 38 - La fase agricola: la produzione DOP/IGP è al di sotto del potenziale perché? (Legenda: vedi sopra)

		Alcune aziende non aderiscono per:					Aziende aderenti hanno ridotto/ abbandonato la produzione per:			Scarso coordinamento / accentramento del prodotto nella fase post-agricola	Scarsa informaz. e assistenza tecnica	Altro (specificare)
		scarsa esperienza sul prodotto	disciplinare troppo complesso o vincolante	per paura / resistenza ai controlli terzi e onere amministr.	dimensione limitata che rende troppo elevati i costi di certificazione	non informate adeguatamente	scarsa remunerazione prodotto IGP/DOP	maggiore redditività netta prodotto venduto come non certific	aumento vendita diretta			
1	Aglio bianco polesano DOP	1	2	3	3	1	1	1	1	3	1	1
2	Asparago bianco di Bassano DOP	4	2	3	3	2	2	2	2	3	2	1
3	Asparago bianco di Cimadolmo IGP	2	2	1	4		1	2	1	2	1	1
4	Asparago di Badoere IGP	1	1	5	3	1	1	1	1	1	1	1
5	Ciliegia di marostica IGP	5	1	5	5	1	1	1	1	1	1	1
6	Fagiolo di Lamon della vallata bellunese IGP	1	1	3	2	1	4	1	1	1	1	5
7	Insalata di Lusia IGP	4	3	5	4	3	2	3	1	5	3	1
8	Marrone di Combai IGP	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1	1
9	Marrone di San Zeno DOP	1	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1
10	Marrone di Monfenera IGP	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5
11	Pesca di Verona IGP	5	3	5	4	4	3	4	2	3	3	1
12	Radicchio di Chioggia IGP	1	2	3	3	5	1	1	1	1	1	5
13	Radicchio di Verona IGP	1	1	1	3	3	1	1	1	5	3	5
14	Radicchio di rosso di Treviso IGP	1	2	2	3	2	2	2	2	5	2	1
15	Radicchio variegato di Castelfranco IGP											
	Totale ortofrutta (media)	**2,1**	**1,6**	**2,9**	**3,3**	**2,0**	**1,6**	**1,6**	**1,2**	**2,4**	**1,6**	**2,1**
	Totale ortofrutta (% importante (3,4,5))	**28,6**	**14,3**	**64,3**	**85,7**	**28,6**	**14,3**	**14,3**	**0,0**	**42,9**	**21,4**	**28,6**
16	Riso Vialone nano VR	4	3	3	3	4	4	1	2	4	3	1
17	Riso del Delta del Po	1	5	1	1	1	1	1	1	3	1	1
	Totale cereali (media)	**2,5**	**4,0**	**2,0**	**2,0**	**2,5**	**2,5**	**1,0**	**1,5**	**3,5**	**2,0**	**1,0**
	Totale cereali (% importante (3,4,5))	**50,0**	**100,0**	**50,0**	**50,0**	**50,0**	**50,0**	**0,0**	**0,0**	**100,0**	**50,0**	**0,0**
18	Asiago DOP	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
19	Casatella Trevigiana DOP	1	4	3	4	2	4	5	1	2	2	1
20	Grana Padano DOP	3	3	3	1	1	1	1	1	3	1	1
21	Montasio DOP	2	2	1	2	1	1	1	1	4	1	3
22	Monte veronese DOP											
23	Piave DOP											
24	Provolone Valpadana DOP	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1	1
	Totale formaggi principali (media)	**1,6**	**2,2**	**1,8**	**1,8**	**1,2**	**2,4**	**2,6**	**1,2**	**2,2**	**1,2**	**1,4**
	Totale formaggi principali (% importante (3,4,5))	**20,0**	**33,3**	**33,3**	**16,7**	**0,0**	**33,3**	**33,3**	**0,0**	**33,3**	**0,0**	**16,7**
25	Garda DOP	4	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1
26	Veneto Valpolicella, Veneto Euganei e Berici e Veneto del Grappa DOP	1	3	3	4	3	4	3	2	2	3	1
	Totale olio di oliva (media)	**2,5**	**2,5**	**2,5**	**3,0**	**2,0**	**3,0**	**2,0**	**1,5**	**1,5**	**2,0**	**1,0**
	Totale olio di oliva	**50,0**	**50,0**	**50,0**	**50,0**	**50,0**	**50,0**	**50,0**	**0,0**	**0,0**	**50,0**	**0,0**
27	Prosciutto veneto Berico-Euganeo											
28	Sopressa vicentina	2	5	4	5	5	4	5	5	2	5	1
	Tot. principali prod. a base di carne											
29	**Miele delle Dolomiti**	**5**	**5**	**3**	**5**	**3**	**4**	**1**	**1**	**4**	**3**	**5**

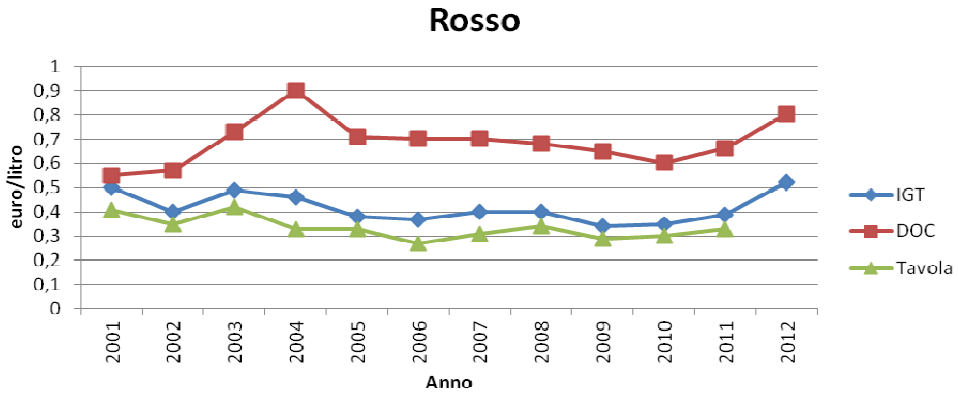
Fonte: nostra rilevazione diretta CT

Tab. 39 - Stima produttori che superano la soglia di 300 euro per i costi di certificazione annui (1)

Prodotto	Produttori Controllati	Produttori > 300€	% Produttori >300 €
Aglio bianco Polesano	29	5	17,24
Asparago Badoere	7	0	0,00
Asparago Bassano	67	0	0,00
Asparago Cimadolmo	27	0	0,00
Ciliegia di Marostica	111	0	0,00
Fagiolo di Lamon	23	0	0,00
Marrone Combai	20	0	0,00
Marrone di San Zeno	20	0	0,00
Marroni Monfenera	61	0	0,00
Miele Dolomiti	6	0	0,00
Pesca di Verona	16	15	93,75
Radicchio Castelfranco	7	2	28,57
Radicchio chioggia	7	5	71,43
Radicchio Treviso	63	5	7,94
Radicchio Verona	1	1	100,00
Insalata Lusia	5	0	0,00

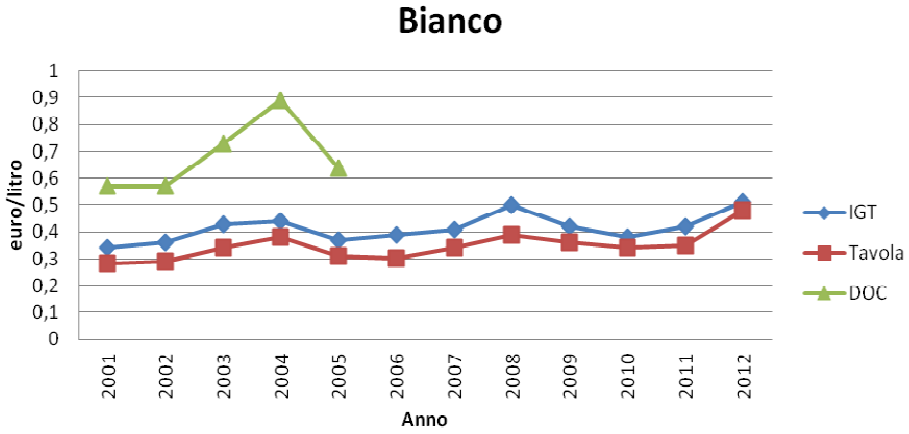
(1) Il valore di 300,00 € è stato considerato come somma di tariffa annuale + quota variabile x produzione, escludendo il Riconoscimento iniziale, visto che viene pagato una tantum all'iscrizione.
Fonte: nostre elaborazioni su dati CSQA e tariffari Organismi di controllo

Fig. 16- Prezzo dei vini rossi veneti dal 2001 al 2012 (Franco cantina)



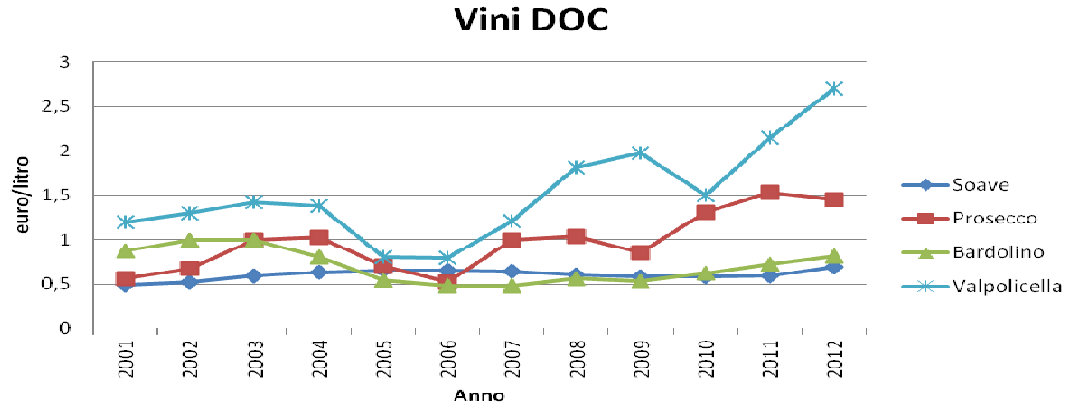
Fonte : Camere di Commercio

Fig. 17 - Prezzo dei vini bianchi veneti dal 2001 al 2012 (Franco cantina)



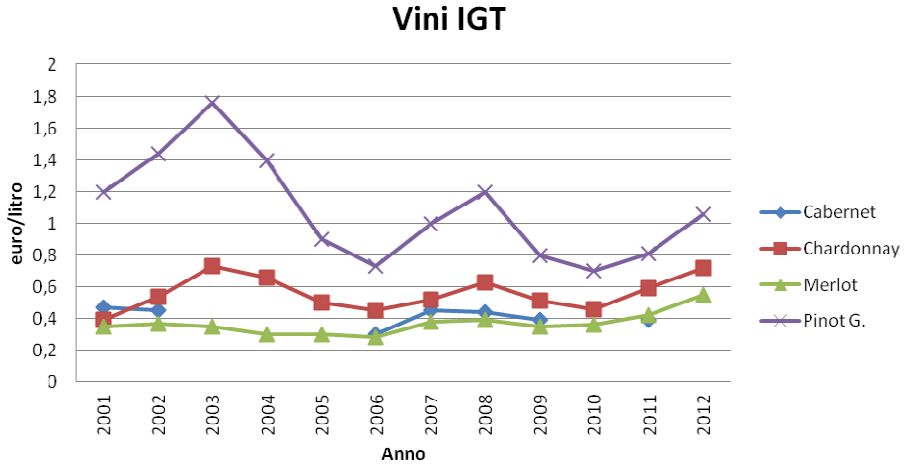
Fonte : Camere di Commercio

Fig. 18 - Prezzo dei vini DOC veneti dal 2001 al 2012 (Franco cantina)



Fonte : Camere di Commercio

Fig. 19 - Prezzo dei vini IGT veneti dal 2001 al 2012 (Franco cantina)



Fonte : Camere di Commercio

Tab. 40 - Vendite di vino Veneto sul mercato domestico in base alla Denominazione - % volume

	Volume		Valore	
	2009	2010	2009	2010
DOC+DOCG	21.3%	23.2%	47.6%	47.3%
IGT	50.9%	46.9%	42.7%	40.3%
NO IGT	27.8%	29.9%	9.7%	12.3%

Fonte: elaborazione propria dati AC Nielsen

Tab. 41 - Esportazioni italiane di vino per Denominazione d'Origine - % sul totale vini imbottigliati e spumanti

	Volume			Valore		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
PDO	60.8%	60.1%	59.8%	67.7%	68.0%	67.9%
IGP	29.1%	29.0%	28.7%	24.8%	24.6%	24.5%
VAR	1.2%	1.7%	1.5%	1.2%	1.2%	1.1%
ALTRO	8.9%	9.2%	10.1%	6.4%	6.1%	6.5%

Fonte: elaborazione propria dati GTA

Tab. 42 - Psr 2007-2013-Dati Misura 132 -Progetti Integrati Di Filiera

Settore Pif	PIF/PIFF Finanziati (conteggio)	DOMANDE		
		Ricevibili	Ammesse	Finanziate
Grandi Colture	1	3	3	3
Lattiero-Caseario	4	78	77	77
Oleicolo	1	2	2	2
Ortofrutticolo	2	46	46	46
Vitivinicolo	3	15	15	15
Altri Settori	2	24	22	22
Totali		**168**	**165**	**165**

Fonte: Datawarehouse -Regione del Veneto (30/5/2013)

Tab. 43 - Psr 2007-2013-Dati Misura 132 –Progetto Giovani

Progetti	Misura	Domande		
		Ricevibili	Ammesse	Finanziate
PACCHETTO 112	132	34	29	23

Fonte: Datawarehouse -Regione del Veneto (30/5/2013)

Tab .44 - Psr 2007-2013-Dati Misura 132 –Domande Individuali

Misure	Domande		
	Ricevibili	Ammesse	Finanziate
132	472	379	364

Fonte: Datawarehouse-Regione del Veneto (30/5/2013)

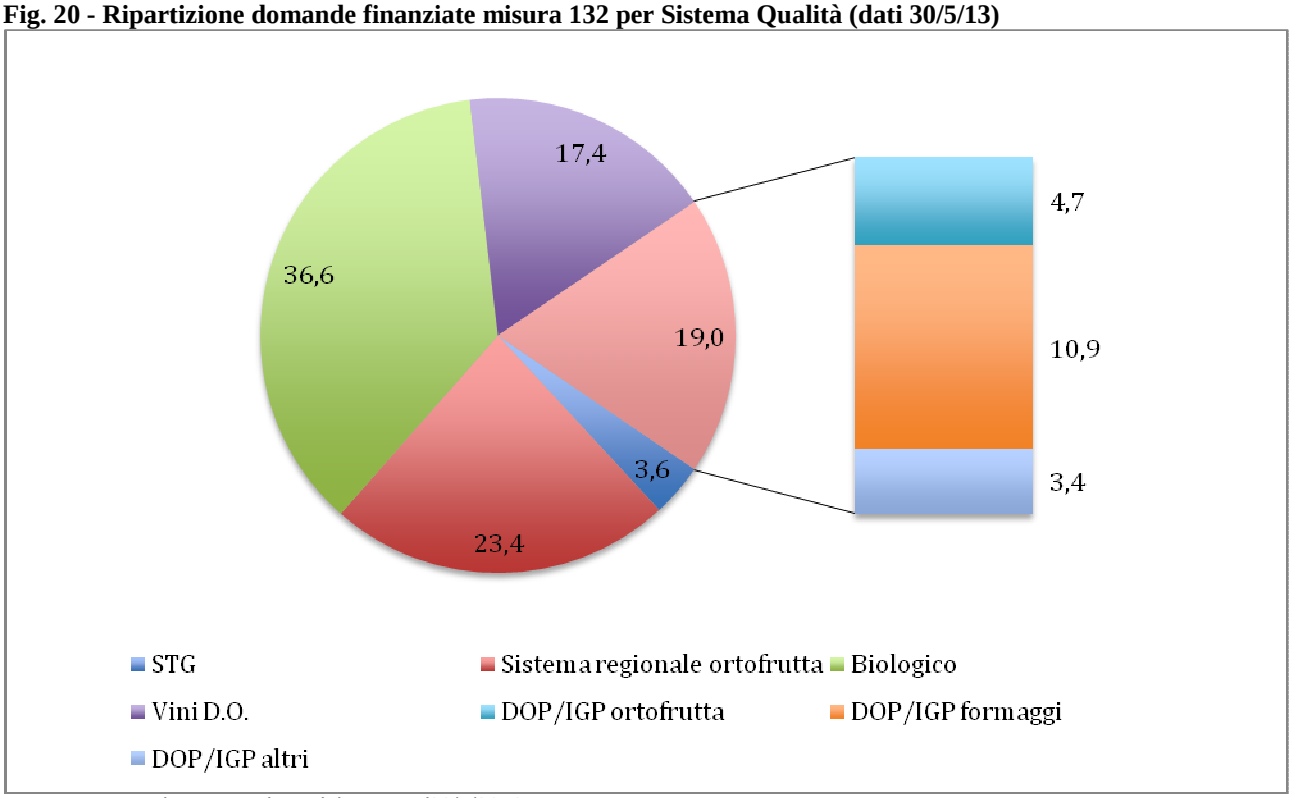
Tab. 45 - Perché i produttori agricoli o allevatori non hanno aderito alla misura 132 dell'attuale PSR?

1=irrilevante; 2=poco importante; 3=abbastanza importante; 4=importante; 5=molto importante

	Non conoscenza della misura	Non convenienza economica: Costo elevato della pratica rispetto al rimborso complessivo costi di certificazione	Pratica burocratica troppo complessa	Mancanza consulenti per fare domanda direttamente	Impossibilità di adesione alla misura in forma associata (tramite cooperative. Op, ecc.)	Preoccupazione per controlli PSR	Altro
Aglio bianco polesano DOP	1	3	5	1	1	3	1
Asparago bianco di Bassano DOP	1	5	2	2	2	3	1
Asparago bianco di Cimadolmo IGP	1	4	1	2	1	2	1
Asparago di Badoere IGP	1	4	4	4	5	1	1
Ciliegia di marostica IGP	5	1	3	1	3	3	1
Fagiolo di Lamon della vallata bellunese IGP	1	5	5	1	1	1	1
Insalata di Lusia IGP	3	2	3	1	3	4	1
Marrone di Combai IGP	1	1	1	1	1	1	5
Marrone di San Zeno DOP							
Marrone di Monfenera IGP	1	1	1	1	1	1	5
Pesca di Verona IGP	4	3	3	3	3	4	1
Radicchio di Chioggia IGP	5	5	5	3	5	1	1
Radicchio di Verona IGP	1	1	5	2	4	5	1
Radicchio di rosso di Treviso IGP	3	3	5	4	1	2	1
Radicchio variegato Castelfranco IGP							
Totale ortofrutta (media)	**2,1**	**2,9**	**3,2**	**1,8**	**2,5**	**2,4**	**1,7**
Totale ortofrutta (% importante (3,4,5))	**30,8**	**53,8**	**61,5**	**23,1**	**46,2**	**46,2**	**15,4**
Riso Vialone nano veronese	2	4	3	1	2	1	1
Riso del Delta del Po	4	1	1	1	1	1	1
Totale cereali (media)	**3,0**	**2,5**	**2,0**	**1,0**	**1,5**	**1,0**	**1,0**
Totale cereali (% importante (3,4,5))	**50,0**	**50,0**	**50,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**
Asiago DOP	1	1	1	1	1	1	1
Casatella Trevigiana DOP	1	3	3	1	5	2	1
Grana Padano DOP	4	1	3	2	5	3	1
Montasio DOP	1	5	1	1	5	1	1
Monte veronese DOP							
Piave DOP	1	5	1	1	5	1	1
Provolone Valpadana DOP							
Totale formaggi principali (media)	**1,6**	**3,0**	**1,8**	**1,2**	**4,2**	**1,6**	**1,0**
Totale formaggi principali (% importante (3,4,5))	**20,0**	**60,0**	**40,0**	**0,0**	**80,0**	**20,0**	**0,0**
Garda DOP	5	3	3	2	5	1	1
Veneto Valpolicella, Veneto Euganei e Berici e Veneto del Grappa DOP	2	4	4	3	5	4	1
Totale olio di oliva (media)	**3,5**	**3,5**	**3,5**	**2,5**	**5,0**	**2,5**	**1,0**
Totale olio oliva (% importante (3,4,5))	**50,0**	**100,0**	**100,0**	**50,0**	**100,0**	**50,0**	**0,0**
Prosciutto veneto Berico-Euganeo							
Sopressa vicentina	2	5	4	1	5	1	
Totale principali prodotti a base di carne							
Miele delle Dolomiti	**1**	**3**	**5**	**3**	**5**	**2**	**5**

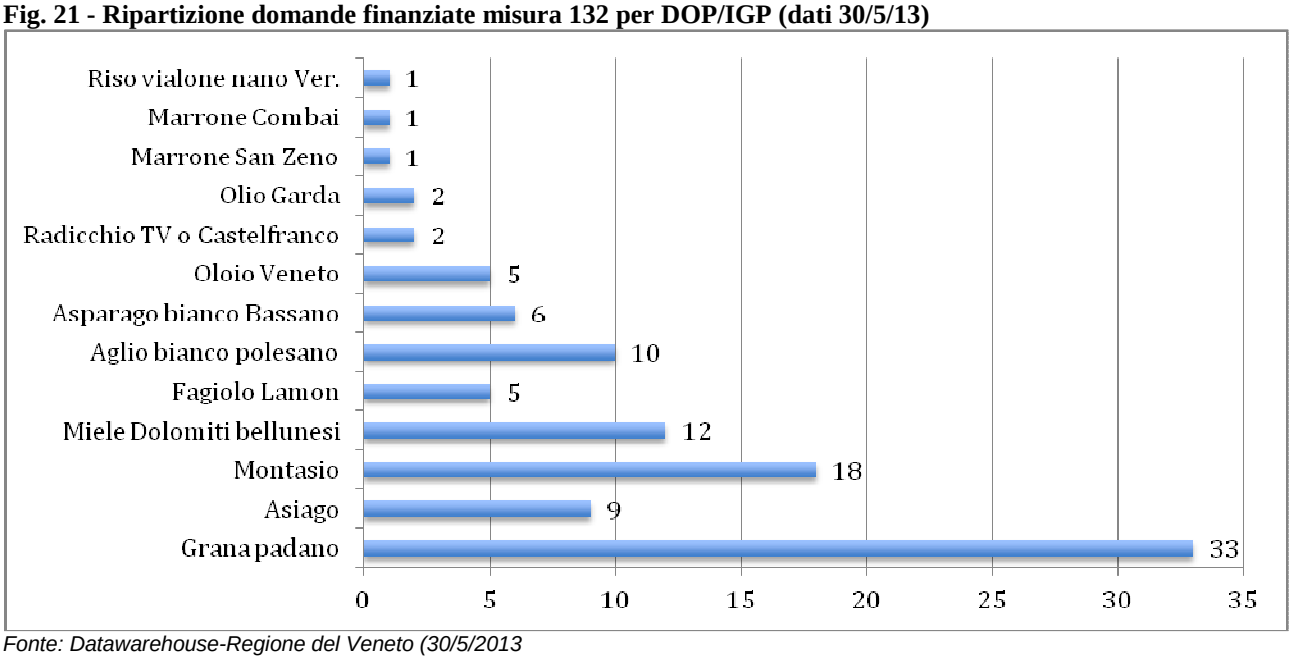
Fonte: nostra rilevazione diretta CT

Fig. 20 - Ripartizione domande finanziate misura 132 per Sistema Qualità (dati 30/5/13)



Fonte: Datawarehouse-Regione del Veneto (30/5/2013

Fig. 21 - Ripartizione domande finanziate misura 132 per DOP/IGP (dati 30/5/13)



Fonte: Datawarehouse-Regione del Veneto (30/5/2013

Tab.46 - PSR 2007-2013 dati Misura 133 – progetti integrati di filiera

SETTORE PIF	PIF/PIFF Finanziati (conteggio)	MISURA	DOMANDE		
			Ricevibili	Ammesse	Finanziate
Lattiero-Caseario	3	**133**	4	4	4
Oleicolo	1	**133**	1	1	1
Ortofrutticolo	3	**133**	6	6	6
Vitivinicolo	6	**133**	8	8	8
Altri Settori	2	**133**	2	2	2
Totali			**21**	**21**	**21**

Fonte: Datawarehouse-Regione del Veneto (30/5/2013)

Tab. 47 – Formaggi IG commercializzati tramite Associazioni produttori

	Numero OP coinvolte nella produzione di un prodotto	N produttori associati	Produzione certificata commercializzata (ton)	% ton prodotto commercializzato certificato su stesso prodotto non certificato	%prodotto certificato venduto da OP su prodotto certificato (% su prodotto veneto)	Produzione certificata commercializzata (.000 euro)
Asiago DOP	4	153	7.562	100	47	37.622
Casatella Trevigiana DOP	1	29	260	100	53	1.752
Grana Padano DOP	4	166	6.774	100	32	40.406
Montasio DOP	2	202	395	100	18	2.432
Monte veronese DOP	0					
Piave DOP	1	190	1.910	100	100	14.932
Provolone Valpadana DOP						
Biologico:						
Formaggi BIO latte vaccino						
Formaggi BIO latte ovicaprini						

Fonte: nostre elaborazioni su dati indagine diretta

Tab. 48 – Olio di oliva IG commercializzato tramite Associazioni produttori

	Numero OP coinvolte nella produzione di un prodotto	N produttori associati	Produzione certificata commercializzata (ton)	% ton prodotto commercializzato certificato su stesso prodotto non certificato	%prodotto certificato venduto da OP su prodotto certificato	Produzione certificata commercializzata (.000 euro)
Garda DOP	2	473	63	20	2,80	601
Veneto Valpolicella, Veneto Euganei e Berici e Veneto del Grappa DOP	1	3	9	100	14,78	95
Olio extra vergine di oliva bio	1	5	7	8	n.d.	72

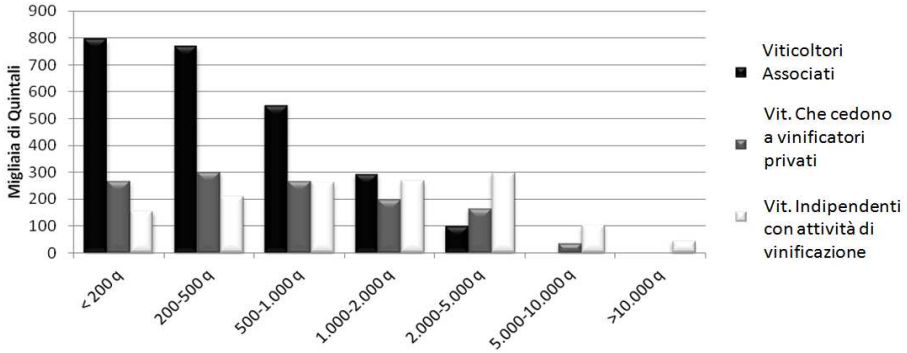
Fonte: nostre elaborazioni su dati indagine diretta

Tab. 49 – Ortofrutticoli IG commercializzati tramite Associazioni produttori

	n. OP coinvolte produzione di un prodotto	N produttori associati	Produzione certificata commercializzata (ton)	% ton prodotto commercializzato certificato su stesso prodotto non certificato	%prodotto certificato venduto da OP su prodotto certificato	Produzione certificata commercializzata (.000 euro)
Aglio bianco polesano DOP						
Asparago bianco di Bassano DOP	1	n.d	1	0	1	5
Asparago bianco di Cimadolmo IGP	1	29	11	0	96	71
Asparago di Badoere IGP	2	3	5	2	26	21
Ciliegia di marostica IGP	1	30	27	20	64	57
Fagiolo di Lamon della vallata bellunese IGP	0	0	0	0	0	0
Insalata di Lusia IGP	1	3	5	1	36	5
Marrone di Combai IGP						
Marrone di San Zeno DOP						
Marrone di Monfenera IGP	1	1	0	0	0	0
Pesca di Verona IGP						
Radicchio di Chioggia IGP	1	5	41	0	55	42
Radicchio di Verona IGP	2	21	65	8	100	217
Radicchio di rosso di Treviso IGP	3	58	102	23	20	471
Radicchio variegato di Castelfranco IGP	2	4	73		66	265
Biologico:						
BIO ortaggi (dato aggregato per ortaggi)	1	26	2.045	n.d	n.d	2.816
BIO frutta (dato aggregato per frutta)	3	64	7.903	n.d	n.d	5.617

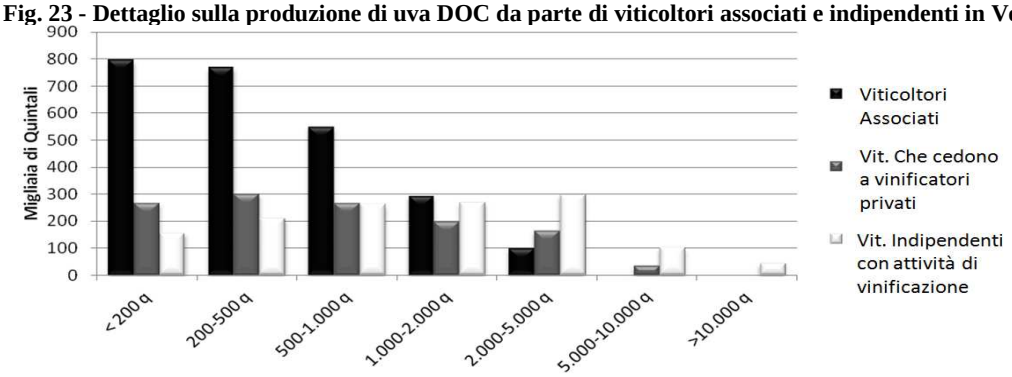
Fonte: nostre elaborazioni su dati indagine diretta (gruppo OP che hanno risposto)

Fig. 22 - Dettaglio sulla produzione di uva DOCG da parte di viticoltori associati e indipendenti in Veneto nel 2012.



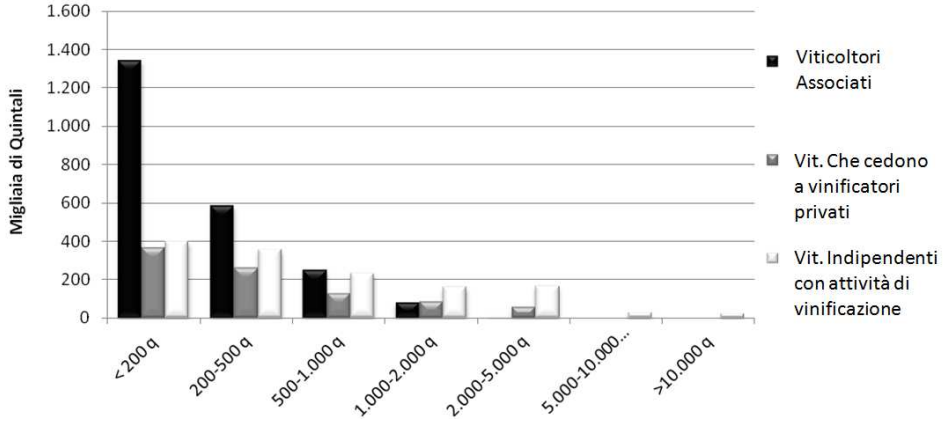
Fonte: Elaborazione denunce di produzione Avepa- Area tecnica competitività imprese

Fig. 23 - Dettaglio sulla produzione di uva DOC da parte di viticoltori associati e indipendenti in Veneto nel 2012.



Fonte: Elaborazione denunce di produzione Avepa- Area tecnica competitività imprese

Fig. 24 - Dettaglio sulla produzione di uva IGT da parte di viticoltori associati e indipendenti in Veneto nel 2012.



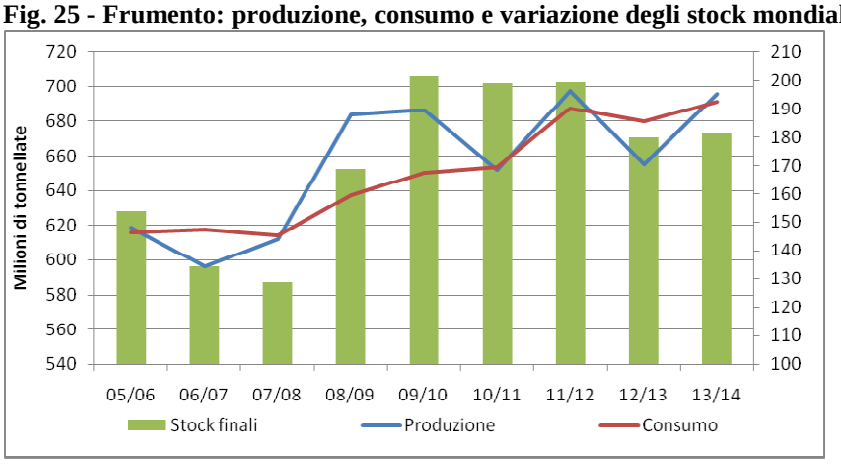
Fonte: Elaborazione denunce di produzione Avepa- Area tecnica competitività imprese

Tab. 50 - Quadro della struttura dei Consorzi veneti, media per classe, 2013.

Numero di soci	Media N. soci	% Entrate da soci	Media N. personale coinvolto	% Uscite per spese di gestione	% Uscite per spese per attività	% Att. promozione su tot. Att.	% Att. vigilanza su tot. Att.
<500	175	40	2	16	84	85	3
500-1.000	1074	21	2	35	65	91	5
>1.000	4314	9	6	15	85	63	8

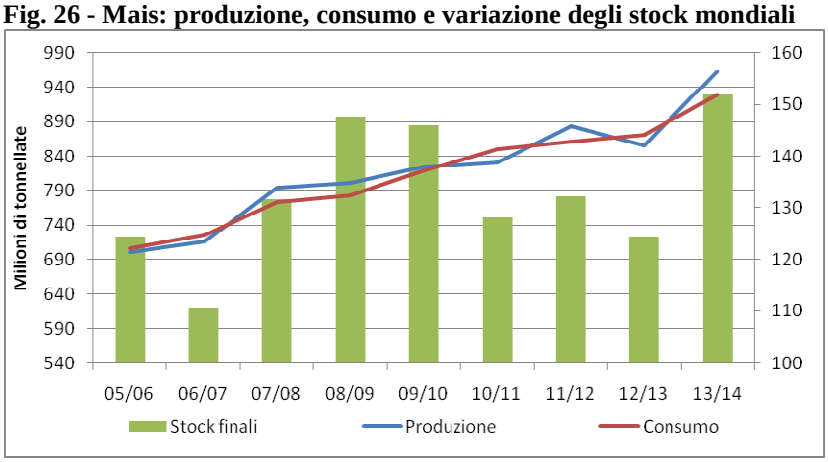
Fonte: Elaborazione CIRVE con schede inviate ai Consorzi.

Fig. 25 - Frumento: produzione, consumo e variazione degli stock mondiali



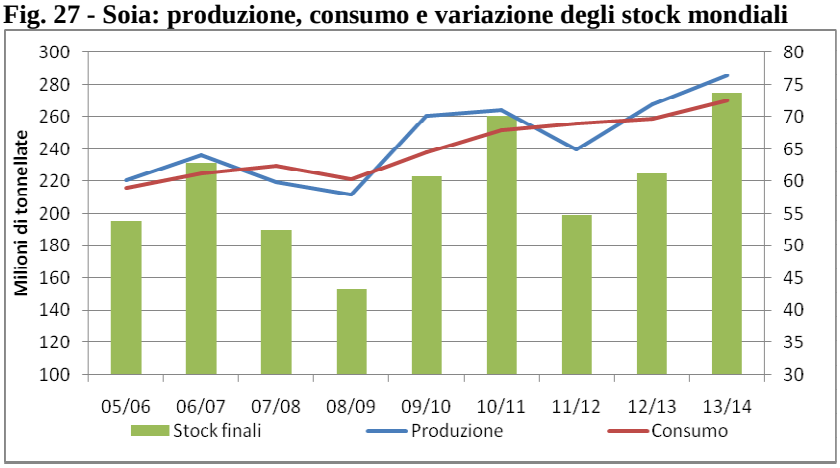
Fonte: USDA

Fig. 26 - Mais: produzione, consumo e variazione degli stock mondiali



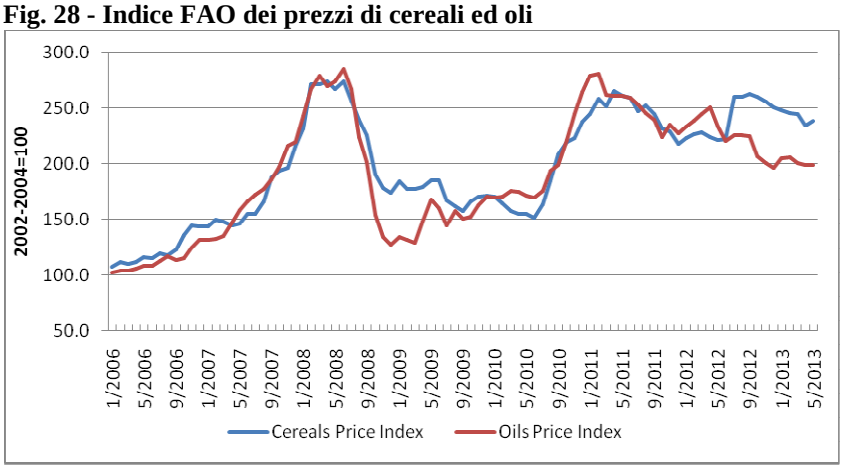
Fonte: USDA

Fig. 27 - Soia: produzione, consumo e variazione degli stock mondiali



Fonte: USDA

Fig. 28 - Indice FAO dei prezzi di cereali ed oli



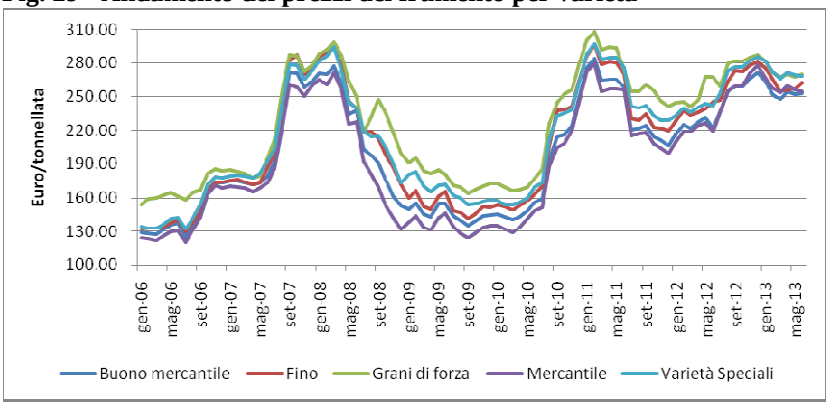
Fonte: FAO

Tab. 51 - Superfici e produzioni di cereali e proteoleaginose in Veneto (confronto media 2006/07 e 2011/12)

	Sup. media 06-07 (ha)	Sup. media 11-12 (ha)	Sup. 11-12 / 06-07 (%)	Prod. media 06-07 (quintali)	Prod. media 11-12 (quintali)	Prod. 11-12 / 06-07 (%)	Produzione ai prezzi di base - Valori ai prezzi correnti - media 06-07 (000)	Produzione ai prezzi di base - Valori ai prezzi correnti media 11-12 (000)	Prod. 12-11 / 06-07 (%)
Frumento tenero	70.010	86.394	23	4.596.647	5.699.752	24	75.457	137.442	82
Frumento duro	2.014	7.893	292	90.722	478.585	428	2.351	16.037	582
Segale		128			4.276		n.d	n.d	n.d
Orzo	9.410	7.920	-16	542.196	416.916	-23	8.487	8.750	3
Avena	137	95	-31	6.970	3.519	-50	n.d	n.d	n.d
Mais	310.081	257.932	-17	26.604.610	20.804.582	-22	424.232	461.829	9
Sorgo	336	659	96	25.820	40.243	56	n.d	n.d	n.d
Altri cereali	29	34	17	1.388	1.712	23	n.d	n.d	n.d
Totale cereali	***393.914***	***363.333***	***-8***	***31.958.606***	***27.449.584***	**-14**	**n.d**	**n.d**	**n.d**
Arachide	164	40,5	-75	6.020	1.213	-80	n.d	n.d	n.d
Colza	468,5	3225	588	14.676	89.725	511	n.d	n.d	n.d
Girasole	2783,5	1285	-54	80.032	36.715	-54	1.657	1.059	- 36
Soia	75.342	72744	-3	2.571.674	2.205.335	-14	48.912	65.998	35
Totale proteoleaginose	***78.758***	***77.295***	***-2***	***2.672.402***	***2.332.988***	**-13**	**n.d**	**n.d**	**n.d**
Cereali + proteoleaginose	***472.671***	***440.627***	***-7***	***36.660.669***	***23.137.569***	**-37**	**n.d**	**n.d**	**n.d**

Fonte: ISTAT, Sistema informativo su agricoltura e zootecnia e ISTAT

Fig. 29 - Andamento dei prezzi del frumento per varietà



Fonte: Ismea

Tab. 52 - Andamento del saldo della bilancia commerciale

	Settore primario		Industria alimentare		Saldo del comparto
	Cereali	Semi e frutti oleosi	Derivati dei cereali	Mangimi	
2006	-228,5	0	282,9	-0,4	**54**
2007	-217,8	-43,6	256,4	-174,8	**-179,8**
2008	-228,8	-181,6	445,2	-226,8	**-192**
2009	-185,8	-101,9	427,4	-177,3	**-37,6**
2010	-260,2	-122,3	426,9	-15,6	**28,8**
2011	-368,68	-224,56	505,4	-30,66	**-118,5**

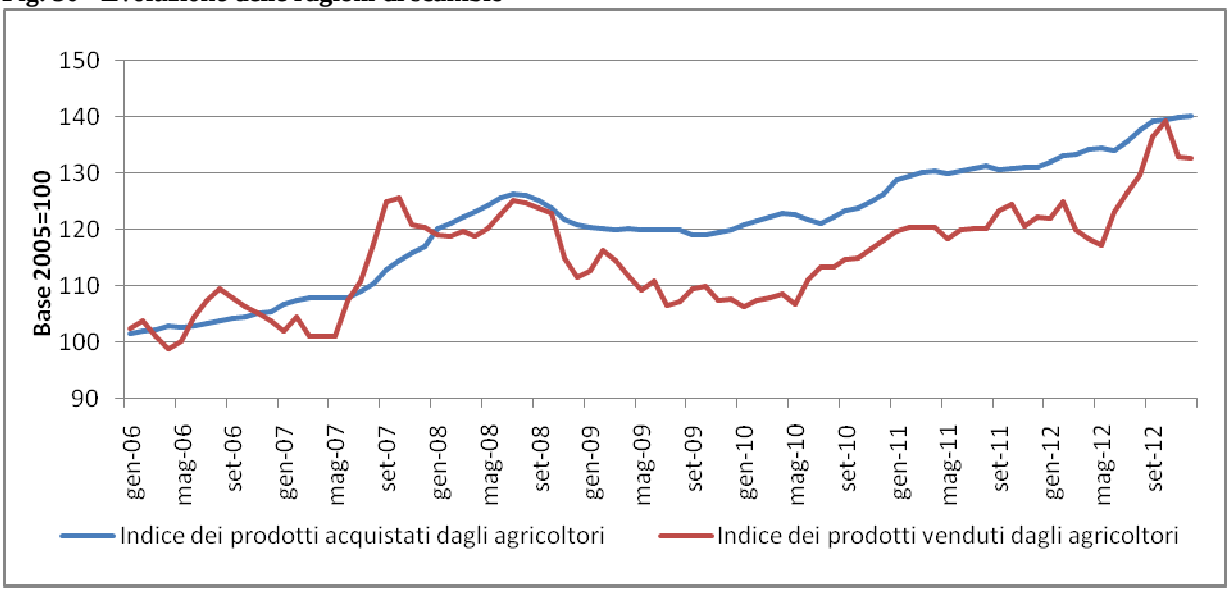
** I derivati dei cereali 2006 sono stati ottenuti sommando prodotti della macinazione amidi e fecole, fette biscottate e biscotti, paste alimentari*
*** Nel 2006 semi e frutti oleosi sono compresi nella voce cereali*
Fonte: nostre elaborazioni su dati Inea

Tab. 53 - Margine lordo coltura

	2008	2009	2010	2011
Mais ibrido	707	616	1.373	1.261
Frumento tenero	686	511	950	1.046
Orzo	683	534	701	836
Frumento duro	804	640	932	927
Soia	973	818	1.006	907
Colza	967	818	767	738
Girasole	329	592	226	183

Fonte: Banca dati Rica

Fig. 30 - Evoluzione delle ragioni di scambio



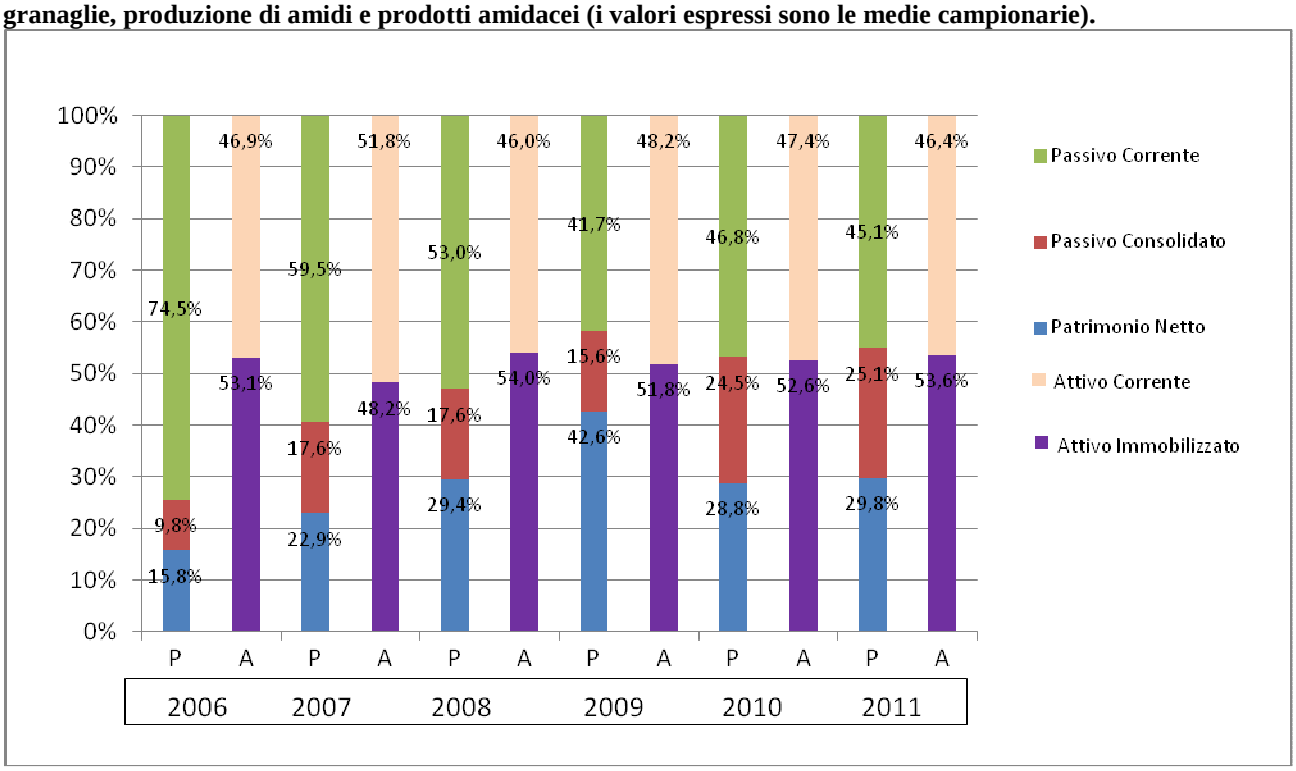
Fonte: ISTAT

Tab. 54 - Indicatori di bilancio delle società filiera della lavorazione delle granaglie, produzione di amidi e prodotti amidacei trend 2006 – 2011 (i valori espressi sono le medie campionarie).

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Efficienza						
Fatturato per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	681,54	868,20	855,67	755,93	735,89	955,29
Valore aggiunto per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	79,93	85,72	100,90	121,10	98,26	104,79
Costo lavoro per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	37,66	36,51	37,06	40,92	41,05	36,63
Rotazione capitale investito	1,50	1,23	1,32	1,22	1,23	1,54

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida

Fig. 31 - Evoluzione 2006 - 2011 della struttura patrimoniale delle società filiera della lavorazione delle granaglie, produzione di amidi e prodotti amidacei (i valori espressi sono le medie campionarie).



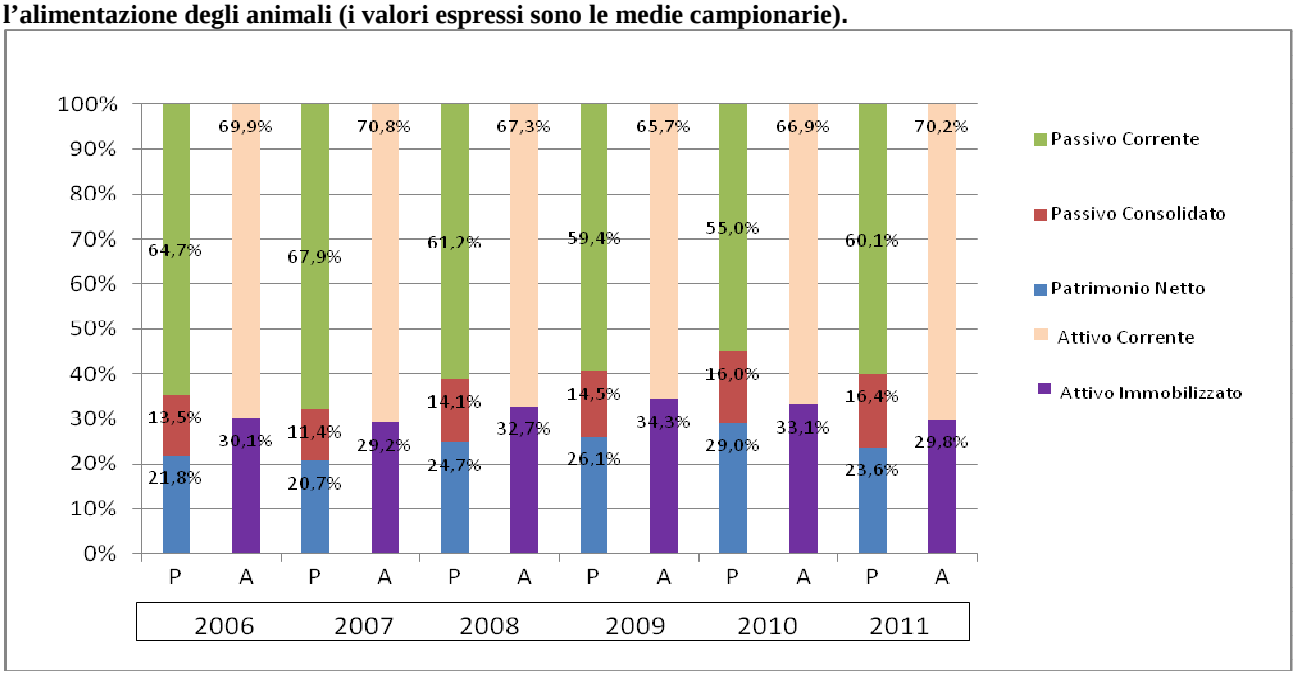
Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida

Tab. 55 - Indicatori di bilancio delle società filiera della produzione di prodotti per l'alimentazione degli animali trend 2006 – 2011 (i valori espressi sono le medie campionarie).

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Efficienza						
Fatturato per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	538,44	619,91	784,42	757,98	881,11	649,02
Valore aggiunto per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	66,28	78,99	84,56	87,26	82,02	63,33
Costo lavoro per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	37,48	38,24	41,99	41,52	40,49	38,24
Rotazione capitale investito	1,68	1,54	1,46	1,36	1,32	1,39

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida

Fig. 32 - Evoluzione 2006 - 2011 della struttura patrimoniale delle società filiera della produzione di prodotti per l'alimentazione degli animali (i valori espressi sono le medie campionarie).



Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida

Tab. 56 - Produzione mondiale di zucchero 2006-2011 (*in Tons*)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Var% 2011 su 2006
Zucchero di canna	1.422.378.857	1.616.108.938	1.734.097.247	1.687.026.938	1.694.505.010	1.794.359.190	26,15%
Zucchero di barbabietola	253.949.556	246.541.332	221.168.274	228.023.498	228.747.682	271.644.917	6,96%
Tot.	**1.676.328.413**	**1.862.650.270**	**1.955.265.521**	**1.915.050.436**	**1.923.252.692**	**2.066.004.107**	**33,12%**
% Zucchero canna	84,85%	86,76%	88,68%	88,09%	88,10%	86,85%	
% Zucchero barbabietola	15,14%	13,23%	11,31%	11,90%	11,89%	13,14%	
Tot	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	

Fonte: FAO, 2013

Tab. 57 - Principali paesi produttori di zucchero da canna 2006-2011 (*in Tons*)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Var% 2011 su 2006
Brasile	477.000.000	550.000.000	645.000.000	692.000.000	717.000.000	734.006.000	***53,74%***
India	281.000.000	356.000.000	348.000.000	285.000.000	292.000.000	342.382.000	***21,76%***
Cina	93.306.257	114.000.000	125.000.000	116.000.000	112.000.000	115.123.560	***23,38%***
Tailandia	47.658.100	64.365.500	73.501.600	66.816.400	68.807.800	95.950.400	***101,33%***
Pakistan	44.665.500	54.741.600	63.920.000	50.045.400	49.372.900	55.308.500	***23,82%***
Messico	50.675.800	52.089.400	51.090.700	49.492.700	50.421.600	49.735.300	***-1,85%***

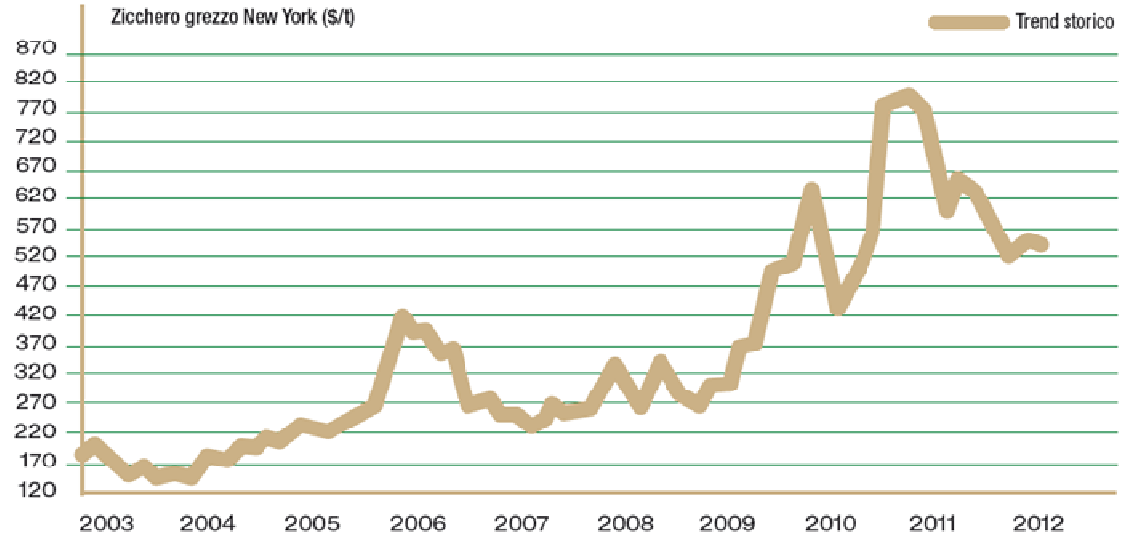
Fonte: FAO, 2013

Tab. 58 - Principali paesi produttori di zucchero da barbabietola 2006-2011 (*in Tons*)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Var% 2011 su 2006
Russia	30.672.900	28.836.200	28.995.300	24.892.000	22.255.900	47.643.300	55,32%
Francia	29.871.500	33.229.800	30.321.200	35.126.100	31.874.800	37.259.100	24,73%
Stati Uniti	34.064.000	31.912.000	24.386.000	27.018.700	29.060.800	26.152.300	-23,22%
Germania	20.646.600	25.139.100	23.002.600	25.919.000	23.858.400	25.000.000	21,08%
Ucraina	22.420.700	16.977.700	13.437.700	10.067.500	13.749.000	18.740.000	-16,41%
Turchia	14.452.200	12.414.700	15.488.300	17.274.700	17.942.100	16.126.500	11,58%
Polonia	11.474.800	12.681.600	8.715.120	10.849.200	9.972.600	11.674.200	1,73%

Fonte: FAO, 2013

Fig. 33 - Andamento del prezzo dello zucchero sul mercato mondiale



Fonte: ANB,2012

Tab. 59 - Consumo mondiale di zucchero (*in Tons, valore grezzo*)

Paese	2009/2010	2010/2011	2011/2012
India	23.025.000	22.640.000	24.200.000
UE-27	18.177.000	18.709.000	18.845.000
Cina	14.985.000	14.730.000	15.300.000
Brasile	12.702.000	12.877.000	12.954.000
USA	10.020.000	10.284.000	10.156.000
Russia	5.896.000	5.861.000	5.871.000
Indonesia	5.529.000	5.580.000	5.630.000

Fonte: ANB,2012

Tab. 60 - Andamento numero di contratti produttori con industrie saccarifere in Veneto 2005-2012

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Var. % 2012 su 2005
Padova	2.874	1.245	1.445	1.307	1.252	1.252	717	914	-68%
Rovigo	1.788	660	695	591	596	565	360	471	-74%
Treviso	179	32	32	20	19	19	19	19	-89%
Venezia	1.877	852	820	592	539	539	539	374	-80%
Verona	887	83	87	107	141	162	82	131	-85%
Vicenza	325	110	91	71	74	74	74	66	-80%
Veneto	7.930	2.982	3.170	2.688	2.621	2.611	1.791	1.975	-75%
Plv/ha	***2.450***	***2.200***	***2.329***	***2.530***	***2.350***	***2.100***	***3.115***	***3.244***	***32%***
Plv tot.	***110.232.532***	***32.390.644***	***44.567.099***	***38.588.597***	***36.900.170***	***31.061.814***	***28.957.538***	***42.037.782***	***-61%***

Fonte: Elaborazioni Veneto Agricoltura su dati industrie saccarifere, 2013

Tab. 61 - Superficie coltivata a barbabietola in Veneto 2005 – 2012 (*in ha*)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Var% 2012 su 2005
Padova	11.672	4.381	5.643	4.846	4.940	4.528	2.706	3.615	-69%
Rovigo	11.666	3.474	4.965	4.056	4.148	4.363	2.780	4.073	-65%
Treviso	1.347	251	214	170	195	182	173	200	-85%
Venezia	13.496	5.758	7.079	5.280	5.328	4.410	2.892	3.787	-71%
Verona	5.295	386	835	583	763	917	522	934	-82%
Vicenza	1.514	470	398	314	325	388	220	348	-76%
Veneto	***44.992***	***14.723***	***19.137***	***15.252***	***15.702***	***14.791***	***9.296***	***12.958***	***-71%***

Fonte: Elaborazioni Veneto Agricoltura su dati industrie saccarifere, 2013

Tab. 62 - Produzione raccolta in Veneto 2005-2012 (*in tons*)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Var. % 2012 su 2005
Padova	819.386	296.325	355.170	322.426	299.986	272.004	163.732	197.797	*-75%*
Rovigo	803.285	207.425	297.965	244.140	249.177	268.167	186.334	212.505	*-73%*
Treviso	88.037	14.455	13.032	11.444	13.548	11.406	11.214	11.492	*-86%*
Venezia	996.536	373.531	457.609	340.383	336.574	280.311	177.091	223.759	*-77%*
Verona	343.824	26.756	48.183	35.198	44.523	60.837	34.572	55.937	*-83%*
Vicenza	110.051	31.795	26.355	21.944	21.138	27.445	16.195	22.994	*-79%*
Veneto	***3.161.123***	***950.290***	***1.198.316***	***975.537***	***964.948***	***920.171***	***589.139***	***724.487***	***-77%***

Fonte: Elaborazioni Veneto Agricoltura su dati industrie saccarifere, 2013

Tab. 63 - Andamento delle quantità di bietole conferite e produzioni dell'impianto di Pontelongo (PD)

Campagna	Sup. (ha)	Peso lordo (tons)	Peso netto (tons)	Zucchero prod. (tons)
2006/2007	13.842,178	949.744,201	887.498,554	114.429,071
2007/2008	14.813,000	1.014.272,548	948.568,753	126.523,004
2008/2009	20.219,790	1.381.801,713	1.281.608,175	131.078,624
2009/2010	13.131,650	830.410,857	772.573,872	131.367,931
2010/2011	8.759,960	595.863,783	524.024,907	114.244,798
2011/2012	4.257,000	284.940,980	259.185,412	100.844,050
2012/2013	13.743,820	830.582,745	761.070,574	102.659,960

Fonte: ANB

Tab. 64 - Andamento delle rese in Veneto 2005-2012

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Var. % 2012 su 2005
Rese produttive Tons/ha	70,26	64,54	62,62	63,96	61,45	62,21	63,37	55,91	**-20,42%**
Grado di polarizzazione	13,98	14,87	15,88	15,03	15,46	13,74	15,96	15,45	**10,52%**
Resa di saccarosio Tons/ha	9,51	9,75	9,87	9,56	9,38	8,50	10,18	8,78	**-7,69%**

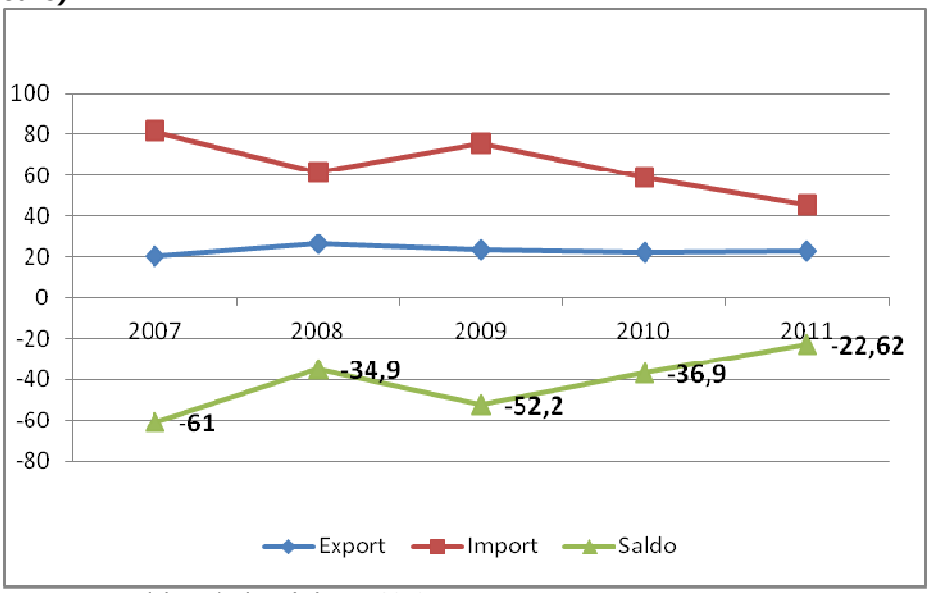
Fonte: Elaborazioni Veneto Agricoltura su dati industrie saccarifere, 2013

Tab. 65 - Andamento Margine Lordo 2008 - 2011

	2008	2009	2010	2011
Margine lordo	1372 €/ha	1374 €/ha	1591 €/ha	1399 €/ha

Fonte: Banca dati Rica, 2013

Fig. 34 - Andamento del saldo commerciale dello zucchero ed altri prodotti saccariferi (*in milioni di euro)*



Fonte: nostre elaborazioni su dati Inea, 2013

Tab. 66 - Quota in volume ed in valore della tabacchicoltura veneta sul totale nazionale

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Quota % volume su ITALIA	24,6%	25,1%	29,9%	29,3%	30,7%	30,6%
Quota % valore su ITALIA	25,1%	25,6%	30,4%	29,9%	31,3%	31,2%

Fonte: ISTAT, valori a prezzi concatenati (base=2005)

Tab. 67 - Superficie investita a tabacco in Veneto per provincia (ettari) 2006-2012

	Verona	Padova	Vicenza	Treviso	Venezia	Rovigo
2006	6286	765	327	132	53	20
2009	7038	782	363	165	54	91
2010	7162	726	395	152	56	91
2011	5969	519	360	136	29	91
2012	2839	293	158	59	25	-

Fonte: Nostre elaborazioni su dati AGEA e AVEPA

Tab. 68 - Volumi di tabacco conferito ai principali centro di raccolta

	2000	2006	2009	2010
		Milioni di kg		
flue cured	17,6	24,7	27,4	25,9
light air cured	2,6	1,9	1,0	0,8
Altri	0,8	0,2	0,2	0,2
TOTALE	20,9	26,8	28,6	26,9
		Quota % su Italia		
flue cured	36,1	45,5	51,5	51,0
light air cured	5,7	5,7	3,2	3,4
TOTALE	16,1	24,6	31,1	34,4

Fonte: AGEA e Nomisma (2010 e 2011)

Fig. 35 - Incidenza percentuale della superficie investita a Virginia Bright sulla superficie a tabacco per comune (2006)

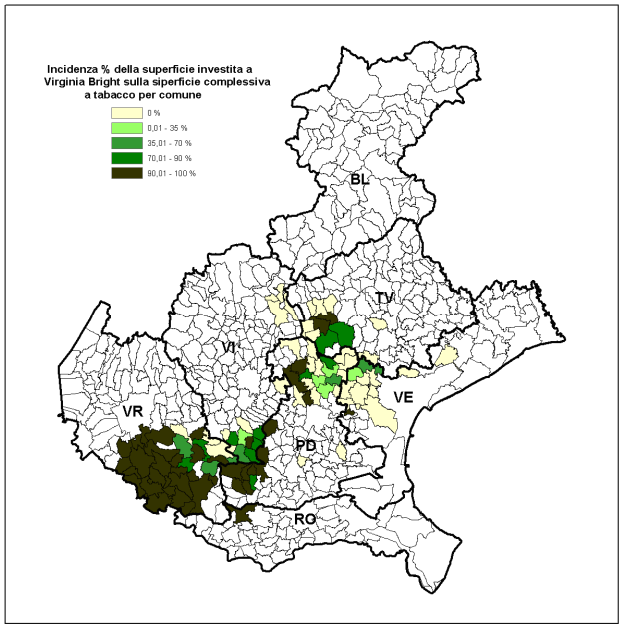
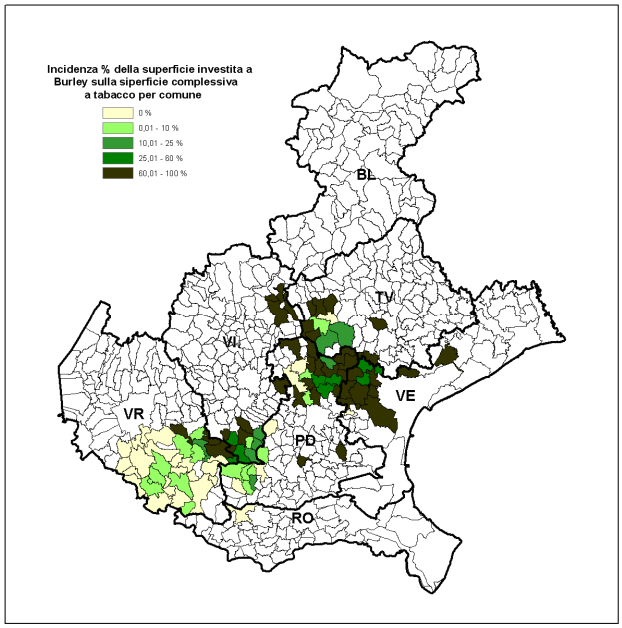


Figura 2 - Incidenza percentuale della superficie investita a Burley sulla superficie a tabacco per comune (2006)



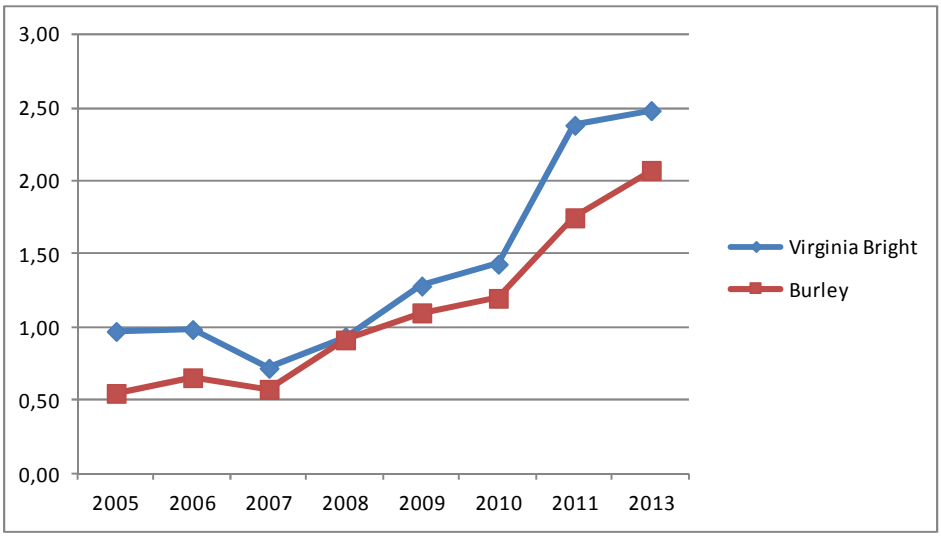
Fonte: Defrancesco, Trestini, 2008

Tab. 69 - Costo di produzione per kg di tabacco grezzo Virginia Bright: impresa-tipo specializzata (€/kg)

	2005	2010	
	tradizionale	tradizionale	irrig. localizzata
Mezzi di terzi	1,93	2,44	2,31
Lavoro	0,80	0,92	0,75
Ammortamenti	0,20	0,25	0,22
Totale	**2,94**	**3,61**	**3,27**

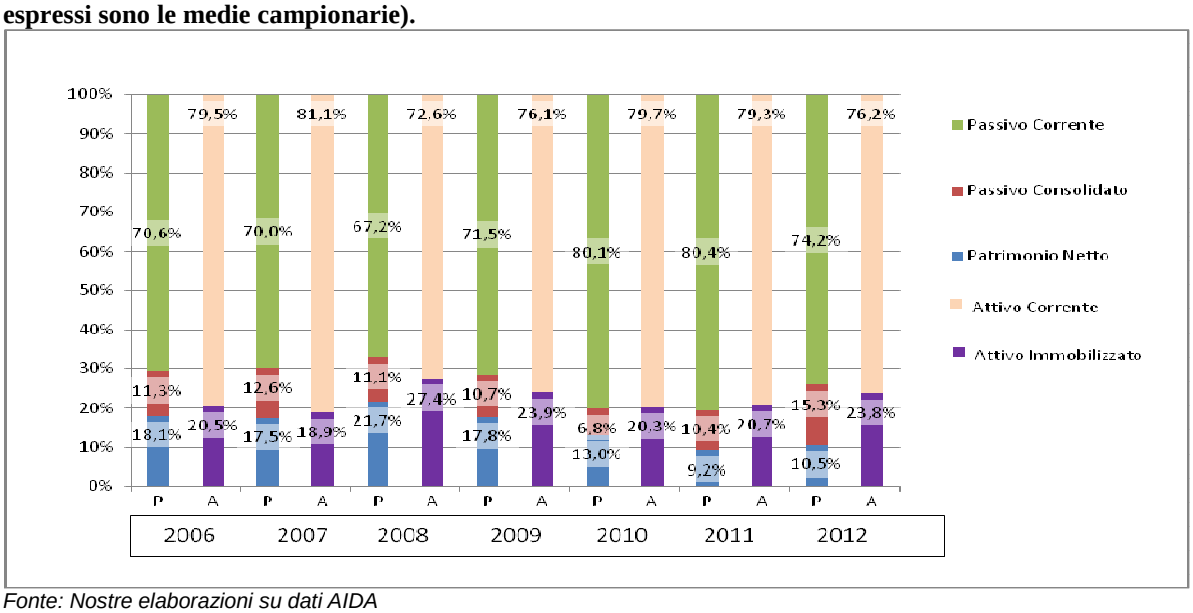
Fonte: Defrancesco e Trestini (2012)

Fig. 36 - Evoluzione dei prezzi delle principali varietà di tabacco greggio secco rilevati nel mese di gennaio



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISMEA

Fig. 37 - Evoluzione 2006 - 2012 della struttura patrimoniale delle cooperative filiera del tabacco (i valori espressi sono le medie campionarie).



Fonte: Nostre elaborazioni su dati AIDA

Tab. 70 - Andamento della numerosità al l°dicembre delle vacche da latte in Veneto e in Italia

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Veneto	202.496	204.397	203.524	208.818	187.541	190.800	224.214
Italia	1.821.370	1.838.783	1.830.711	1.878.421	1.746.140	1.754.981	1.857.004
% Veneto su Italia	11,11	11,11	11,11	11,11	10,74	10,87	12,07

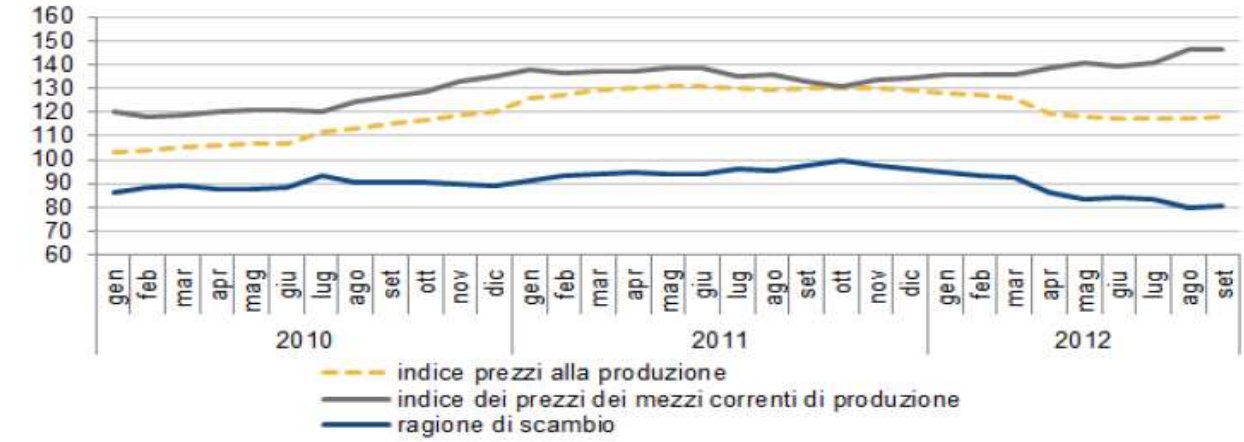
Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT

Tab. 71 – Andamento del latte raccolto presso le aziende agricole dall'industria lattiero casearia in Veneto e in Italia (*in q.li*)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Veneto	8.769.565	9.216.877	10.400.621	10.268.306	10.038.990	9.645.057
Italia	101.925.835	102.652.260	104.893.811	105.602.919	105.731.814	104.796.473
% Veneto su Italia	8,60	8,97	9,91	9,72	9,49	9,20

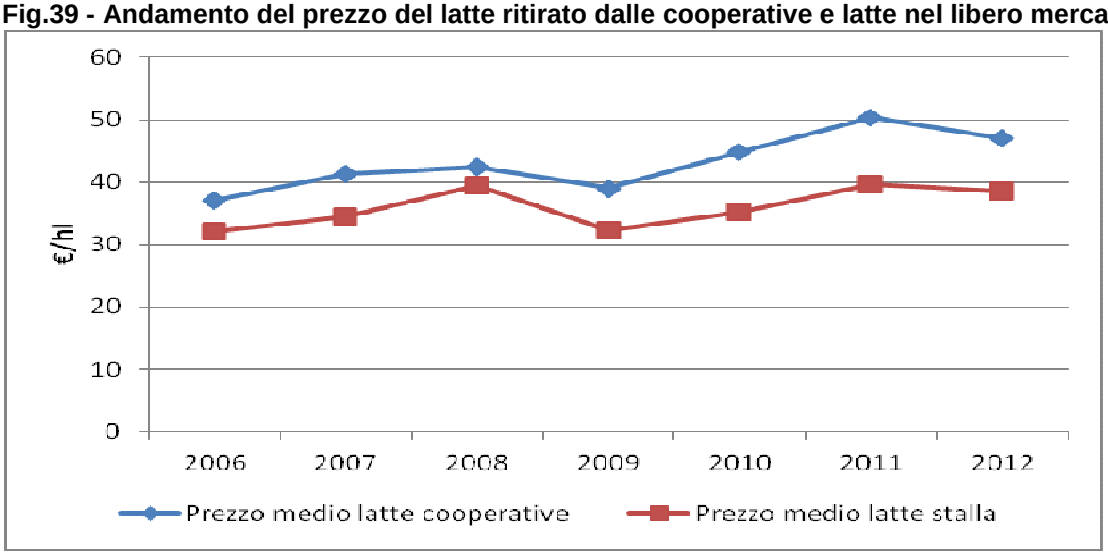
Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT

Fig.38 - Andamento dell'indice dei prezzi alla produzione e dei prezzi dei mezzi correnti di produzione (2000 = 100)



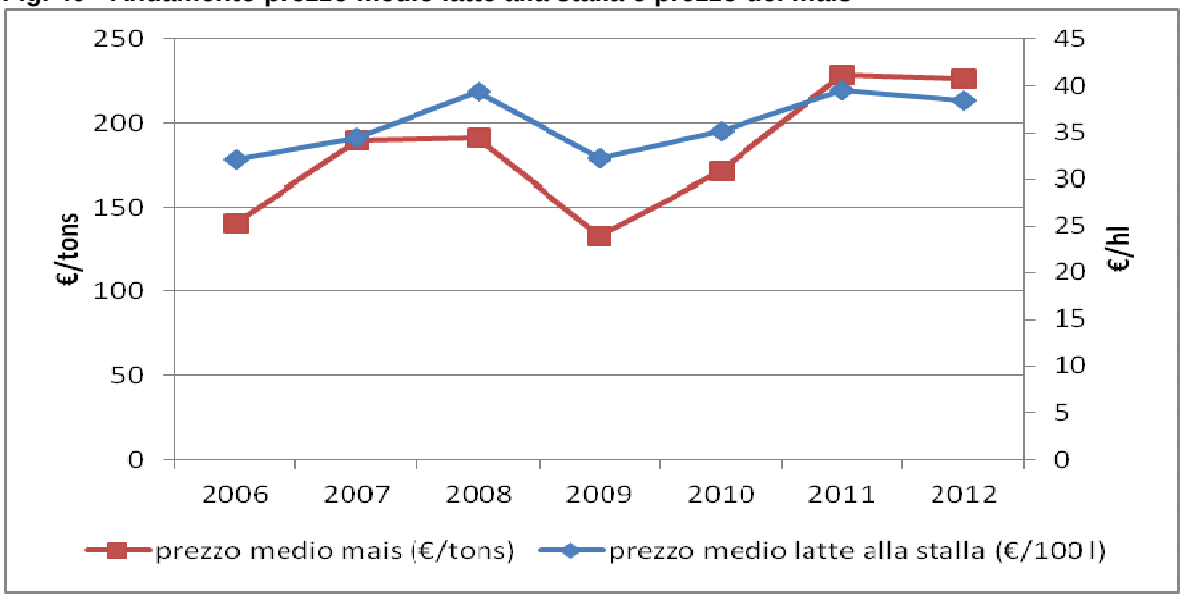
Fonte: Ismea, 2013

Fig.39 - Andamento del prezzo del latte ritirato dalle cooperative e latte nel libero mercato



Fonte:Nostra indagine diretta, 2013

Fig. 40 - Andamento prezzo medio latte alla stalla e prezzo del mais



Fonte: Nostre elaborazioni su dat Clal e borsa merci Padova, 2013

Tab. 72 - Percentuale di ricavi garantita dai diversi canali di vendita (dato medio, val.%)

Settore	Commercio ingrosso – Intermediario - Grossista	Dettaglio tradizionale	GDO	HO.RE.CA.	Consumatore finale	Altre imprese di produzione trasformazione	Tot.
Prodotti lattiero-caseari	30%	18,3%	15,8%	3,8%	24,6%	7,5%	100 %

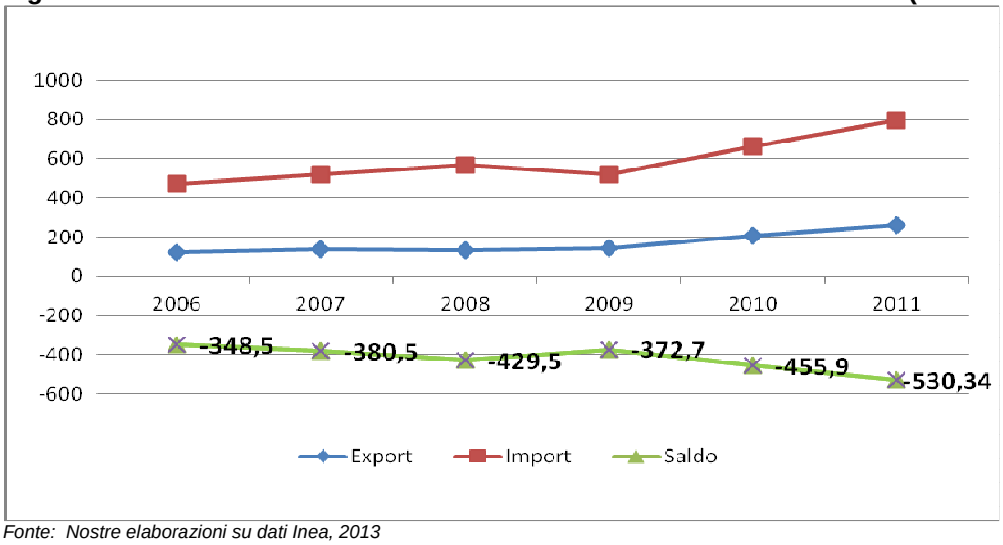
Fonte: Fondazione Nord-Est-FriulAdria Crédit Agricole (aprile 2013)

Tab. 73 - Valore delle esportazioni e importazioni regionali dei prodotti lattiero caseari (*in milioni di euro*)

Anno	Export	Import	Saldo
2006	125,8	474,3	-348,5
2007	139,5	520	-380,5
2008	135,8	565,3	-429,5
2009	146,9	519,6	-372,7
2010	207,7	663,6	-455,9
2011	262,83	793,17	-530,34

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Inea

Fig.41 - Andamento del saldo commerciale della filiera lattiero casearia (*in milioni di euro*)



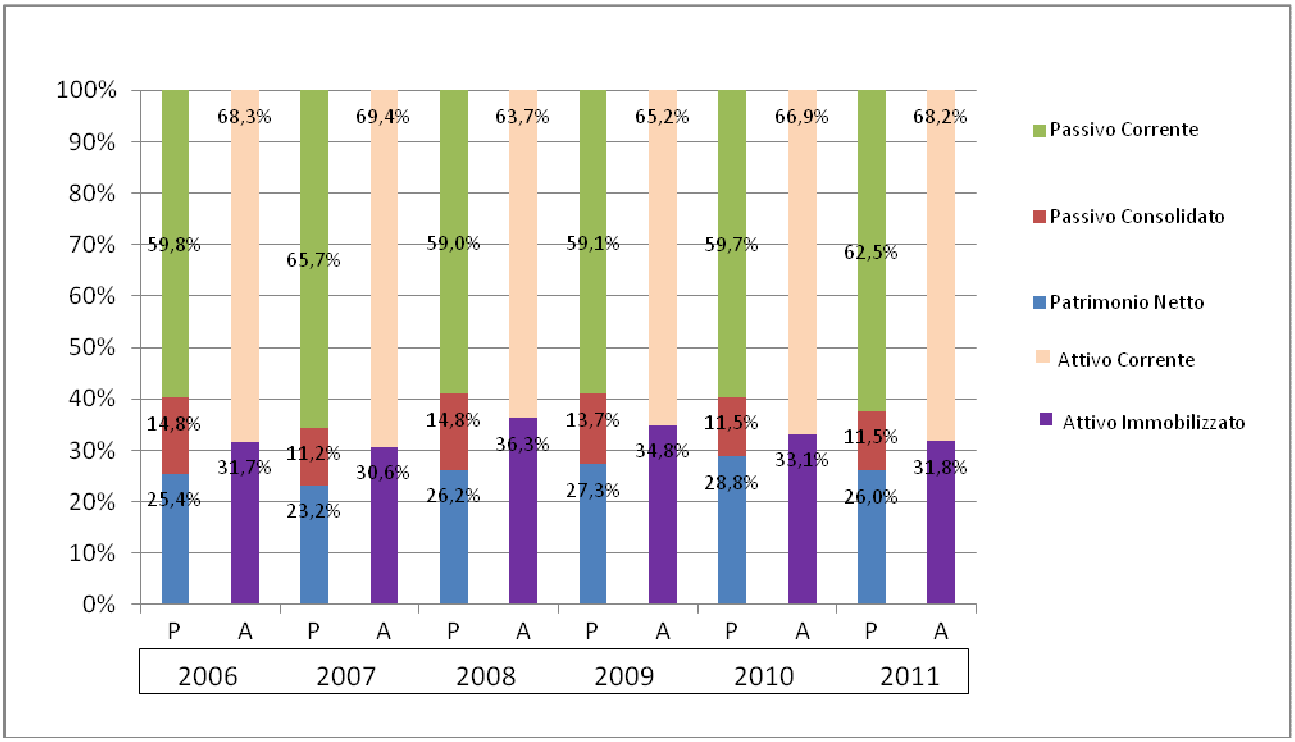
Fonte: Nostre elaborazioni su dati Inea, 2013

Tab. 74 - Indicatori di efficienza delle società della filiera dell'industria lattiero-caseiaria trend 2006 – 2012 (i valori espressi sono le medie campionarie).

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Fatturato per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	439,36	550,43	575,81	597,66	591,39	570,84
Valore aggiunto per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	60,19	70,83	59,32	71,90	62,62	59,39
Costo lavoro per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	33,52	34,15	33,05	36,46	36,03	31,68
Rotazione capitale investito	1,40	1,32	1,33	1,37	1,26	1,37

Fonte: Nostra elaborazioni su dati Aida

Fig.42 - Evoluzione 2006 - 2011 della struttura patrimoniale delle società filiera dell'industria lattiero-casearia (i valori espressi sono le medie campionarie).



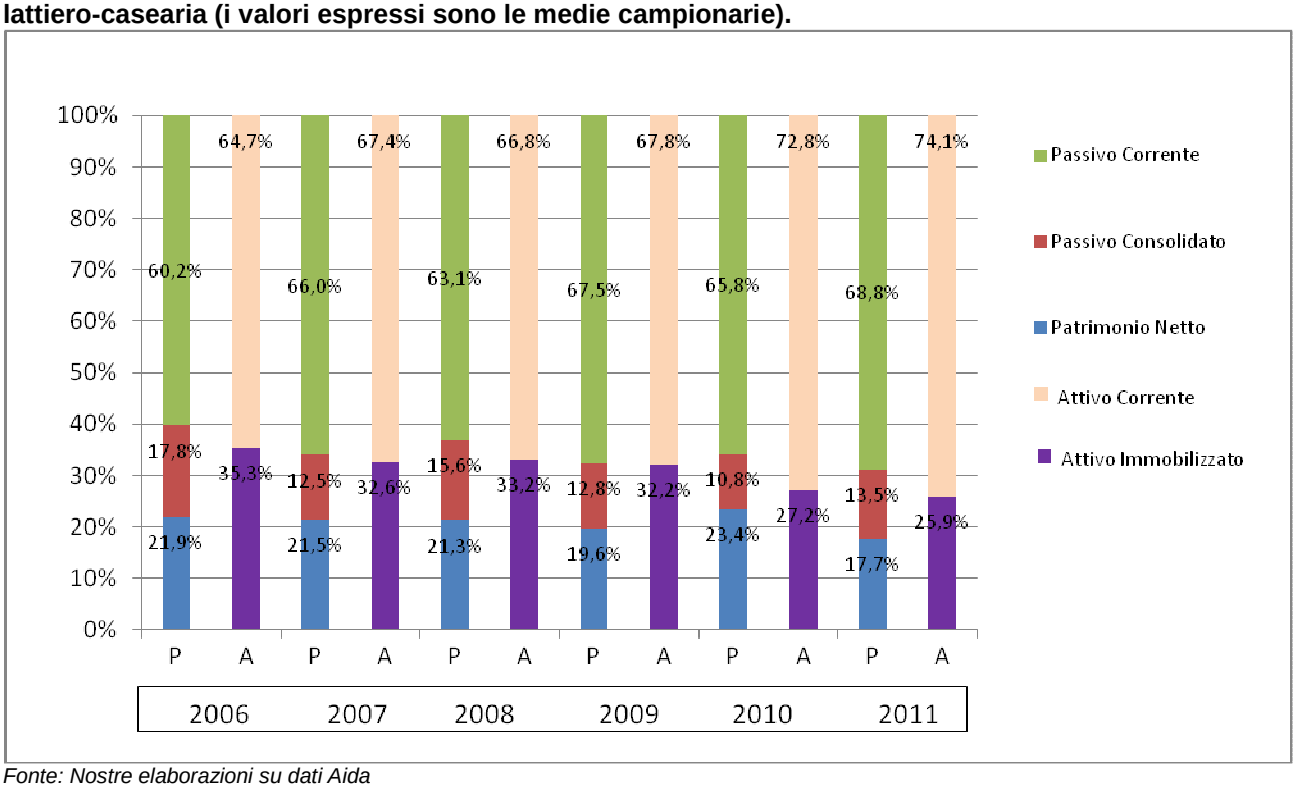
Fonte: Nostre elaborazioni su dati Aida

Tab. 75 - Indicatori di bilancio delle cooperative filiera dell'industria lattiero-trend 2006 – 2012 (i valori espressi sono le medie campionarie).

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Fatturato per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	387,73	336,07	347,43	277,08	379,60	251,83
Valore aggiunto per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	47,63	49,25	47,31	47,65	57,31	34,34
Costo lavoro per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	34,31	35,50	38,45	32,82	36,51	26,23
Rotazione capitale investito	1,26	1,08	1,09	0,91	0,95	0,96

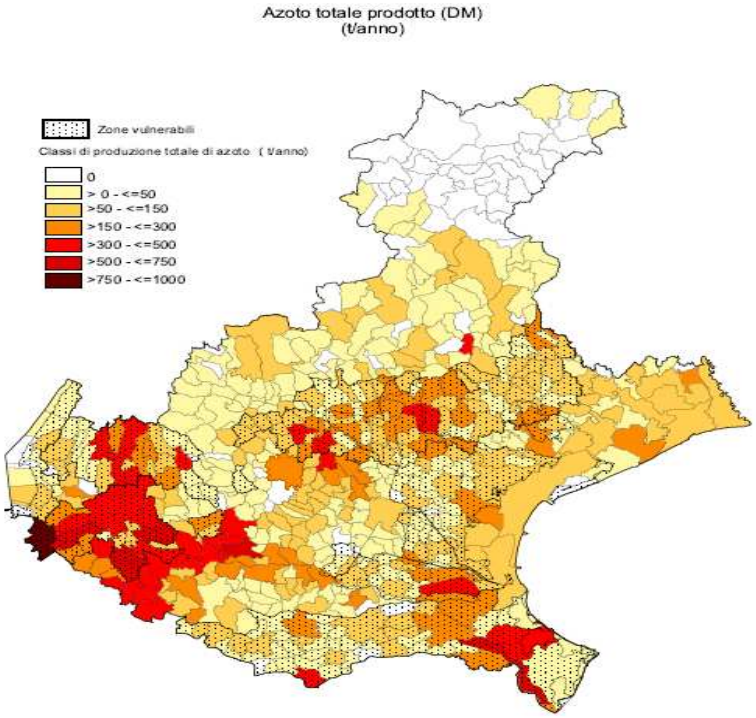
Fonte: Nostre elaborazioni su dati Aida

Fig. 43 - Evoluzione 2006 - 2012 della struttura patrimoniale delle cooperative filiera dell'industria lattiero-casearia (i valori espressi sono le medie campionarie).



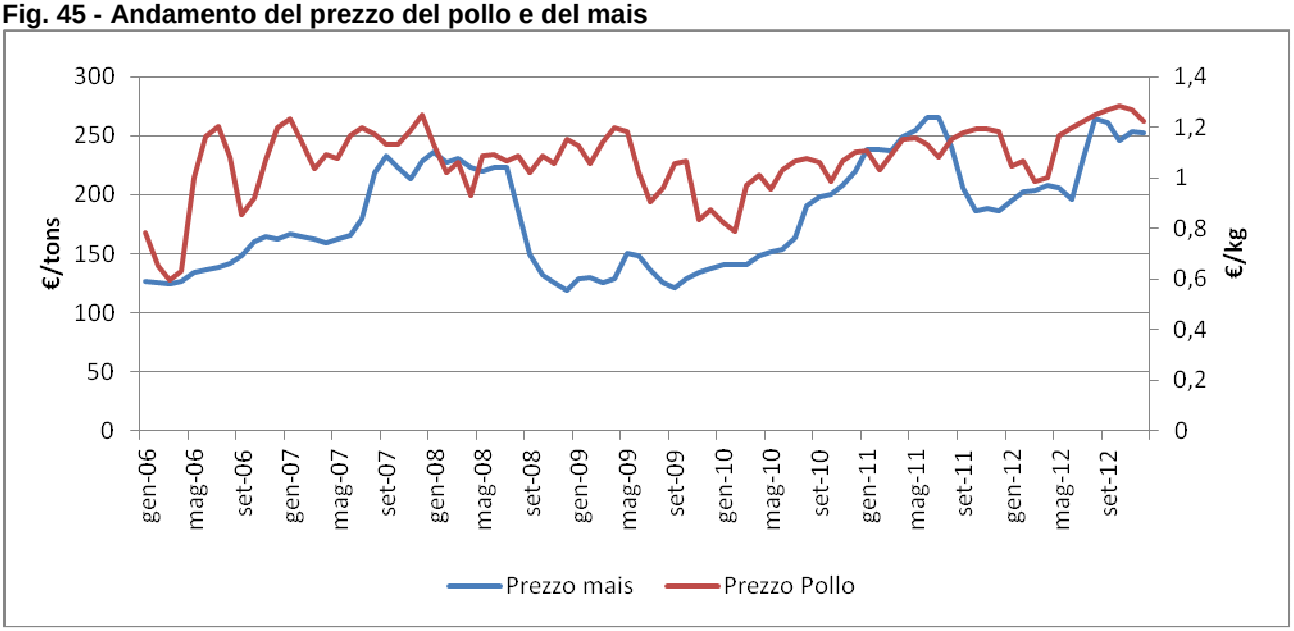
Fonte: Nostre elaborazioni su dati Aida

Fig. 44 - Concentrazione azoto totale prodotto in zone vulnerabili e non



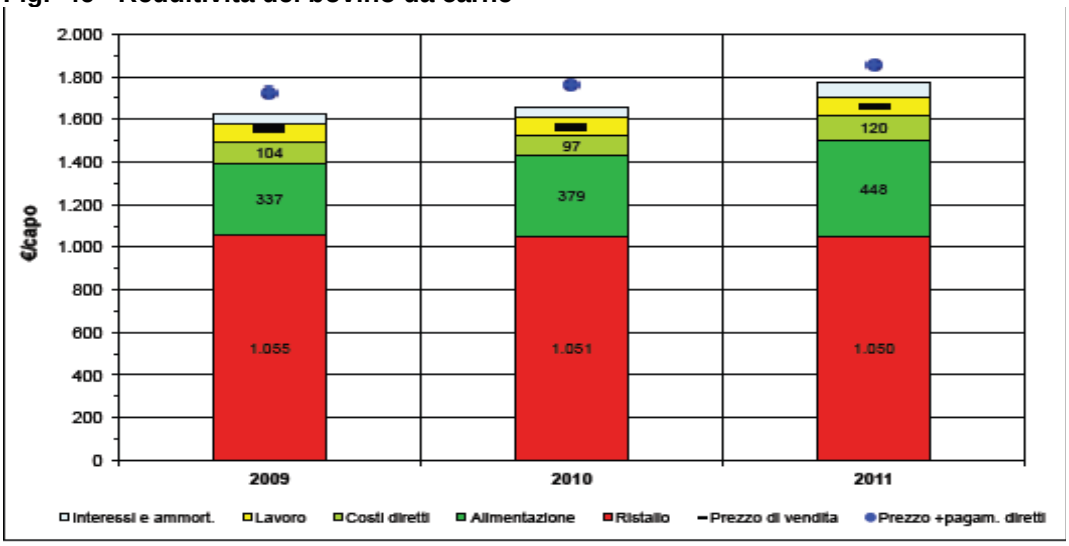
Fonte: Regione Veneto, 2012

Fig. 45 - Andamento del prezzo del pollo e del mais



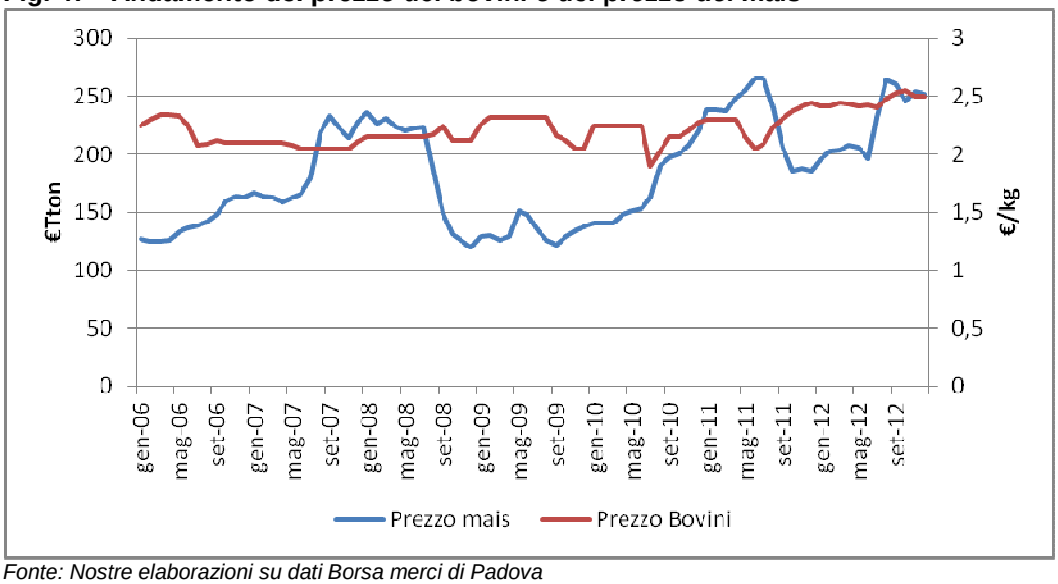
Fonte: Nostre elaborazioni su dati Borsa merci di Padova, 2013

Fig. 46 - Redditività del bovino da carne



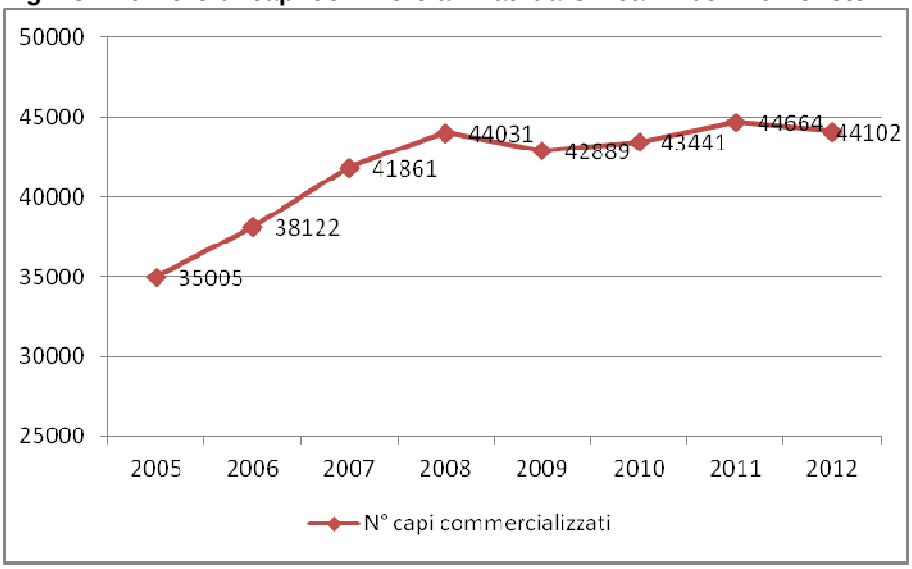
Fonte: CRPA, 2012

Fig. 47 - Andamento del prezzo dei bovini e del prezzo del mais



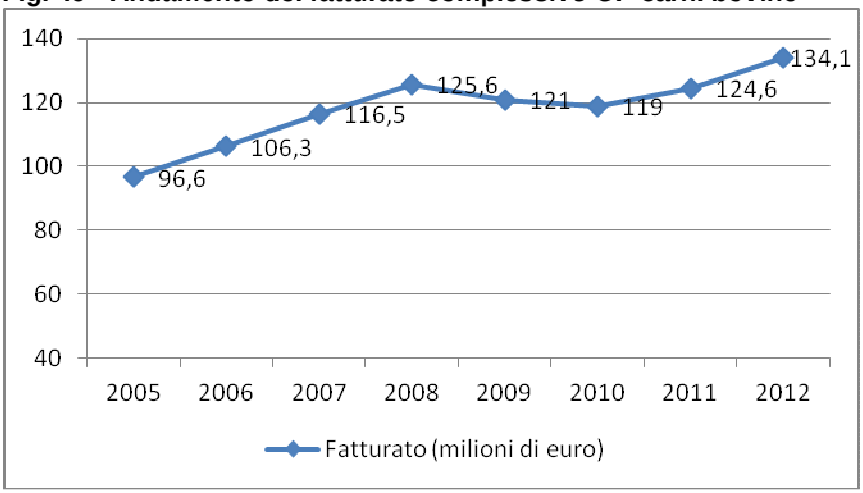
Fonte: Nostre elaborazioni su dati Borsa merci di Padova

Fig. 48 - Numero di capi commercializzati da OP carni bovine Venete



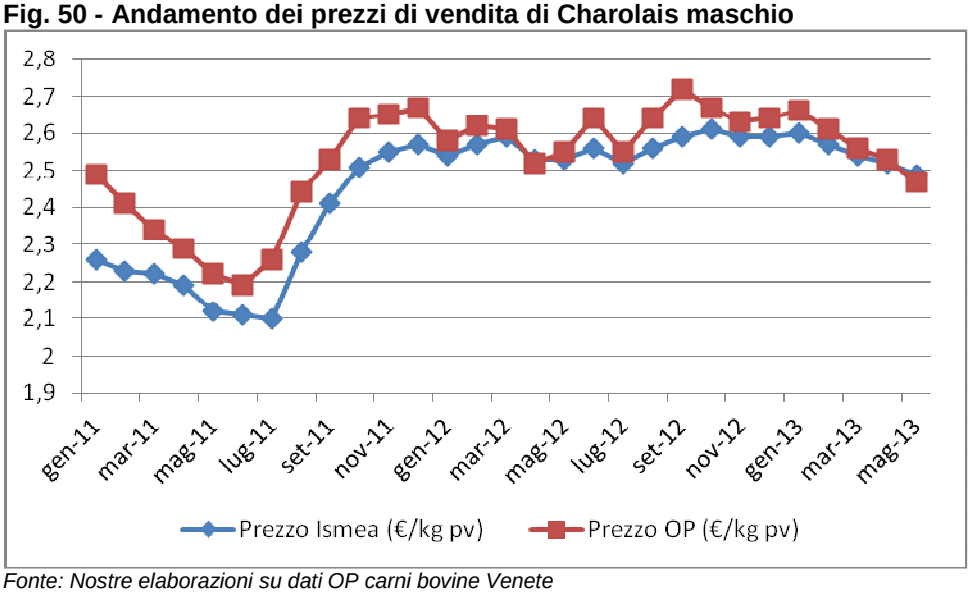
Fonte: Nostre elaborazioni su dati OP carni bovine Venete

Fig. 49 - Andamento del fatturato complessivo OP carni bovine



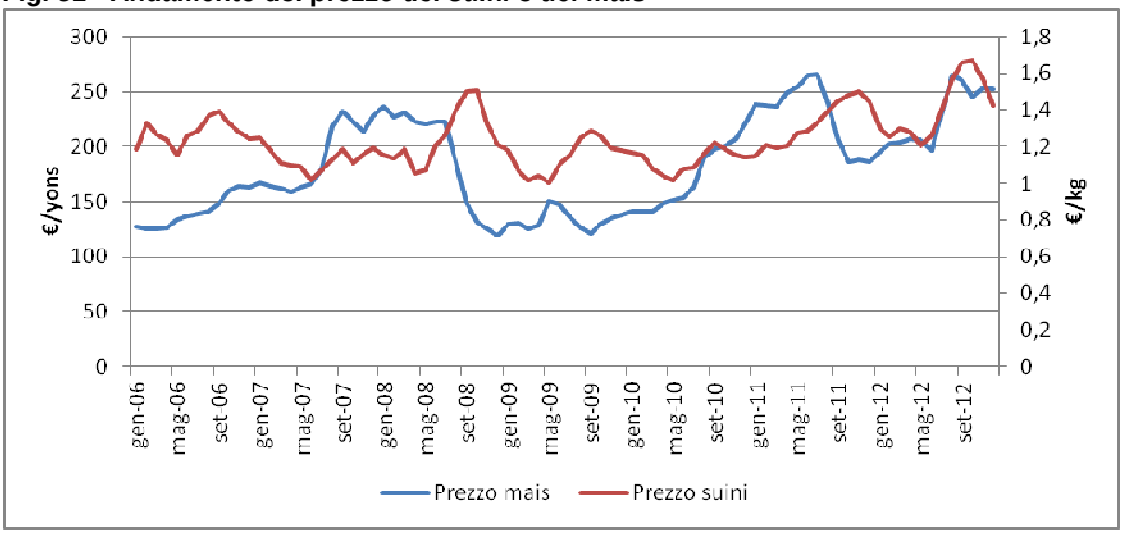
Fonte: Nostre elaborazioni su dati OP Carni bovine Venete

Fig. 50 - Andamento dei prezzi di vendita di Charolais maschio



Fonte: Nostre elaborazioni su dati OP carni bovine Venete

Fig. 51 - Andamento del prezzo dei suini e del mais



Fonte: Nostre elaborazioni su dati Borsa merci di Padova

Tab. 76 - Percentuale di ricavi garantita dai diversi canali di vendita (dato medio, val.%)

Settore	Commercio ingrosso – Intermediario - Grossista	Dettaglio tradizionale	GDO	HO.RE.CA.	Consumatore finale	Altre imprese di produzione trasformazione	Tot.
Lavorazione carne	31%	25,80%	17,90%	3,10%	15,10%	7,10%	100 %

Fonte: Fondazione Nord-Est-FriulAdria Crédit Agricole, 2013

Tab. 77 - Andamento esportazioni carni dal veneto (*valori in milioni di euro*)

Anno	Animali vivi	Carni fresche e congelate	Carni preparate	Totale
2007	6,8	164	44,6	215,4
2008	7,5	180	49,9	237,4
2009	5,9	163,1	52,4	221,4
2010	8,6	216	64,6	289,2
2011	8,44	253,29	82,44	344,17

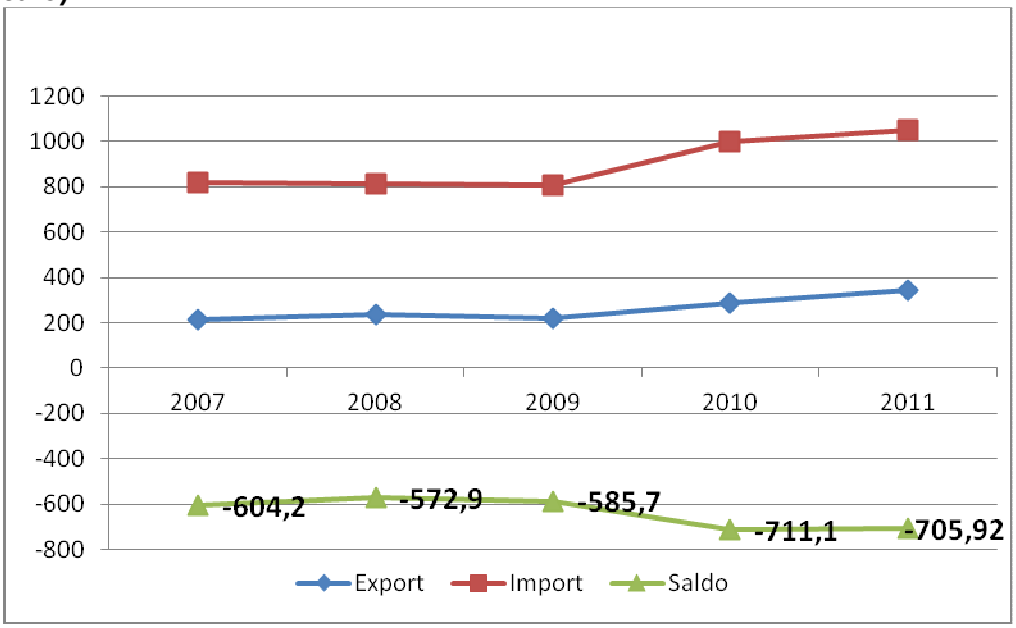
Fonte: Nostre elaborazioni su dati Inea

Tab. 78 - Andamento importazioni carni in veneto (*valori in milioni di euro*)

Anno	Animali vivi	Carni fresche e congelate	Carni preparate	Totale
2007	398,4	348,4	72,8	819,6
2008	327,6	386,6	96,1	810,3
2009	350,6	376,6	79,9	807,1
2010	486,1	426	88,2	1000,3
2011	509,37	449,64	91,08	1050,09

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Inea

Fig. 52 - Andamento del saldo commerciale della filiera carni nel periodo 2007 – 2011 (*in milioni di euro*)



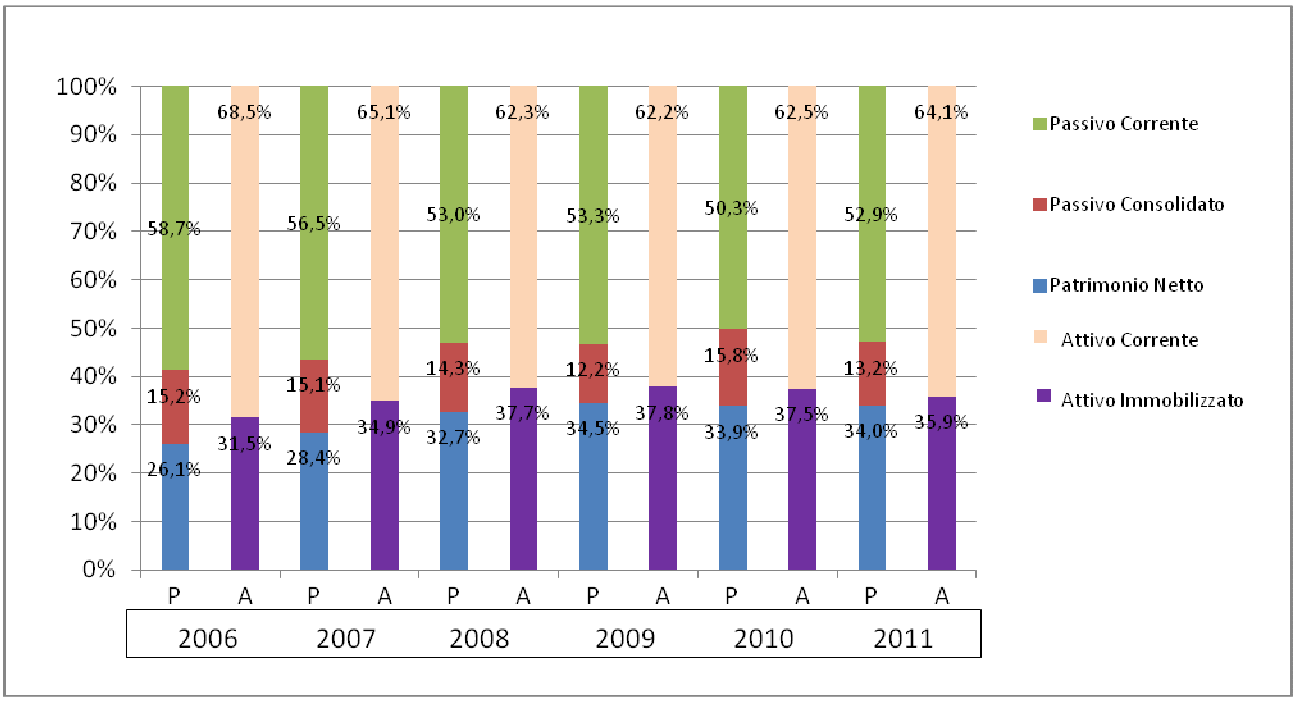
Fonte: Nostre elaborazioni su dati INEA

Tab. 79 - Indicatori di bilancio delle società filiera della lavorazione e conservazione di carne e produzione di prodotti a base di carne trend 2006 – 2011 (i valori espressi sono le medie campionarie).

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Efficienza						
Fatturato per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	513,43	534,96	498,52	554,40	564,67	494,02
Valore aggiunto per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	61,28	72,61	67,96	63,80	66,35	56,91
Costo lavoro per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	31,58	33,87	34,23	34,14	35,35	33,57
Rotazione capitale investito	1,58	1,54	1,45	1,39	1,50	1,55

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Aida

Fig. 53 - Evoluzione 2006 - 2012 della struttura patrimoniale delle società filiera della lavorazione e conservazione di carne e produzione di prodotti a base di carne (i valori espressi sono le medie campionarie).



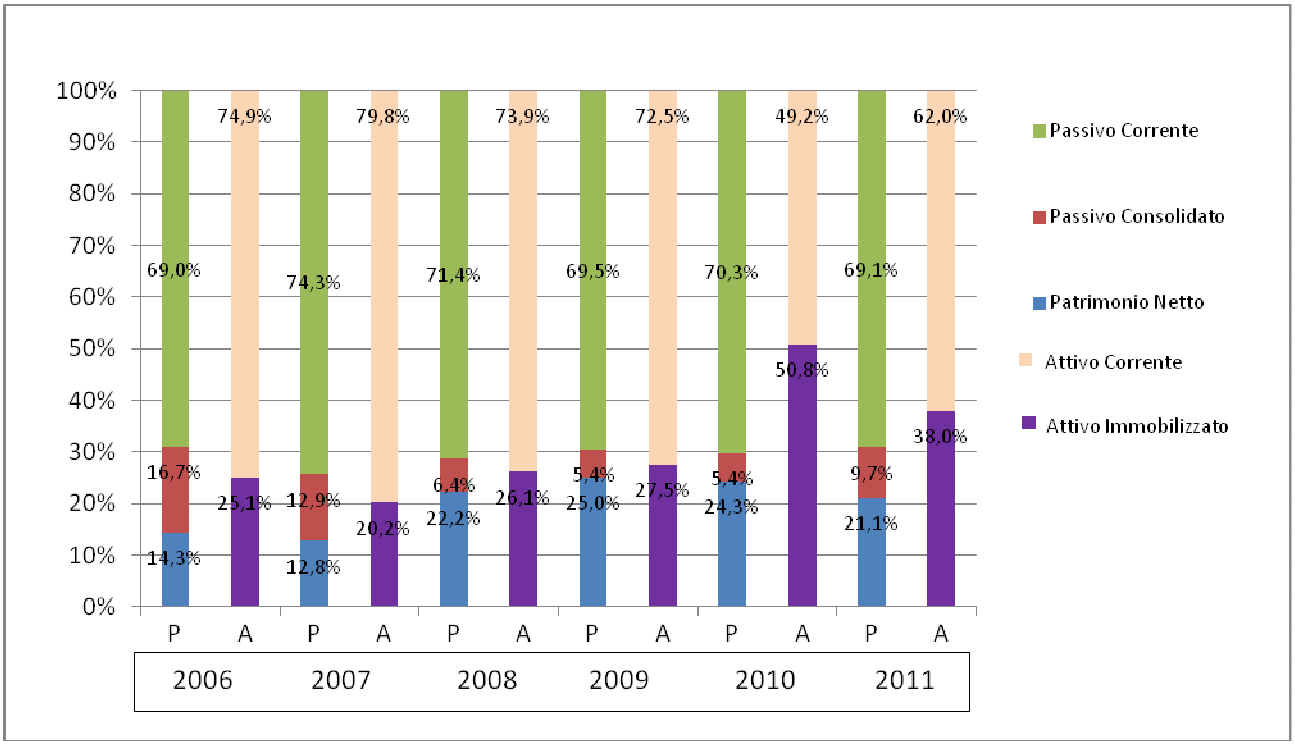
Fonte: Nostre elaborazioni su dati Aida

Tab. 80 - Indicatori di bilancio delle cooperative filiera della lavorazione e conservazione di carne e produzione di prodotti a base di carne trend 2006 – 2012 (i valori espressi sono le medie campionarie).

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Efficienza						
Fatturato per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	226,76	225,37	200,31	146,21	167,98	97,64
Valore aggiunto per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	43,99	31,68	36,29	35,01	34,99	34,79
Costo lavoro per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	36,46	25,63	30,83	30,36	28,94	30,89
Rotazione capitale investito	2,26	2,04	1,85	2,21	1,53	1,92

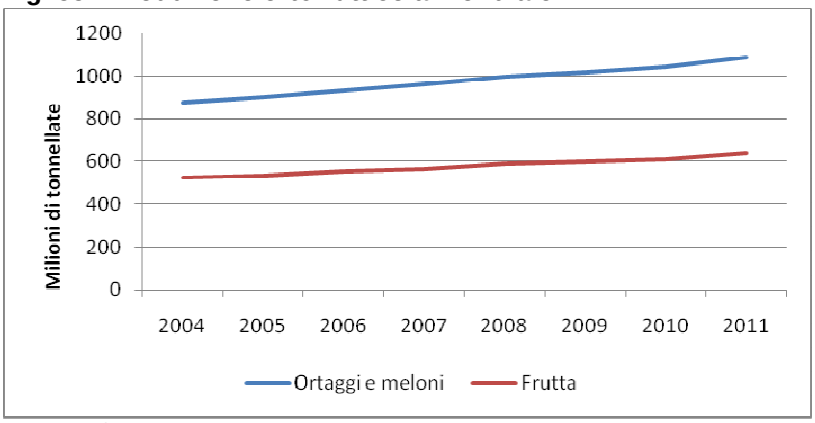
Fonte: Nostre elaborazioni su dati Aida

Figura 54 - Evoluzione 2006 - 2012 della struttura patrimoniale delle cooperative filiera della lavorazione e conservazione di carne e produzione di prodotti a base di carne (i valori espressi sono le medie campionarie).



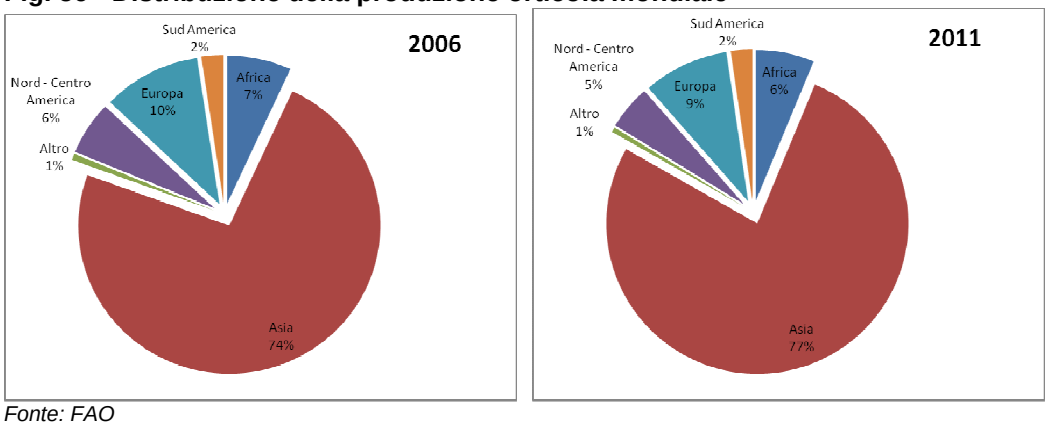
Fonte: Nostre elaborazioni su dati Aida

Fig. 55 - Produzione ortofrutticola mondiale



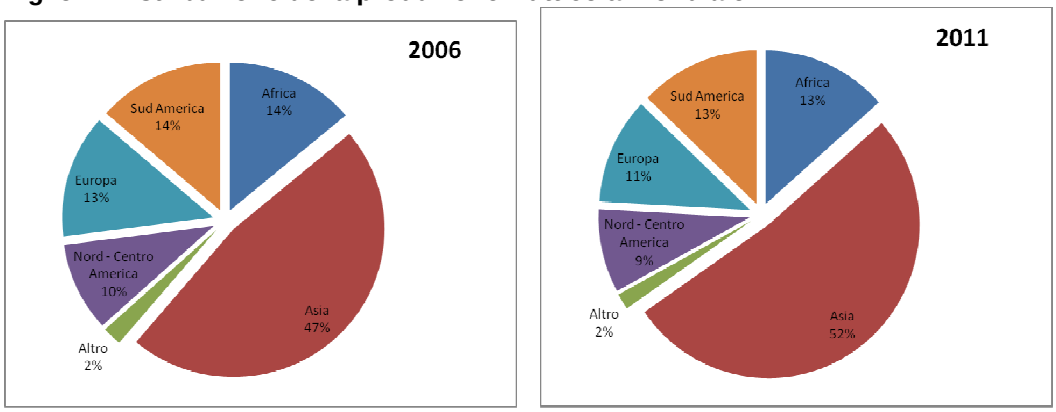
Fonte: FAO

Fig. 56 - Distribuzione della produzione orticola mondiale



Fonte: FAO

Fig. 57 - Distribuzione della produzione frutticola mondiale



Fonte: FAO

Tab. 81 - Superficie, quantità e valore della produzione regionale - Colture arboree (confronto media 2006/07 e 2011/12)

	Sup. media 06-07 (ha)	Sup. media 11-12 (ha)	Sup. 11-12 / 06-07 (%)	Prod. media 06-07 (quintali)	Prod. media 11-12 (quintali)	Prod. 11-12 / 06-07 (%)	Produzione ai prezzi di base - Valori ai prezzi correnti - media 06-07 (000)	Produzione ai prezzi di base - Valori ai prezzi correnti - media 11-12 (000)	Prod. 11-12 / 06-07 (%)
Melo	6.578	6.011	-9	2.391.354	1.789.202	-25	75.050	63.101	-16
Pero	4.041	4.069	1	979.932	953.686	-3	52.596	57.468	9
Albicocca	556	432	-22	61.662	58.735	-5	n.d	n.d	n.d
Ciliegio	2.778	2.683	-3	194.051	176.481	-9	n.d	n.d	n.d
Pesco	2.783	2.063	-26	503.121	350.769	-30	19.366	10.075	-48
Nettarina	2.309	1.460	-37	407.061	249.214	-39	n.d	n.d	n.d
Susino	359	353	-2	49.609	46.242	-7	n.d	n.d	n.d
Actinidia	2.967	3.051	3	718.550	655.691	-9	45.773	35.738	-22
Totale	***22.370***	***20.121***	***-10***	***5.305.337***	***4.280.018***	***-19***	n.d	n.d	*n.d*

Fonte: ISTAT, Sistema informativo su agricoltura e zootecnia

Tab. 82 - Superfici e quantità della produzione regionale – colture orticole in piena aria (confronto media 2006/07 e 2011/12)

	Sup. media 06-07 (ha)	Sup. media 11-12 (ha)	Sup. 11-12 / 06-07 (%)	Prod. media 06-07 (quintali)	Prod. media 11-12 (quintali)	Prod. 11-12 / 06-07 (%)
Pomodoro	296	267	-10	162.549	147.772	-9
Pomodoro da industria	1.469	1.467	-0	850.148	755.380	-11
Fagiolo e fagiolino	1.551	1.375	-11	116.541	98.580	-15
Pisello	634	686	8	55.528	52.769	-5
Aglio e scalogno	410	357	-13	47.260	38.268	-19
Barbabietola da orto	74	51	-32	19.303	11.618	-40
Carota e pastinaca	701	503	-28	266.799	156.094	-41
Cipolla	1.391	1.431	3	430.638	426.443	-1
Porro	229,5	121,5	-47	62.246	30.635	-51
Rapa	50,5	45	-11	11.041	9.745	-12
Ravanello	21,5	13	-40	3.605	2.165	-40
Asparago	1619	1585	-2	96.485	85.443	-11
Bietola da costa	272,5	227,5	-17	62.132	49.866	-20
Broccoletti di rapa	15	36	140	3.750	9.756	160
Carciofo	41	41	0	3.076	2.284	-26
Cavolo cappuccio	682,5	659	-3	231.543	232.794	1
Cavolo verza	757,5	722	-5	239.863	223.285	-7
Cavolo di Bruxelles	61	20,5	-66	15.698	4.890	-69
Altri cavoli	39,5	25,5	-35	9.875	6.270	-37
Cavolfiore e cavolo broccolo	461,5	432	-6	126.494	109.640	-13
Finocchio	219,5	227,5	4	59.820	54.578	-9
Indivia (riccia o scarola)	427	413,5	-3	84.543	81.076	-4
Lattuga	1010	887,5	-12	216.154	187.560	-13
Radicchio o cicoria	9170	7861,5	-14	1.286.395	1.049.185	-18
Prezzemolo	23	16	-30	4.816	2.545	-47
Sedano	194	147	-24	64.745	46.789	-28
Spinacio	399,5	359	-10	61.953	50.255	-19
Cetriolo da mensa	153	109	-29	32.562	39.475	21
Cetriolo da sottaceti	274	187,5	-32	39.141	26.713	-32
Cocomero	729	853,5	17	275.524	334.095	21
Fragola	188	182	-3	30.888	29.471	-5
Melanzana	566	496,5	-12	166.650	177.265	6
Peperone	585,5	483,5	-17	146.103	130.415	-11
Popone o melone	1325,5	1348,5	2	372.720	368.432	-1
Zucchina	1023,5	1141	11	280.786	308.654	10
Funghi di coltivazione	-	-	-	509.614	495.635	-3
Totale	**27.064**	**24.777**	**-8**	**6.446.982**	**5.835.835**	**-9**

Fonte: ISTAT

Tab. 83 - Superfici e quantità della produzione regionale – colture orticole in serra (confronto media 2006/07 e 2011/12)

	Sup. media 06-07 (are)	Sup. media 11-12 (are)	Sup. 11-12 / 06-07 (%)	Prod. media 06-07 (quintali)	Prod. media 11-12 (quintali)	Prod. 11-12 / 06-07 (%)
Asparago	2.476	3.278	32	1.426	1.817	27
Cetriolo da mensa	21.486	19.526	-9	156.560	158.535	1
Fagiolino	7.590	7.530	-	12.268	12.406	-
Fragola	55.595	63.479	14	126.270	156.260	24
Lattuga	61.985	62.041	0	182.565	169.545	-7
Melanzana	9.104	9.355	3	53.593	48.847	-9
Popone o melone	48.309	41.264	-15	150.232	151.655	1
Peperone	20.154	19.533	-3	103.852	93.033	-10
Pomodoro	65.401	54.175	-17	488.412	392.054	-20
Zucchina	25.327	24.041	-5	95.805	95.433	-0
Basilico	2.274	1.647	-28	3.402	2.303	-32
Bieta da orto	175	130	-26	665	440	-34
Bietola	3.170	2.793	-12	21.142	17.528	-17
Carota	1.018	981	-4	6.016	5.731	-5
Cocomero	463	475	3	4.919	4.200	-15
Finocchio	150	150	0	600	600	0
Indivia	8.264	8.450	2	19.807	20.215	2
Radicchio	10.872	5.068	-53	36.514	8.087	-78
Pisello	556	500	-10	721	650	-10
Prezzemolo	1.250	1.417	13	1.591	4.008	152
Ravanello	1.203	1.195	-1	1.919	1.897	-1
Sedano	2.715	2.452	-10	16.534	13.439	-19
Spinacio	2.925	3.144	7	7.542	6.422	-15
Valeriana	21.754	17.655	-19	26.129	21.272	-19
Altri ortaggi	12.384	2.330	-81	15.337	4.865	-68
Totale	**386.594**	**352.606**	**-9**	**1.533.814**	**1.391.239**	**-9**

Fonte: ISTAT

Tab. 84 - Superfici e quantità della produzione regionale – leguminose e piante da tubero (confronto media 2006/07 e 2011/12)

	Sup. media 06-07 (ettari)	Sup. media 11-12 (ettari)	Sup. 11-12 / 06-07 (%)	Prod. media 06-07 (quintali)	Prod. media 11-12 (quintali)	Prod. 11-12 / 06-07 (%)
Fagiolo	265	231	-13	6.956	6.766	-3
Pisello proteico	351	252,5	-28	19.623	9.720	-50
Pisello da granella	120	61,5	-49	4.172	1.799	-57
Patata primaticcia	72	300,5	317	22.065	54.140	145
Patata comune	3.583	3368	-6	1.363.305	1.151.103	-16
Batata o patata dolce	313	221	-30	55.805	40.519	-27
Totale piante da tubero	**3.968**	**3.889**	**-2**	**1.441.175**	**1.245.762**	**-14**

Fonte: ISTAT

Tab. 85 - Valore della produzione regionale – orticole e leguminose (confronto media 2006/07 e 2011/12)

	Produzione ai prezzi di base - Valori ai prezzi correnti - media 06-07 (000)	Produzione ai prezzi di base - Valori ai prezzi correnti - media 11-12 (000)	Prod. 11-12 / 06-07 (%)
Legumi secchi	2.426	1.980	-18
Patate	56.273	49.080	-13
Fagioli freschi	14.427	15.265	6
Cipolle e porri	27.953	25.896	-7
Carote	11.577	7.948	-31
Carciofi	244	228	-7
Cavoli	23.916	25.992	9
Cavolfiori	5.121	5.233	2
Indivia	6.395	6.075	-5
Lattuga	57.063	65.133	14
Radicchio	81.506	62.771	-23
Melanzane	12.473	12.193	-2
Peperoni	15.999	15.198	-5
Zucchine	21.976	22.215	1
Cocomeri	3.278	3.664	12
Poponi	21.351	21.077	-1
Fragole	42.394	50.455	19

Fonte: ISTAT

Tab. 86 - Superfici aggregate dalle OP ortofrutticole venete per tipologia di prodotto

Anno	Superficie totale delle OP	Frutta (ha)	Ortaggi (ha)	Var. % superficie (n/n-1)
2006	13.246	8.660	4.257	-
2007	13.498	9.036	4.410	1,90
2008	13.107	8.990	4.093	-2,89
2009	13.693	8.926	4.767	4,47
2010	15.219	9.659	5.569	11,14
2011	14.718	8.694	6.024	-3,29

Fonte: Veneto Agricoltura

Tab.87 - Produzione commercializzata dalle OP

Anno	Quantità (t)	Valore (euro)	Var. % n/n-1 della quantità	Var. % n/n-1 del valore
2006	313.112	210.138.705	-	-
2007	373.619	249.913.185	19,3	18,9
2008	334.273	255.853.433	-10,5	2,4
2009	391.988	300.380.362	17,3	17,4
2010	414.677	356.281.149	5,8	18,6
2011	403.029	341.605.628	-2,8	-4,1

Fonte: Veneto Agricoltura

Tab. 88 - Produzione commercializzata - dati in quantità e valore per canale di commercializzazione

	Prodotti commercializzati freschi e trasformati (in t)	Prodotti commercializzati per il mercato dei prodotti freschi (valore in euro)				Prodotti venduti per la trasformazione (valore in euro)		Altre attività (art. 7 del reg. 1432/2003) Prodotti trasformati	Prodotti commercializzati freschi e trasformati (in euro)
		Supermercati / catene (vendita diretta)	Vendita all'ingrosso / centrali di acquisto/ mercato	Piccoli dettaglianti	Altri (esportazioni,..)	Prodotti venduti freschi ad imprese di trasformazione	Prodotti trasformati dalle stesse OP		
2006	313.112	43.213.712	100.711.549	1.899.860	47.677.268	16.636.314	-	20.537.391	210.138.704
2007	373.619	67.248.170	102.934.209	3.603.277	48.383.699	27.743.831	-	20.721.569	249.913.186
2008	334.273	69.468.047	91.117.053	3.952.243	68.041.052	23.275.037	-	16.385.803	255.853.432
2009	391.988	101.390.376	105.912.347	4.882.112	64.751.358	21.682.849	1.761.320	309.097	300.380.362
2010	414.677	120.925.729	117.691.969	4.351.177	87.031.777	17.512.491	8.768.005	203.397	356.281.149
2011	403.029	135.458.386	110.378.941	3.252.012	62.675.642	27.509.537	2.331.109	513.436	341.605.627

Fonte: Veneto Agricoltura

Tab. 89 - Incidenza valore produzione commercializzata dalle OP ortofrutticole venete sul valore totale del comparto (fonte: ISTAT, contabilità nazionale)

	2008				2011			
	OP	Veneto-OP	Veneto	%	OP	Veneto-OP	Veneto	%
Lattughe e altre insalate	23.773.635	26.734.365	50.508.000	47,07	74.050.437	2.375.167	76.425.604	96,89
Mele	32.351.108	43.758.030	76.109.138	42,51	41.455.269	18.455.731	59.911.000	69,19
Funghi	33.416.615	65.367.885	98.784.500	33,83	40.934.662	50.069.498	91.004.161	44,98
Fragole	17.320.922	47.954.289	65.275.211	26,54	23.244.474	18.145.526	41.390.000	56,16
Pere	21.627.398	40.964.958	62.592.356	34,55	13.228.309	36.171.691	49.400.000	26,78
Radicchi	14.876.200	84.493.024	99.369.223	14,97	11.888.093	57.144.907	69.033.000	17,22
Cavoli	-	-	-	-	11.769.076	14.174.924	25.944.000	45,36
Altri ortaggi e legumi	-	-	-	-	8.185.099	6.974.901	15.160.000	53,99
Kiwi	8.842.576	24.941.933	33.784.509	26,17	7.919.263	37.923.737	45.843.000	17,27
Pomodori	-	-	-	-	7.558.420	34.940.580	42.499.000	17,78
Cipolle e scalogni	6.579.094	17.455.788	24.034.882	27,37	6.625.083	9.994.917	16.620.000	39,86

Fonte: Veneto Agricoltura

Tab. 90 - Andamento del saldo della bilancia commerciale

	Settore primario				Industria alimentare			Saldo del comparto
	Legumi ed ortaggi freschi	Legumi ed ortaggi secchi	Agrumi	Altra frutta fresca	Frutta secca	Ortaggi trasformati	Frutta trasformata	
2006	18,2	n.d	n.d	76,5	n.d	n.d	-91,1	**3,6**
2007	28	n.d	-0,5	126,7	n.d	n.d	-73,3	**80,9**
2008	69,4	-5,5	2,5	140,2	-7,1	-82,4	44,4	**161,5**
2009	51,5	-10,9	-10,7	86,4	-6,5	-79,4	49,2	**79,6**
2010	68,8	-12,4	-2,2	157,1	-12,9	-84,4	4,6	**118,6**
2011	58,6	-15,41	-4,94	128,93	-17,83	-88,16	8,61	**69,8**

**Nel 2006 la voce "legumi ed ortaggi freschi" comprende anche i prodotti dei vivai, la voce "altra frutta fresca" comprende anche le piante per la preparazione di bevande e le spezie, la voce "frutta trasformata" comprende preparati e conserve di frutta e verdure.*
*** Nel 2007 la voce legumi ed ortaggi freschi " comprende agrumi ed ortaggi freschi e secchi, la voce "frutta trasformata" comprende ortaggi trasformati e frutta trasformata.*
Fonte: nostre elaborazioni su dati Inea

Tab. 91 - Margine lordo coltura

	2008	2009	2010	2011
Insalata-lattuga	13.222	14.055	11.683	14.835
Radicchio	13.463	13.538	11.130	9.952
Melone	6.471	7.284	8.081	10.849
Pomodoro da industria	4.544	3.736	3.826	5.261
Melo	10.299	8.042	9.032	7.520
Actinidia	12.248	9.705	8.615	9.019
Pero	9.296	8.117	9.501	6.884

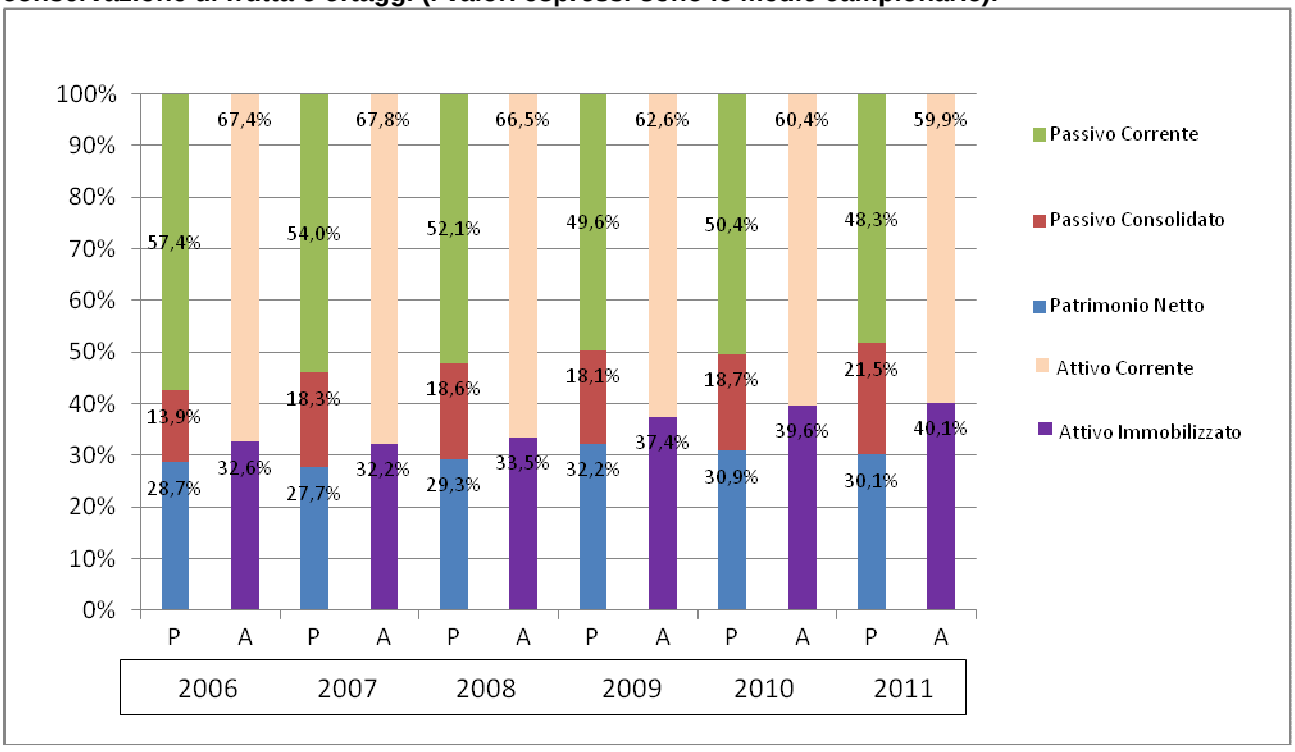
Fonte: Banca dati Rica

Tab. 92 - Indicatori di bilancio delle società filiera della lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi trend 2006 – 2012 (i valori espressi sono le medie campionarie).

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Efficienza						
Fatturato per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	509,63	535,94	490,90	496,39	539,73	467,75
Valore aggiunto per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	60,83	75,00	56,93	60,68	60,04	60,67
Costo lavoro per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	31,98	34,59	32,72	34,24	34,53	35,60
Rotazione capitale investito	1,32	1,28	1,23	1,25	1,29	1,22

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida

Fig. 58 - Evoluzione 2006 - 2011 della struttura patrimoniale delle società filiera della lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi (i valori espressi sono le medie campionarie).



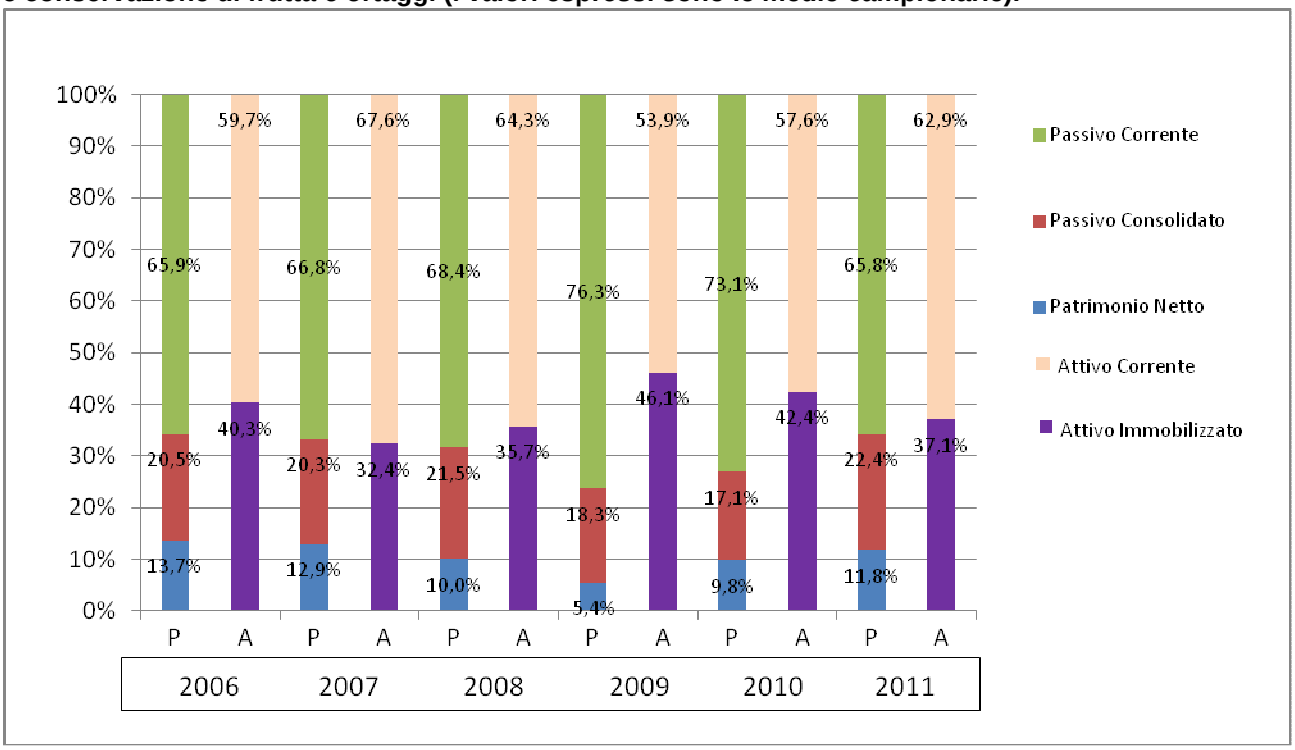
Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida

Tab. 93 - Indicatori di bilancio delle cooperative filiera della lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi trend 2006 – 2012 (i valori espressi sono le medie campionarie).

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Efficienza						
Fatturato per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	1111,94	732,37	958,59	888,62	654,05	784,60
Valore aggiunto per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	54,58	102,05	83,41	73,76	50,69	34,34
Costo lavoro per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	31,35	59,30	41,15	27,93	36,52	22,52
Rotazione capitale investito	2,07	1,34	1,59	1,62	1,83	1,36

Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida

Fig. 59 - Evoluzione 2006 - 2011 della struttura patrimoniale delle cooperative filiera della lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi (i valori espressi sono le medie campionarie).



Fonte: nostre elaborazioni su dati Aida

Tab. 94 - La filiera vitivinicola veneta.

STRUTTURA	**2010**	**2012**
Superficie vitata	74.858	76.278
Numero di aziende con vite	34.322	32.628
Numero di aziende per ettari di superficie		
<0,5	14.083	13.016
0,5-1	6.166	5.646
1-2	5.440	5.165
2-5	5.336	5.327
5-10	2.127	2.174
10-20	833	915
>20	337	385
Numero di aziende gestite da donne	8.186 (24%)	7.900 (24%)
Numero di aziende gestite da giovani	2.156 (6%)	2.409 (7%)
Le strutture viticole		
Produzione di uva in quintali	11.294.382	10.800.816
Quintali prodotti dai Viticoltori		
- Associati	6.020.212	5.226.798 (49%)
- Indipendenti senza attività di vinificazione	2.235.876	2.391.846 (22%)
- Indipendenti con attività di vinificazione	3.030.295	3.142.172 (22%)
Le strutture di trasformazione		
Produzione di vino totale (ettolitri)	9.456.021	9.257.223
Ettolitri trasformati		
- Aziende agricole	2.709.125	2.809.221 (30%)
- Vinificatori puri	1.661.769	1.701.180 (18%)
- Cantine sociali	5.085.127	4.746.821 (52%)
Le strutture di imbottigliamento		
Ettolitri imbottigliati		8.821.798
Numero di imbottigliatori		1.112
Numero di imbottigliatori per classi di hl		
0 - 500		642
500 - 1000		138
1000 - 5000		190
5000 - 10000		42
10000 - 50000		54
50000 - 100000		25
100000 - 500000		19
> 500000		2
Cantine sociali		
Numero di aziende conferitrici	19.626	18.241
Ettari gestiti dai soci	34.439	34.926

Fonte: Censimento per i dati sulla superficie vitata e sul numero di aziende 2000; Schedario viticolo veneto; Denunce di produzione e Rivendicazioni Avepa; Regione Veneto per le strutture di imbottigliamento; Confcooperative per le Cantine Sociali

Tab. 95 - Indicatori di bilancio delle società vitivinicole trend 2006 – 2012 (i valori espressi sono le medie campionarie).

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Efficienza						
Fatturato per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	635.79	666.10	662.44	687.55	783.90	693.77
Valore aggiunto per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	102.75	102.85	103.43	106.45	127.29	108.76
Costo lavoro per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	40.44	41.03	39.23	43.32	46.41	43.58
Rotazione capitale investito	0.99	0.91	0.88	0.88	0.84	0.82

Fonte:AIDA

Tab. 96 - Indicatori di bilancio delle cooperative vitivinicole trend 2006 – 2011 (i valori espressi sono le medie campionarie).

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Efficienza						
Fatturato per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	732,21	734,15
Valore aggiunto per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	63,57	73,53
Costo lavoro per addetto (Migl./Dip.) migl. EUR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	42,68	14,52
Rotazione capitale investito	1,01	1,15	1,27	1,11	0,74	0,70

Fonte:AIDA

Tab. 97 - Volumi commercializzati nel mercato nazionale – mln L.

Categorie	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Off Trade	1,659.2	1,639.6	1,617.2	1,609.7	1,606.1	1,608.8
On trade	1,116.2	1,086.7	1,050.5	939.8	896.5	853.0
Totale	2,775.4	2,726.3	2,667.7	2,549.4	2,502.5	2,461.8

Fonte: Euromonitor 2013

Tab.98 - Ripartizione delle vendite all'interno del canale off trade.

Outlets	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Discount	6.1	7.0	8.2	8.7	8.8	8.8
Negozi specializzati	10.3	10.3	10.4	10.4	10.4	10.3
Ipermercati	13.3	13.3	13.7	14.0	14.4	14.5
Piccoli alimentari	7.2	7.6	7.7	7.6	7.6	7.4
Supermercati	23.8	24.2	24.7	24.9	25.0	25.0
Altri alimentari	31.6	29.8	27.4	26.4	25.7	25.8
Vendita in azienda	6.4	6.5	6.4	6.5	6.5	6.5
Vendita per corrispondenza	0.6	0.6	0.5	0.5	0.4	0.4
Internet	0.7	0.9	1.0	1.1	1.1	1.3

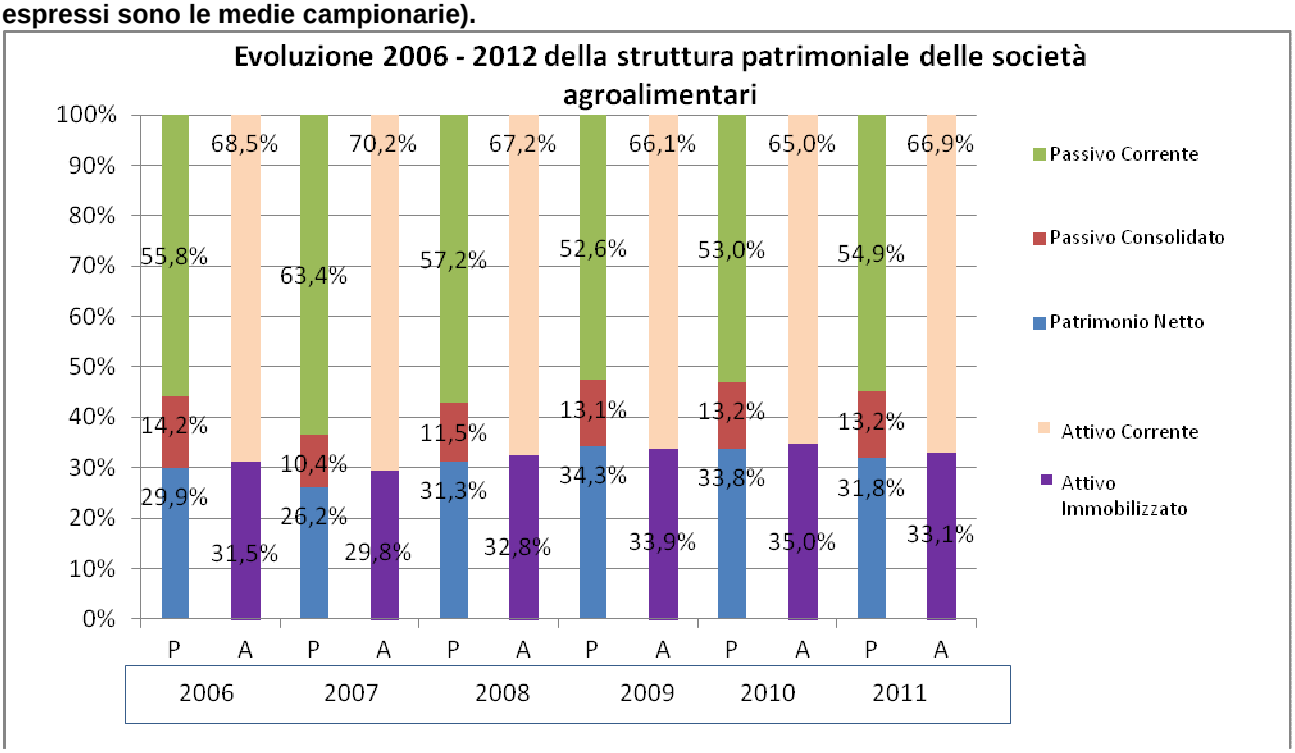
Fonte: Euromonitor 2013

Tab. 99 - La progettazione integrata di filiera agroalimentare, stato di avanzamento del settore vitivinicolo, 2012.

N. Progetti	Misura	N. Domande finanziate	Spesa ammessa	Contributo concesso	% S.A. misura /S.A. per settore	Spesa accertata in istruttoria di pagamento	% Spesa Accertata /Spesa ammessa	Spesa in corso di accertam.
	111	5	88.870	88.870	0,11%	85.865	96,62%	-
	114	283	314.750	251.800	0,39%	251.975	80,06%	11.250
	121	230	21.164.286	7.623.708	26,32%	19.497.150	92,12%	135.736
11	123	59	56.809.091	16.828.337	70,66%	47.638.109	83,86%	2.166.147
	124	2	494.000	247.000	0,61%	71.802	14,53%	-
	132	15	17.171	17.171	0,02%	9.049	52,70%	-
	133	8	1.509.126	847.560	1,88%	1.117.440	74,05%	351.882
Totale		602	80.397.294	25.904.446		68.671.390	85,42%	2.667.018

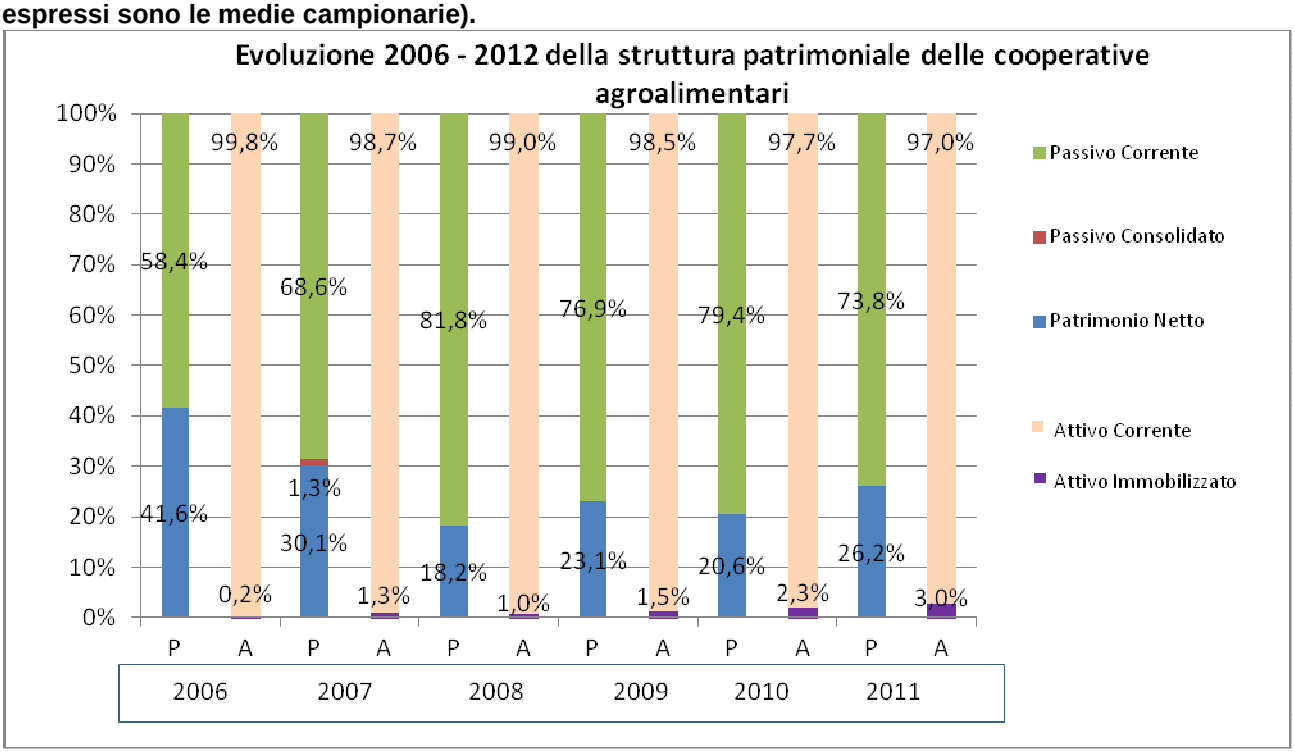
Fonte: Veneto Agricoltura.

Fig. 60 - Evoluzione 2006 - 2012 della struttura patrimoniale delle società vitivinicole (i valori espressi sono le medie campionarie).



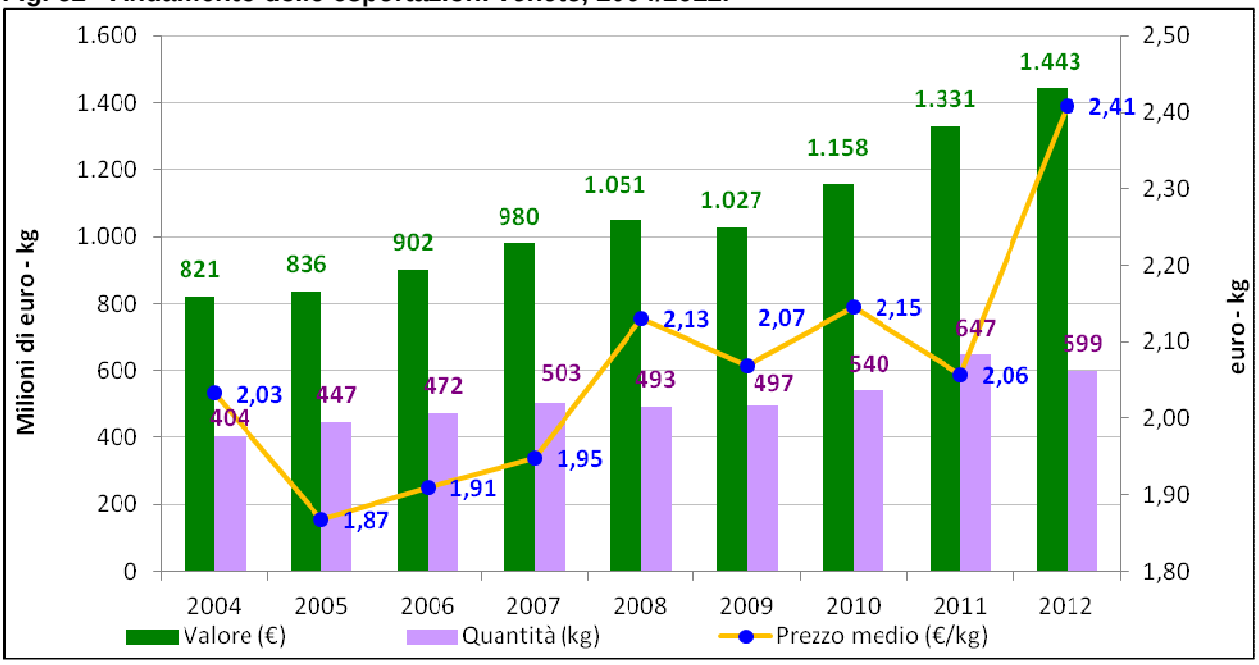
Fonte:AIDA

Fig. 61 - Evoluzione 2006 - 2011 della struttura patrimoniale delle cooperative vitivinicole (i valori espressi sono le medie campionarie).



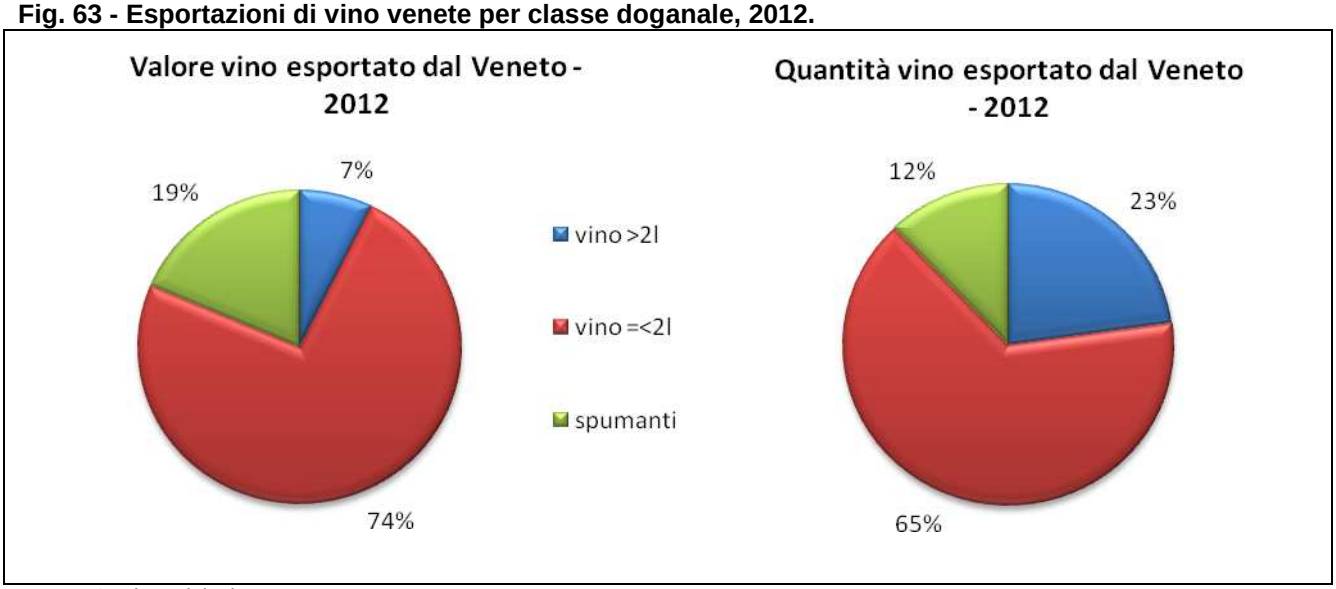
Fonte:AIDA

Fig. 62 - Andamento delle esportazioni venete, 2004/2012.



Fonte: Veneto Agricoltura

Fig. 63 - Esportazioni di vino venete per classe doganale, 2012.



Fonte: Corriere vinicolo

Tab. 100 - Produzione mondiale di fiori e piante in vaso (*ettari, milioni di euro*)

	Superfici (ha)	Valore della produzione (milioni di euro)
India	191.000	n.d.
Cina	148.676	4.096
Unione Europea	58.800	11.600
Brasile	51.437	454
Messico	17.100	281
Giappone	16.840	2.512
Stati Uniti	16.509	2.931
Sudafrica	11.461	73
Mondo	***572.000***	***26.500***

Fonte: AIPH Statistical Yearbook, 2012

Tab. 101 - UE, Principali paesi produttori di fiori e piante ornamentali (Valore della produzione, Mil. €)

Paese/Anno	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Austria	173,91	176,00	177,52	184,32	183,83	192,87
Belgio	274,44	278,06	254,18	247,30	241,96	227,06
Croazia	130,52	135,59	141,11	136,08	126,35	112,66
Danimarca	401,02	427,65	407,62	403,29	413,29	485,11
Francia	965,20	869,20	940,60	989,00	912,20	922,20
Germania	1508,00	1562,00	1505,00	1412,00	1652,00	1794,00
Grecia	155,00	139,27	136,28	104,56	110,96	108,60
Italia	1596,73	1609,35	1641,44	1467,14	1455,71	1373,41
Paesi Bassi	2436,18	2500,14	2368,18	2059,29	2297,28	2238,99
Polonia	96,36	136,23	155,70	101,31	130,91	169,84
Portogallo	216,40	241,70	239,23	233,99	234,15	235,37
Regno Unito	406,84	410,50	351,86	354,44	406,33	416,83
Repubblica Ceca	86,41	89,72	112,26	109,61	119,57	127,22
Spagna	817,12	944,46	870,76	995,19	1190,61	1190,98

Svezia	123,40	127,84	107,28	106,81	119,14	133,90

Fonte: Eurostat, 2013

Tab. 102 - Importazioni UE di piante vive e prodotti della floricoltura per paese (*tons*)

Paese	2006	2011	var. % 2006-2011
Kenya (23,5%)	90.223	99.625	10
Costa Rica (10,9%)	49.218	46.050	-6
Etiopia (9%)	8.441	38.188	352
Israele (6,5%)	33.492	27.352	-18
USA (6,3%)	29.848	26.505	-11
Ecuador (5,8%)	18.486	24.659	33
Colombia (5,2%)	24.523	21.916	-11
Cina (5,1%)	34.504	21.427	-38
Guatemala (3,2%)	18.702	13.609	-27
Altri (24,7%)	136.880	104.644	-23
Total	***444.317***	***423.976***	***-4,5***

Fonte: AIPH Statistical Yearbook, 2012

Tab. 103 - Superfici florovivaistiche per coltura in Veneto

	Sup. media 06-07 (ha)	Sup. media 11-12 (ha)	Sup. 11-12 / 06-07 (%)
Pien'aria	2.049	2.647	29
Serre fredde	93	205	121
Serre condizionate	303	364	20
Vasetteria Ombrai	256	254	-1
Totale	**2.646**	**3.471**	**31**

Fonte: Elaborazioni Veneto Agricoltura su dati Servizio Fitosanitario Nazionale, 2013

Tab. 104 - Produzione florovivaistica per tipologia (dati in numero pezzi)

	Num. pezzi media 06-07 (ha)	Num. pezzi media 11-12 (ha)	Num. pezzi 11-12 / 06-07 (%)
Materiale vivaistico e di propagazione	1.231.694.320	1.476.142.006	20
Piante finite	787.110.691	465.773.669	- 41
Totale	**2.018.805.011**	**1.941.915.676**	**- 21**

Fonte: Elaborazioni Veneto Agricoltura su dai Servizio Fitosanitario Nazionale, 2013

Tab. 105 - Numero aziende florovivaistiche in Veneto

Provincia	2006	2012	Var.% 2006-2012
Belluno	48	46	-4,1
Padova	544	491	-9,7
Rovigo	108	120	+11,1
Treviso	346	337	-2,6
Venezia	240	229	-4,6
Verona	251	244	-2,8
Vicenza	164	154	-6,1
Veneto	***1.701***	***1.621***	***-4,7***

Fonte: Elaborazioni Veneto Agricoltura su dati Servizio Fitosanitario Nazionale, 2013

Tab. 106 - Numero aziende florovivaistiche per settore

Provincia	2006	2012	Var.% 2006-2012
Orticolo	545	539	-1,1%
Fruttifero	262	265	1,1%
Ornamentale	1.532	1.468	-4,1%
Forestale	89	75	-15,7%
Viticolo	53	41	-22,6%
Fiori recisi	39	79	102,5%
Altro, di cui:	40	73	82,5%
Fragole	*16*	*22*	*37,5%*
Piante grasse	*7*	*17*	*142,8%*
Bonsai	*4*	*5*	*25%*

Piante acquatiche	*6*	*6*	*0%*
Tappeti erbosi	*7*	*23*	*228,5%*

Fonte: Elaborazioni Veneto Agricoltura su dati Servizio Fitosanitario Nazionale, 2013

Tab.107 - Area di provenienza del materiale di base da coltivare

	2006	2007	2011	2012
Autoproduzione	2,9	21,6	57,3	65,2
Locale	9,0	7,2	4,3	4,0
Regionale	12,6	9,7	6,1	5,9
Nazionale	46,8	38,7	16,7	12,7
Estero Ue	28,3	21,0	10,7	10,0
Estero extra-UE	0,4	1,8	4,9	2,1
Totale	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: Elaborazioni Veneto Agricoltura su dai Servizio Fitosanitario Nazionale, 2013

Tab.108 - Area di commercializzazione % di prodotto

	2006	2007	2011	2012
Locale	31,7	29,8	29,1	27,2
Regionale	22,7	22,5	19,4	19,4
Nazionale	43,3	44,2	46,8	47,6
Estero UE	2,2	3,4	4,7	5,6
Estero extra-Ue	0,1	0,1	0,1	0,2
Totale	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: Elaborazioni Veneto Agricoltura su dai Servizio Fitosanitario Nazionale, 2013

Tab. 109 - Canali di commercializzazione

	2006	2012	Var. % 2006-2012
Vendita a privati/hobbisti	8,2	6,8	-1,4
Vendita a dettaglianti	5,9	5,2	-0,7
Vendita a grossisti	5,1	8,7	3,5
Vendita a vivaisti e/o aziende agricole	80,8	79,4	-1,4
Totale	**100,0**	**100,0**	

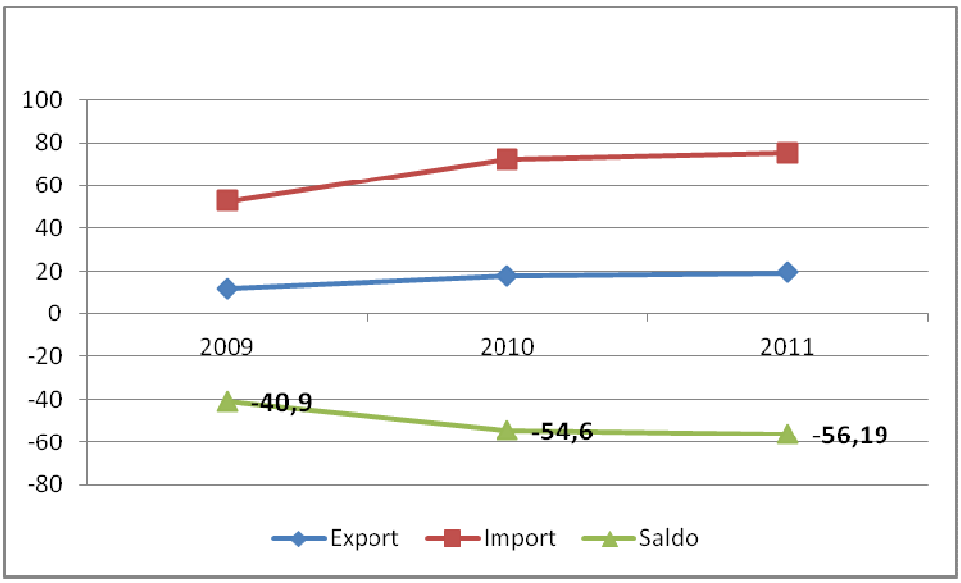
Fonte: Elaborazioni Veneto Agricoltura su dati Servizio Fitosanitario Nazionale, 2013

Tab. 110 - Andamento della redditività del ciclamino e del geranio

Coltura		2008	2009	2010	2011
Ciclamino	Margine operativo lordo (m.o.l.) (€/m^2)	4,9	6,1	6,5	4,4
	% costi energetici/ m.o.l.	13,90	13,64	13,48	18,88
Geranio	Margine operativo lordo (m.o.l.)	6,3	5,2	8,2	7,4
	% costi energetici/ m.o.l.	9,56	16,20	8,40	10,37

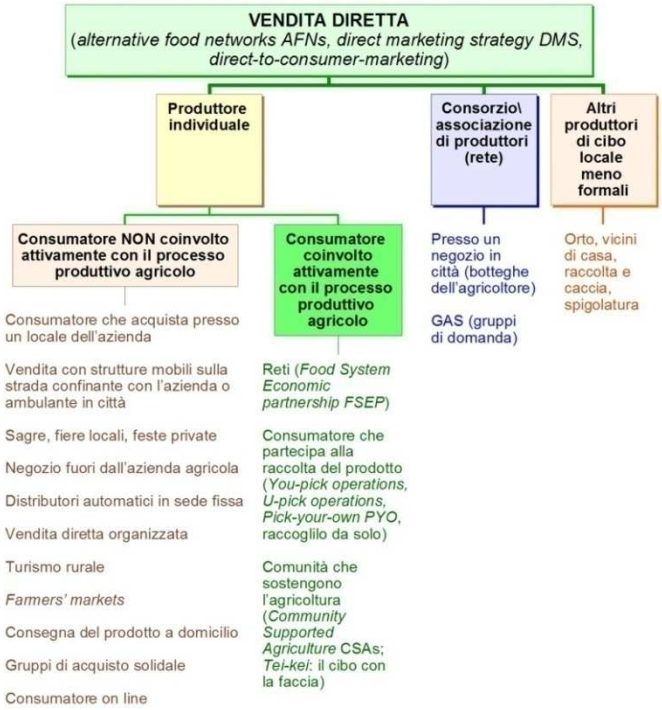
Fonte: Rica, 2013

Fig. 64 – Andamento del saldo commerciale settore florovivaistico (*in milioni di euro*)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Inea

Fig. 65 - Principali forme dei sistemi alternativi di vendita

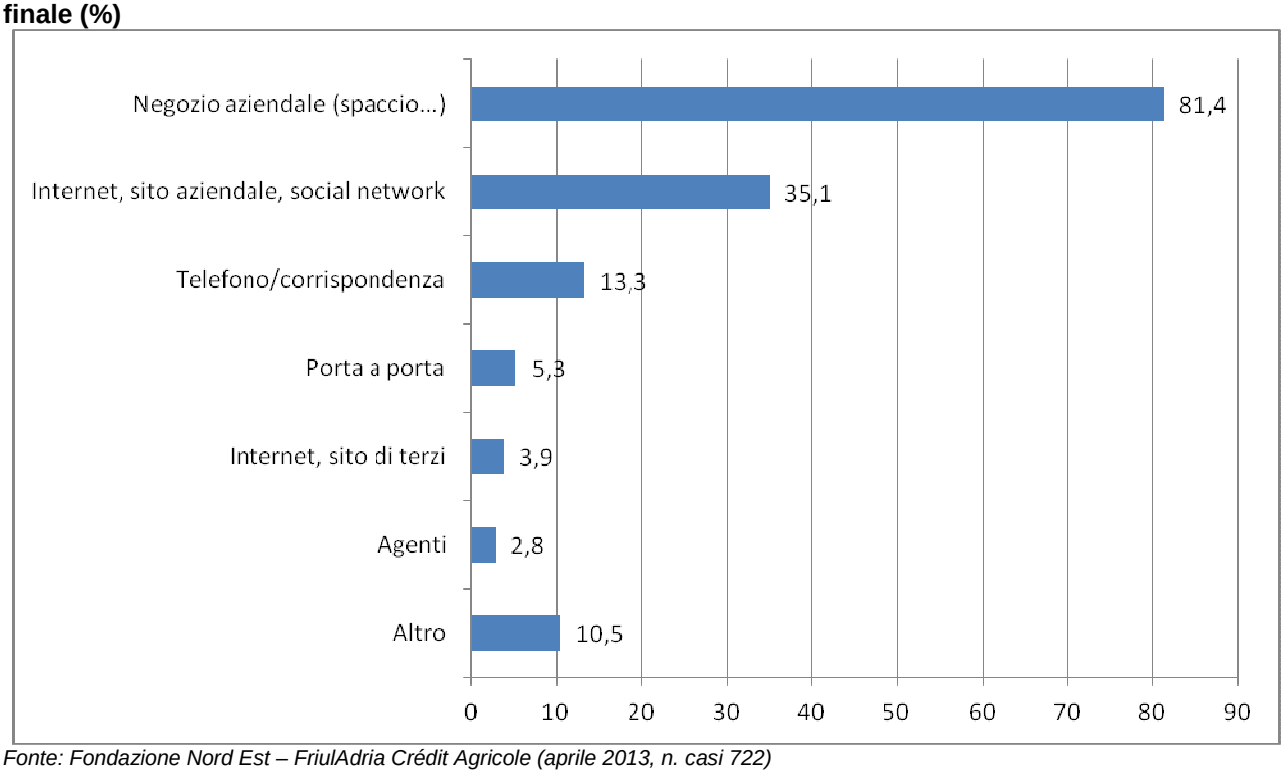


Da: Ansaloni F. (2012), Prodotto locale e sistemi alternativi di vendita, Agriregionieuropa, Anno 8, n. 30

Fig. 66 - Percentuali di aziende con vendita diretta in Italia

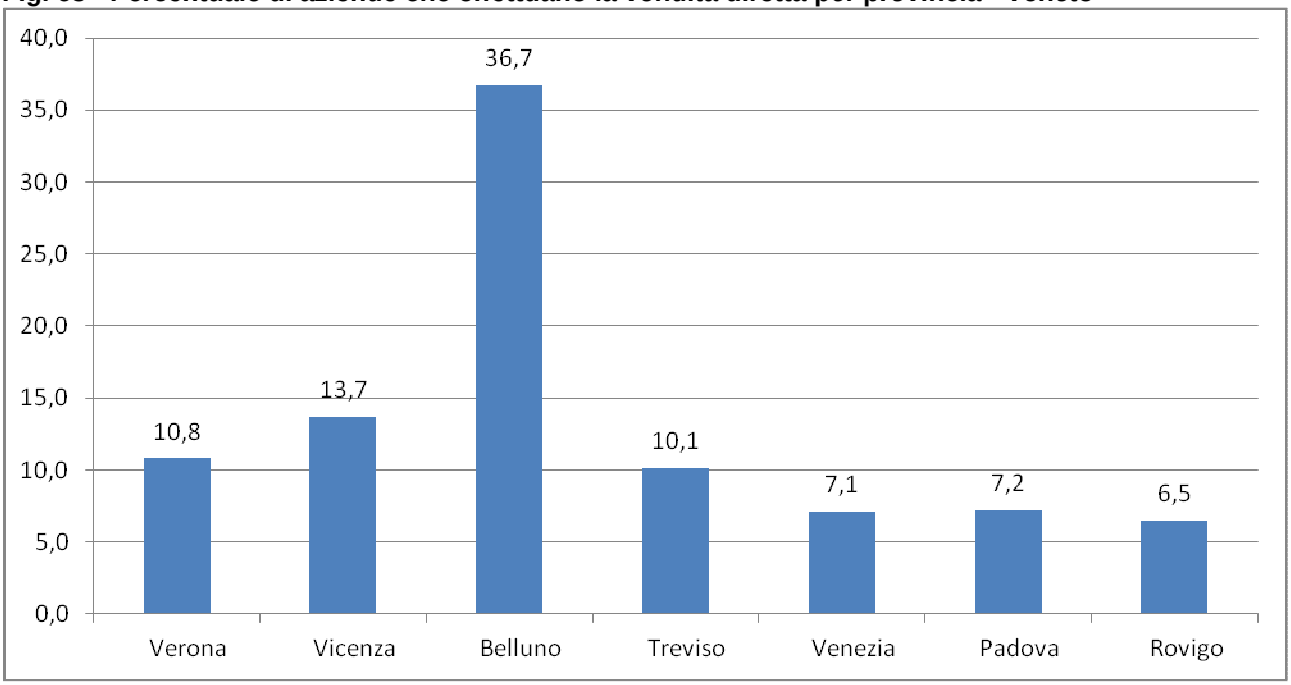
Fonte: filiere corte nella nuova dinamica città/campagna – Davide Marino – CURSA, Università del Molise; Laura Aguglia – INEA

Fig. 67 - Canali utilizzati dalle imprese agroindustriali del Nord Est nel rapporto con il consumatore finale (%)



Fonte: Fondazione Nord Est – FriulAdria Crédit Agricole (aprile 2013, n. casi 722)

Fig. 68 - Percentuale di aziende che effettuano la vendita diretta per provincia - Veneto



Fonte: dati 6°Censimento dell'agricoltura – ISTAT

Tab. 111 - Percentuale di aziende che effettuano vendita diretta sul totale per comparto – Italia e Veneto - prodotti vegetali ed animali non trasformati

	cereali	piante industriali e proteiche	ortive e patate	frutta compresi agrumi	uva da vino	uva da tavola	olive	florovivaismo	foraggi	animali vivi	latte	altri prod. anim.
Italia	6,3	3,4	39,1	18,2	7,5	9,9	13,3	48,8	15,3	23,3	6,7	60,0
Veneto	1,3	0,7	31,2	17,1	2,3	42,6	17,7	77,6	8,9	18,3	5,5	56,8
Verona	2,4	0,9	17,5	7,5	2,0	20,0	13,3	71,8	9,4	8,6	5,0	30,0
Vicenza	3,0	1,2	50,8	37,3	4,6	70,8	42,9	81,3	10,6	14,5	2,6	58,9
Belluno	6,9	100,0□	91,5	89,1	16,7	100,0□	0,0	95,9	8,4	25,5	8,4	79,2
Treviso	1,0	0,3	52,4	44,9	1,5	28,6	26,0	85,0	7,2	21,0	6,7	59,2
Venezia	0,8	0,4	25,5	49,3	1,9	20,0	20,0	77,0	9,4	35,0	13,2	64,4
Padova	0,8	1,1	35,1	34,1	2,9	17,6	12,7	72,4	8,0	24,0	7,0	53,8
Rovigo	0,7	0,5	16,5	15,5	9,5	66,7	0,0	78,6	11,2	27,8	11,4	72,2

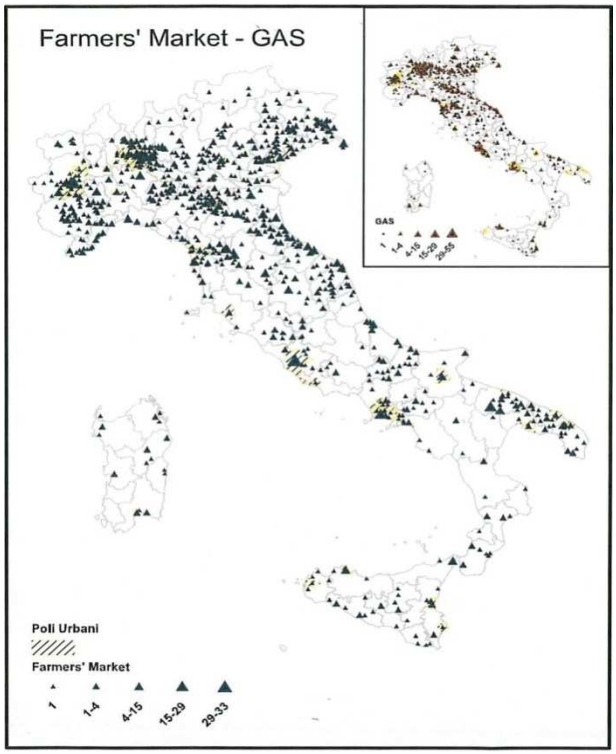
Fonte: dati 6°Censimento dell'agricoltura – ISTAT
□*il numero di aziende è limitato a 2.*

Tab. 112 - Percentuale di aziende che effettuano vendita diretta sul totale per comparto – Italia e Veneto - prodotti vegetali ed animali trasformati e prodotti forestali

	prodotti trasformati					
	vino e mosto	olio	altri prodotti di origine vegetale	formaggi e altri prodotti lattiero-caseari	altri prodotti di origine animale	prodotti forestali
Italia	83,2	75,0	86,3	84,7	71,6	55,2
Veneto	79,3	65,1	90,5	87,5	70,5	61,9
Verona	77,9	56,4	80,8	80,0	79,5	60,9
Vicenza	74,1	84,6	96,6	88,1	80,0	88,2
Belluno	92,3	60,0	96,9	96,2	72,0	75,4
Treviso	83,9	62,3	80,0	86,9	60,3	50,6
Venezia	78,8	30,8	87,5	90,4	74,2	3,3
Padova	74,3	84,4	88,2	87,8	61,0	19,6
Rovigo	76,9	50,0	66,7	86,4	63,6	16,7

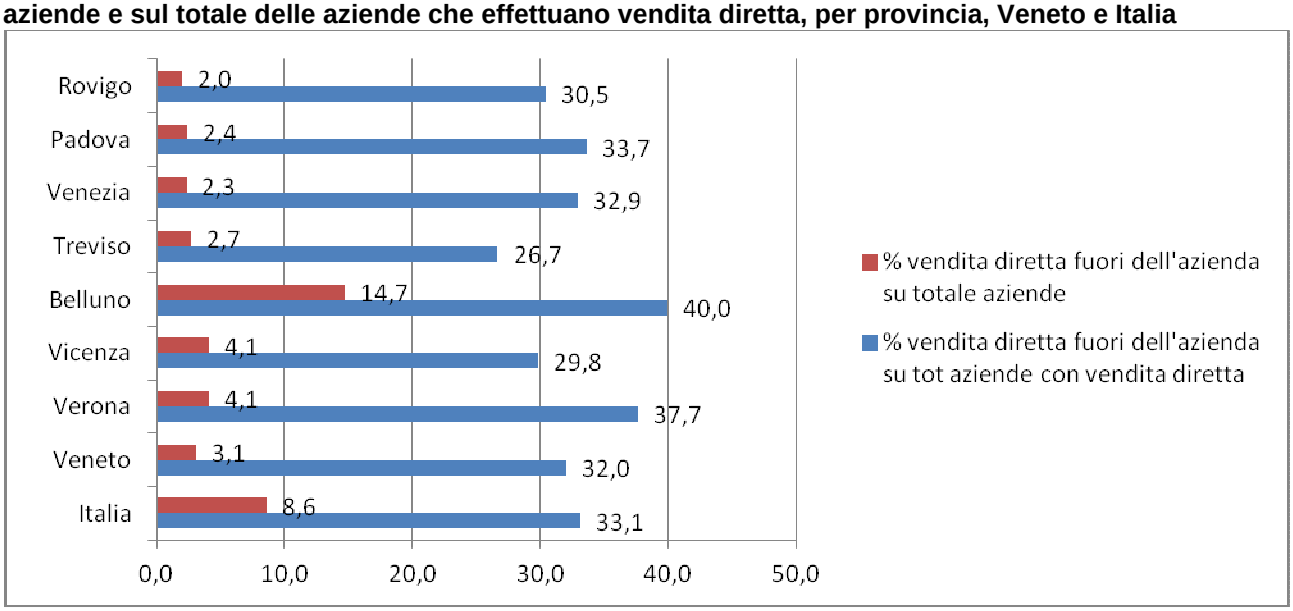
Fonte: dati 6° Censimento dell'agricoltura – ISTAT

Fig. 69 - Distribuzione dei farmers' market sul territorio italiano



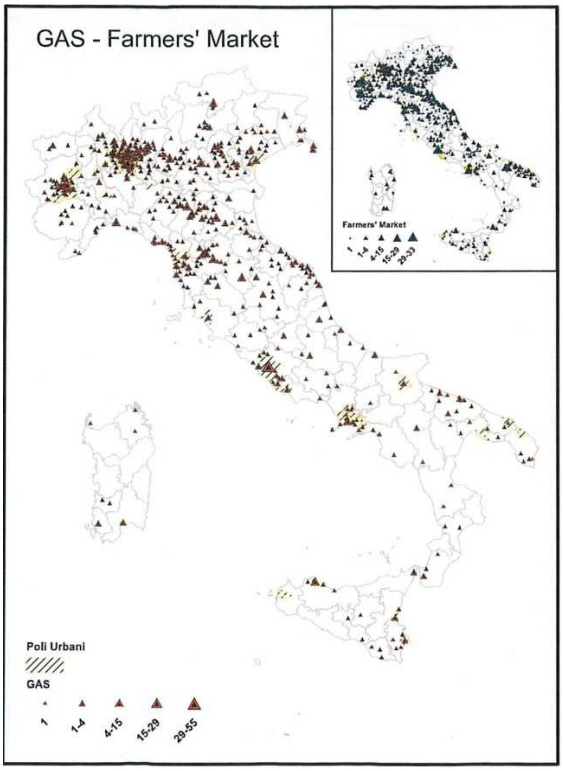
Fonte: filiere corte nella nuova dinamica città/campagna – Davide Marino – CURSA, Università del Molise; Laura Aguglia – INEA

Fig. 70 - Percentuale di aziende che effettuano la vendita diretta fuori dell'azienda sul totale delle aziende e sul totale delle aziende che effettuano vendita diretta, per provincia, Veneto e Italia



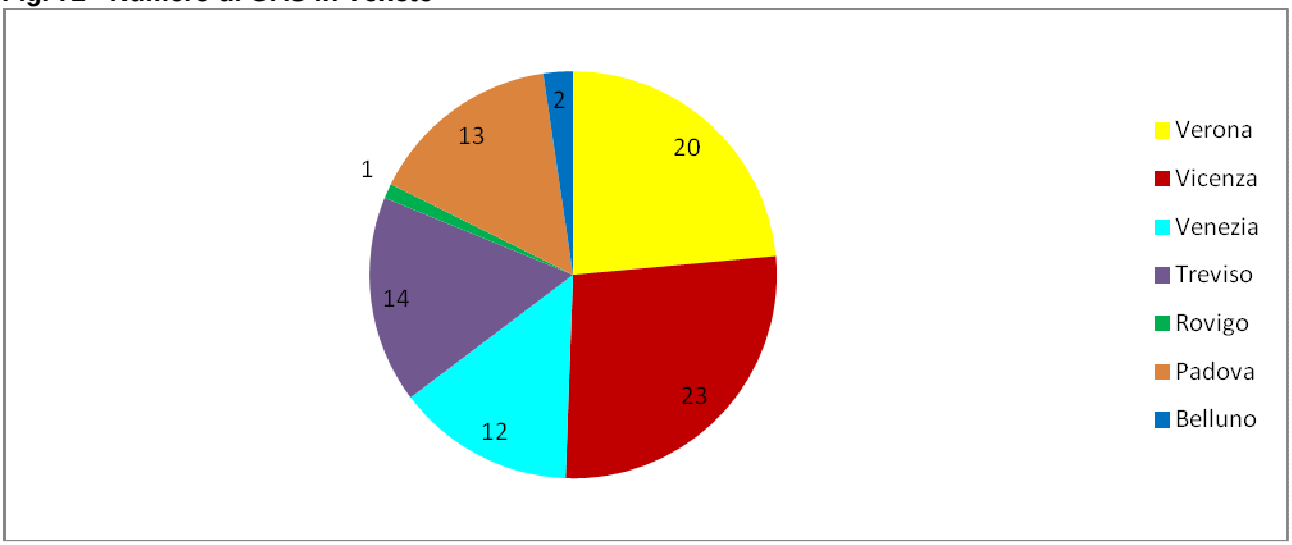
Fonte: dati 6° Censimento dell'agricoltura - ISTAT

Fig. 71 - Numero di GAS in Italia



Fonte: filiere corte nella nuova dinamica città/campagna – Davide Marino – CURSA, Università del Molise; Laura Aguglia – INEA

Fig. 72 - Numero di GAS in Veneto



Fonte: dati ReteGas

Tab. 113 - Numero di soggetti in rete e di contratti di rete per regione

Regione	N. soggetti aderenti ai contratti di rete	N. contratti di rete*
Lombardia	983	253
Toscana	527	86
Emilia Romagna	599	185
Veneto	307	102
Marche	165	54
Puglia	153	44
Lazio	229	82
Piemonte	177	54
Abruzzo	152	29
Campania	132	42
Friuli Venezia Giulia	81	31
Sardegna	106	23
Basilicata	84	18
Calabria	27	9
Liguria	59	21
Trentino Alto Adige	37	22
Sicilia	30	17
Umbria	103	18
Molise	12	7
Italia	**3.964**	**768**

(*) Dal momento che uno stesso Contratto di rete può coinvolgere diversi ambiti regionali, non è possibile attribuire ciascun Contratto a una sola regione. Pertanto, la somma dei Contratti di rete riferiti a ciascuna regione risulta differente dal numero complessivo dei Contratti stipulati.
Fonte: elaborazioni su dati Unioncamere-Infocamere (aggiornamento all'1 aprile 2013)

Tab. 114 - Settore di operatività delle imprese partecipanti alla rete

Settore di attività economica	Soggetti aderenti ai contratti di rete (vai. ass.)	Soggetti aderenti ai contratti di rete (in % sul totale)
Agricoltura, silvicoltura	194	4,9
Altre attività di estrazione da cave	5	0,1
Industrie alimentari	176	4,4
Sistema moda	192	4,8
Beni per casa e tempo libero	245	6,2
Altre ind. manifatturiere	100	2,5
Chimica, gomma, plastica	108	2,7
Lavoraz. metalli	327	8,2
Elettronica	163	4,1
Meccanica e mezzi di trasporto	245	6,2
Public Utilities (energia, gas, acqua, ambiente)	30	0,8
Costruzioni e bioedilizia	390	9,8
Commercio all'ingrosso	246	6,2
Commercio al dettaglio	85	2,1
Servizi di trasporto, logistica e magazzinaggio	82	2,1
Servizi di alloggio e ristorazione; servizi turistici	91	2,3
Servizi dei media e della comunicazione	35	0,9
Servizi informatici e delle telecomunicazioni	245	6,2
Servizi finanziari e assicurativi	38	1,0
Servizi operativi di supporto alle imprese e alle persone	153	3,9
Servizi avanzati di supporto alle imprese	471	11,9
Istruzione e servizi formativi privati	51	1,3
Sanità, assistenza sociale e servizi sanitari privati	105	2,6
Servizi culturali, sportivi e altri servizi alle persone	155	3,9
Non classificate Ateco	176	4,4
Associazioni		
Enti morali/Fondazioni	192	4,8
Totale	**3.964**	**100,0**

Fonte: elaborazioni su dati Unioncamere -Infocamere (aggiornamento all'1aprile 2013)

Tab. 115 – Formazioni forestali nella Regione Veneto

Formazioni forestali	Superficie (ha)	%
Abieteti	23.034	5,55
Aceri-frassineti e aceri-tiglieti	9.107	2,19
Alnete	2.881	0,70
Arbusteti	4.355	1,05
Betuleti	235	0,06
Castagneti e rovereti	20.527	4,95
Faggete	75.498	18,20
Formazioni di origine artificiale	46.805	11,28
Formazioni costiere	503	0,12
Formazioni euganee con elementi medit.	789	0,19
Lariceti e larici-cembreti	34.193	8,24
Mughete	27.903	6,73
Orno-ostrieti e ostrio-querceti	82.203	19,81
Peccete	49.038	11,82
Piceo-faggeti	10.654	2,57
Pinete di pino silvestre	12.663	3,05
Querco-carpineti e carpineti	5.364	1,29

Saliceti e altre formazioni riparie	9.134	2,20
Totale	**414.893**	**100,00**

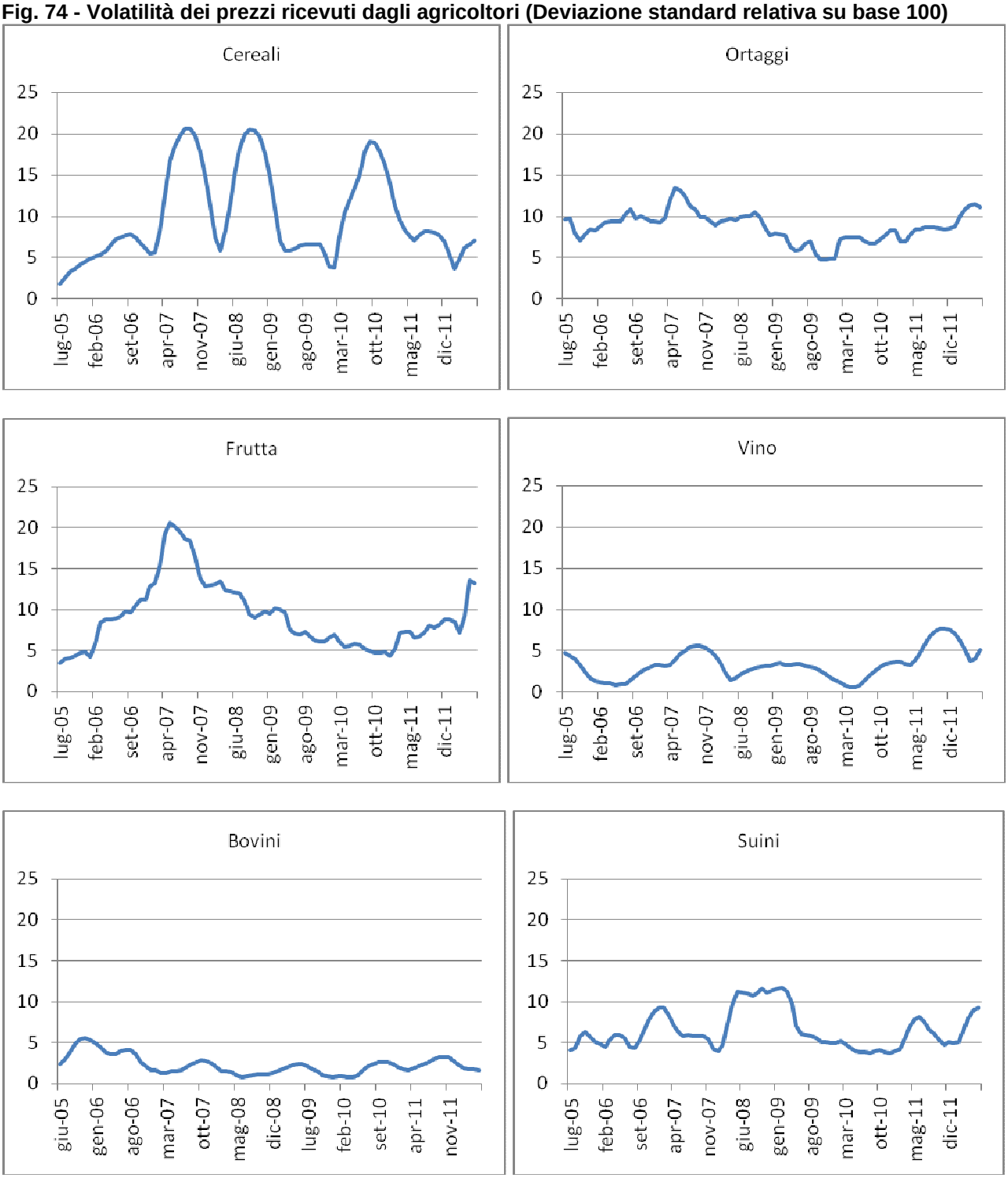
Tab. 116 – Tipologie di proprietà forestale

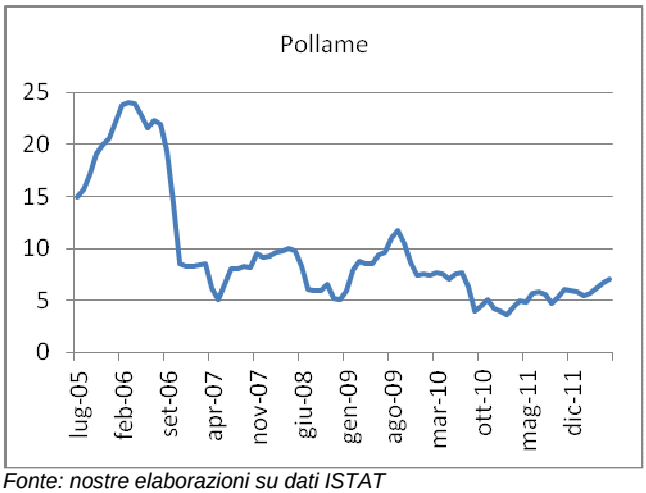
Tipo di Proprietà	Superficie (ha)	%
Pubblica - Comunale	116.661	27,9
Pubblica - Demanio Statale	11.629	2,8
Pubblica – Demanio Regionale	11.286	2,7
Privata - Enti ecclesiastici	619	0,2
Privata collettiva	26.129	6,3
Privata singola	251.752	60,0

Fig. 73 - Volatilità delle rese dei principali prodotti agricoli in Italia (Deviazione standard relativa su base 100)

Fonte: nostre elaborazione su dati FAO

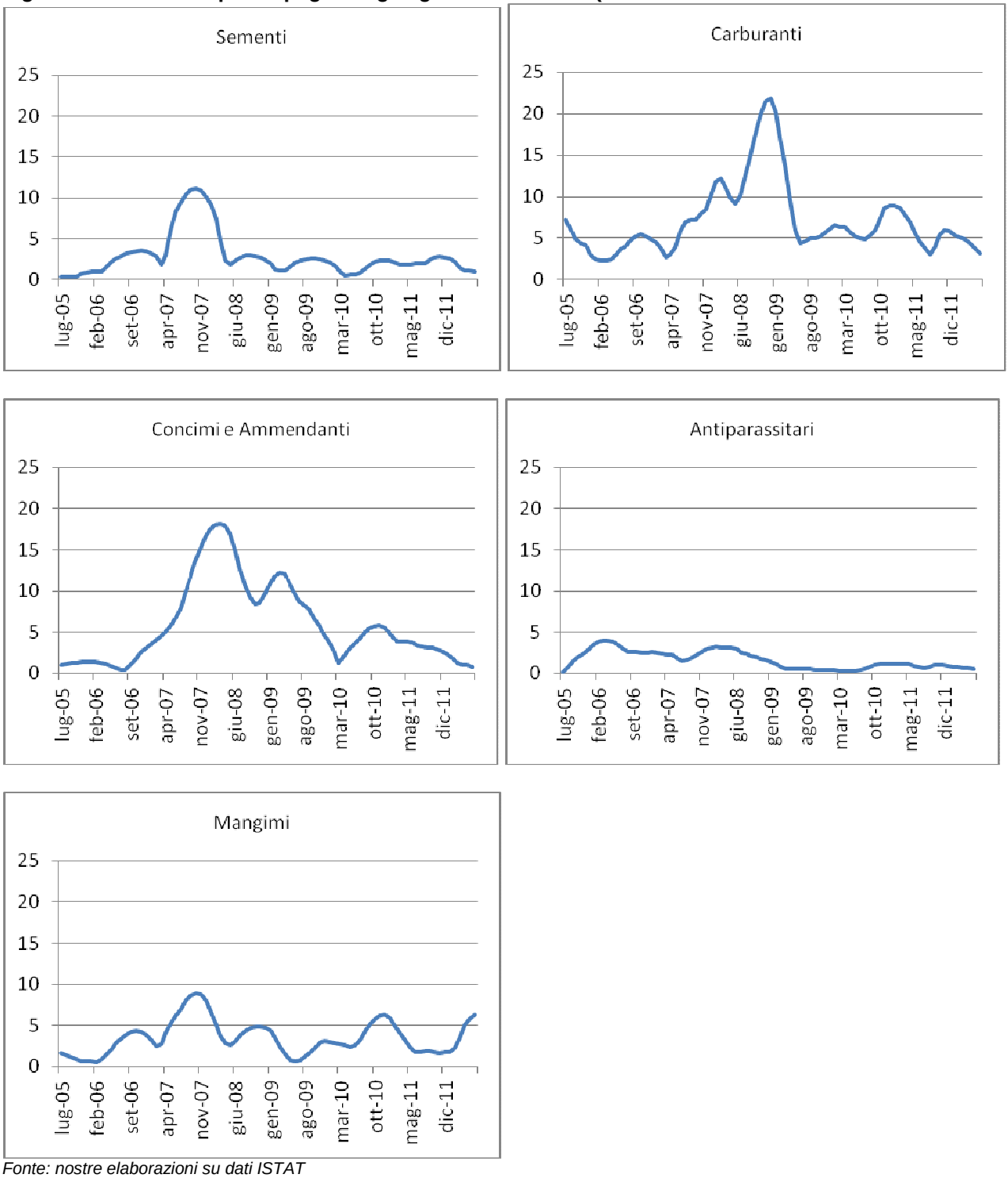
Fig. 74 - Volatilità dei prezzi ricevuti dagli agricoltori (Deviazione standard relativa su base 100)





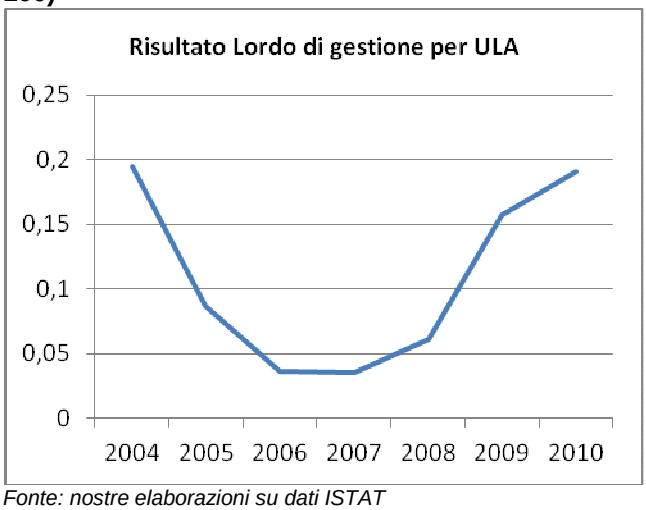
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Fig. 75 - Volatilità dei prezzi pagati dagli agricoltori in Italia (Deviazione standard relativa su base 100)



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Fig. 76 - Volatilità dei risultati lordi di gestione per ULA in Italia (Deviazione standard relativa su base 100)



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Tab. 117 - Strumenti ammessi e tipologie di rischio coperte nella normativa comunitaria e nazionale

Tipologie di rischio	**Strumenti di gestione ammessi**		
	Quadro nazionale	**Quadro comunitario**	
	FSN	**Reg. 73/09**	**OCM**
Avversità atmosferiche	assicurazioni/fondi compensativi	assicurazioni	assicurazioni
Fitopatie, attacchi patogeni	assicurazioni	assicurazioni/fondi mutualistici	assicurazioni
Epizoozie	assicurazioni	assicurazioni/fondi mutualistici	
Ambientale		fondi mutualistici	
Mercato			- fondi comuni di investimento in OCM ortofrutta - fondi mutualistici in OCM vino

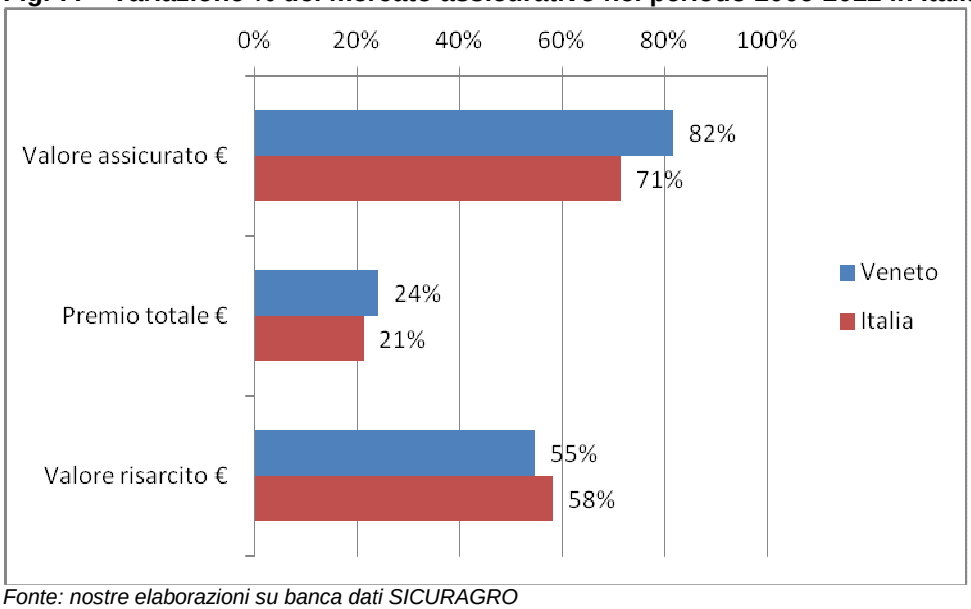
Fonte: INEA (2011)

Tab. 118 - Evoluzione del mercato assicurativo agricolo (colture, strutture e zootecnia) in Veneto a confronto con l'Italia

Anno	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Veneto (.000 di €)							
Valore assicurato	600.283	671.740	886.094	775.727	958.662	1.036.422	1.091.162
Premio totale	46.526	50.368	62.895	54.441	54.048	61.891	57.810
Valore risarcito	30.379	43.353	26.877	43.180	30.111	27.664	47.019
Incidenza % sul totale Italia							
Valore assicurato	15,1%	14,3%	15,1%	13,9%	16,3%	15,8%	16,0%
Premio totale	17,6%	17,2%	18,6%	17,2%	18,9%	18,3%	18,0%
Valore risarcito	20,8%	23,5%	9,9%	18,4%	17,8%	12,8%	20,4%

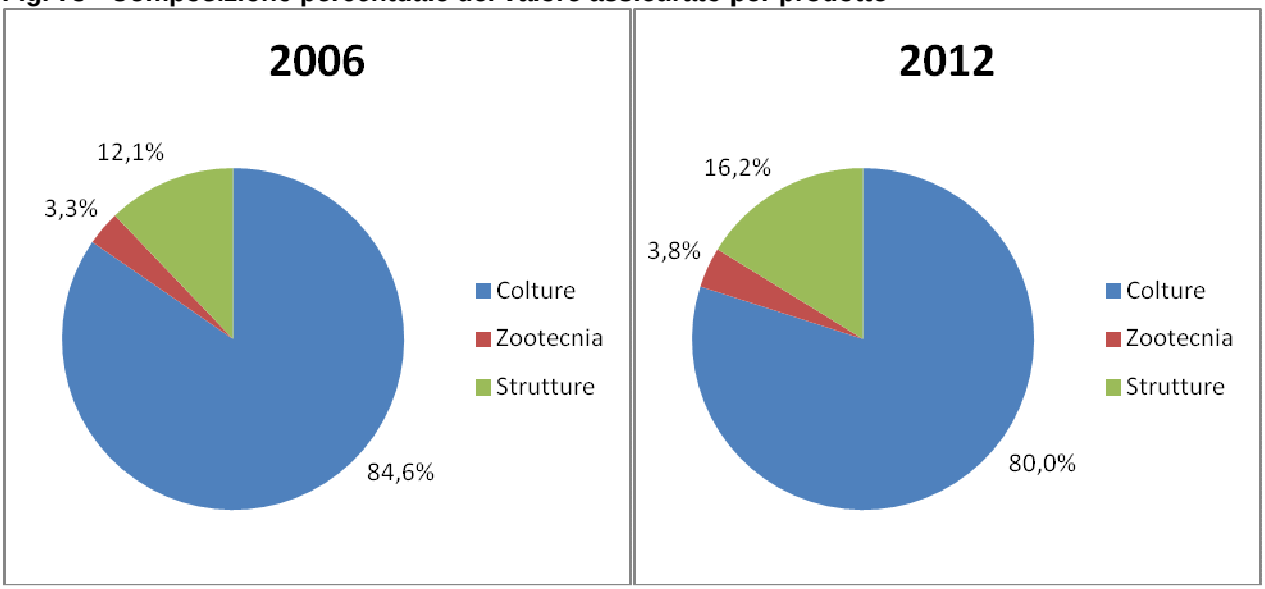
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 77 - Variazione % del mercato assicurativo nel periodo 2006-2012 in Italia e in Veneto



Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 78 - Composizione percentuale del valore assicurato per prodotto



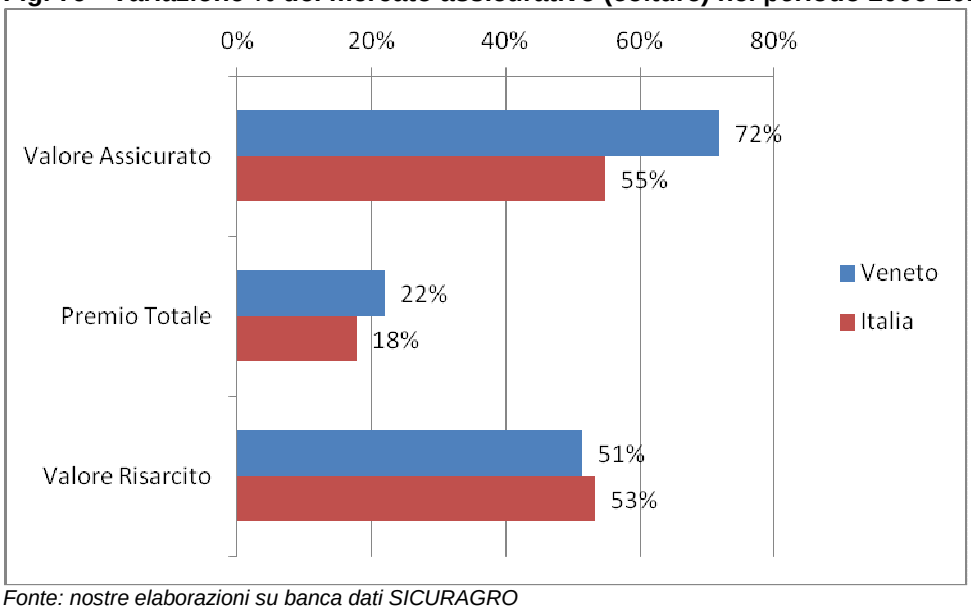
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Tab. 119 - Evoluzione del mercato assicurativo agricolo (colture) in Veneto e confronto con l'Italia

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Veneto (.000 di €)							
Valore Assicurato	507.897	558.362	731.227	620.357	756.762	816.980	872.591
Premio Totale	45.988	49.585	62.046	53.465	52.799	60.329	56.104
Valore Risarcito	30.355	43.333	26.824	43.093	29.674	27.293	45.964
Incidenza % sul totale Italia							
Valore Assicurato	14,4%	13,9%	14,8%	13,4%	15,8%	15,4%	16,0%
Premio Totale	17,5%	17,1%	18,7%	17,2%	19,0%	18,4%	18,1%
Valore Risarcito	20,9%	23,5%	9,9%	18,6%	17,9%	12,8%	20,6%

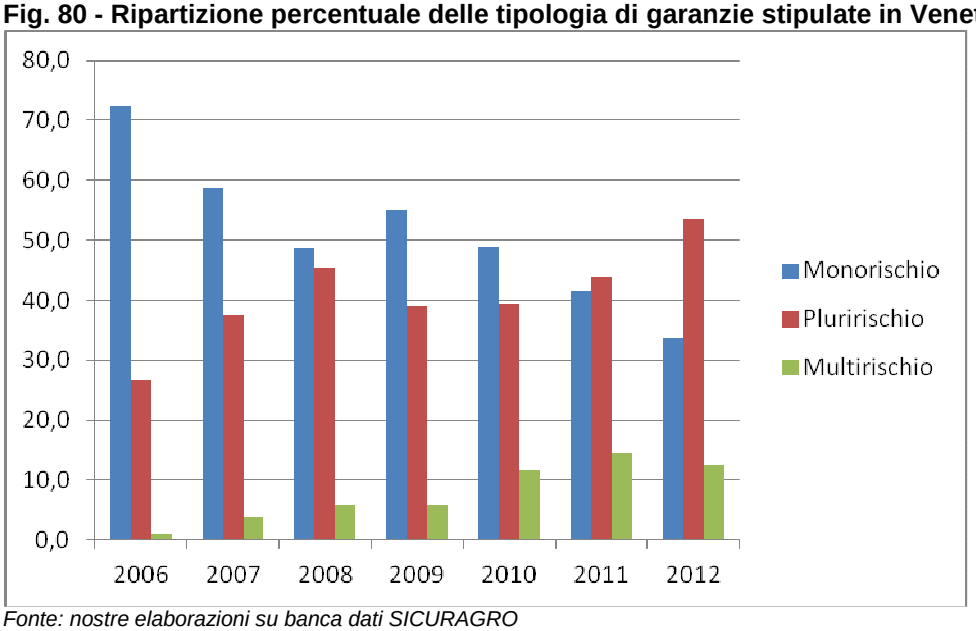
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 79 - Variazione % del mercato assicurativo (colture) nel periodo 2006-2012 in Italia e in Veneto



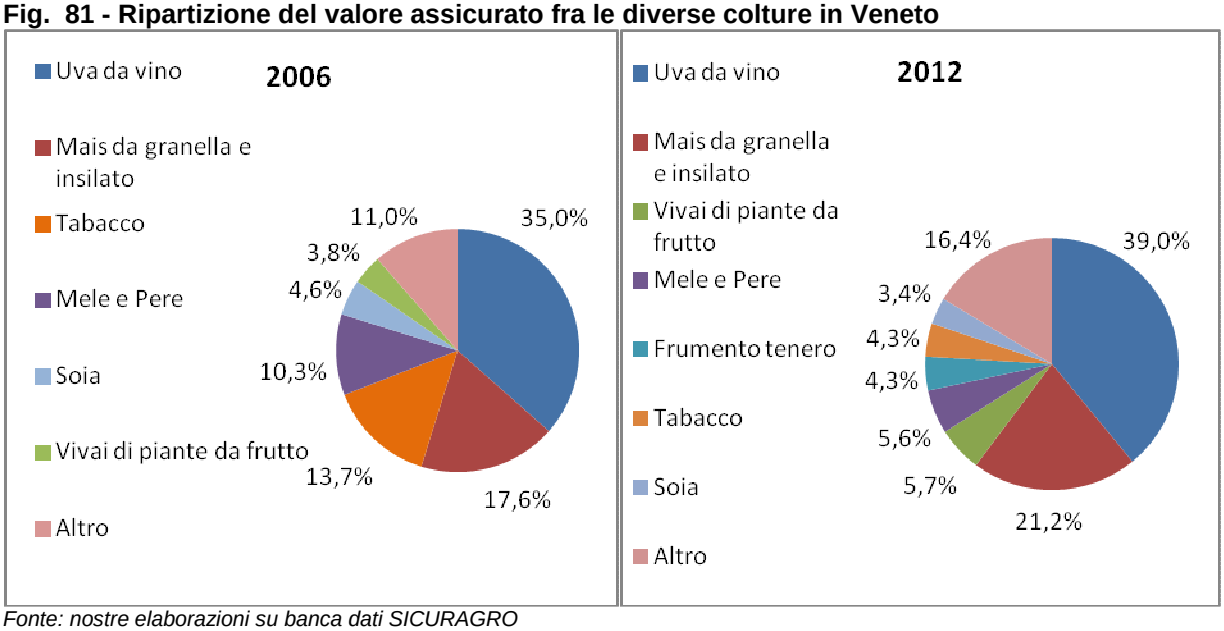
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 80 - Ripartizione percentuale delle tipologia di garanzie stipulate in Veneto (colture)



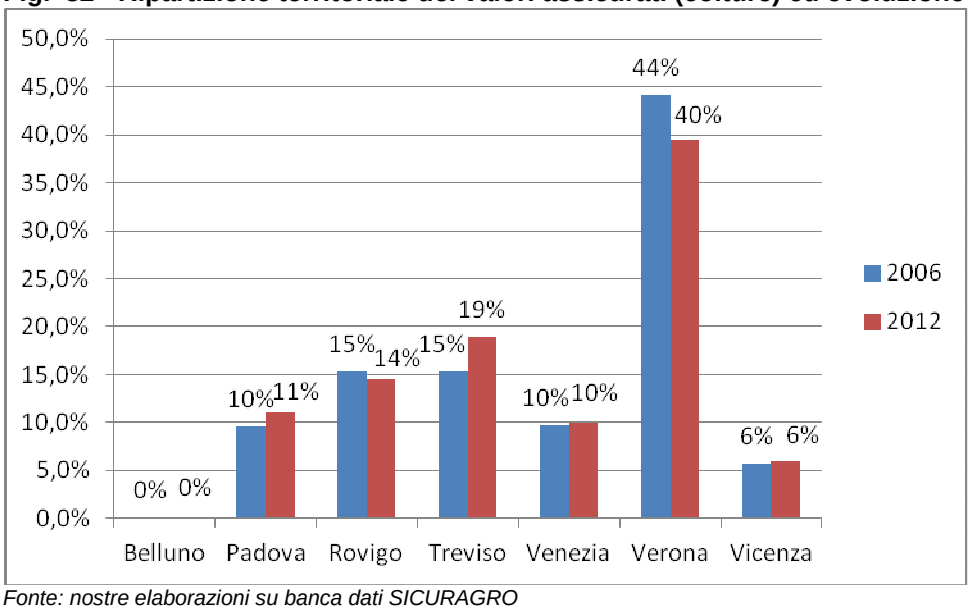
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 81 - Ripartizione del valore assicurato fra le diverse colture in Veneto



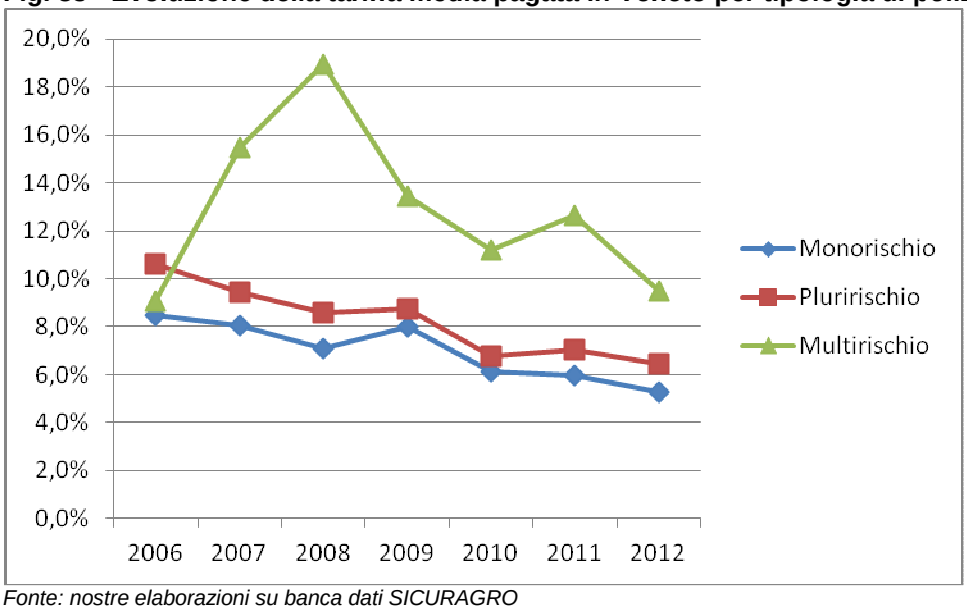
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 82 - Ripartizione territoriale dei valori assicurati (colture) ed evoluzione 2006-2012 (%)



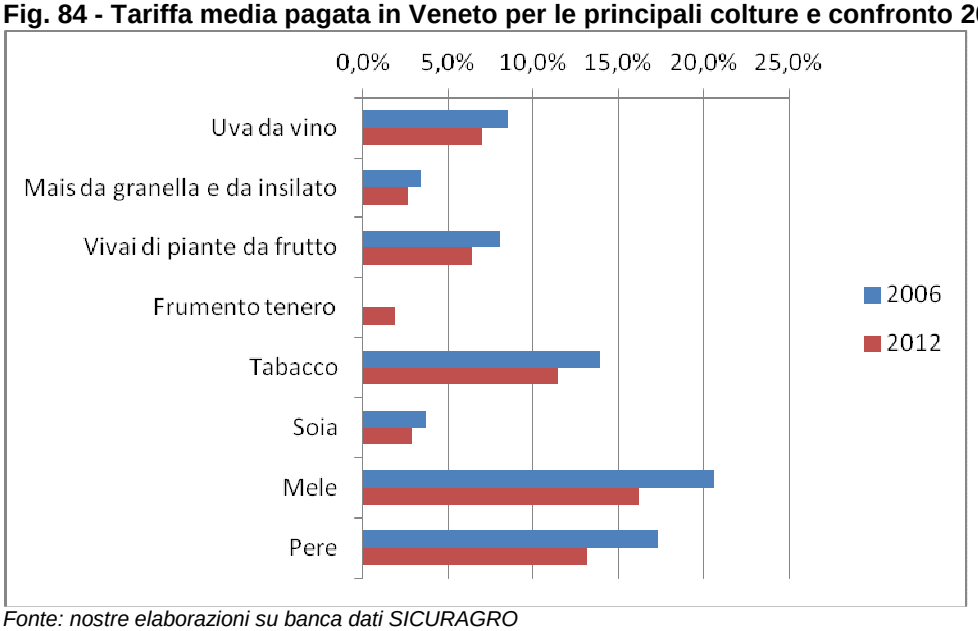
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 83 - Evoluzione della tariffa media pagata in Veneto per tipologia di polizza stipulata (colture)



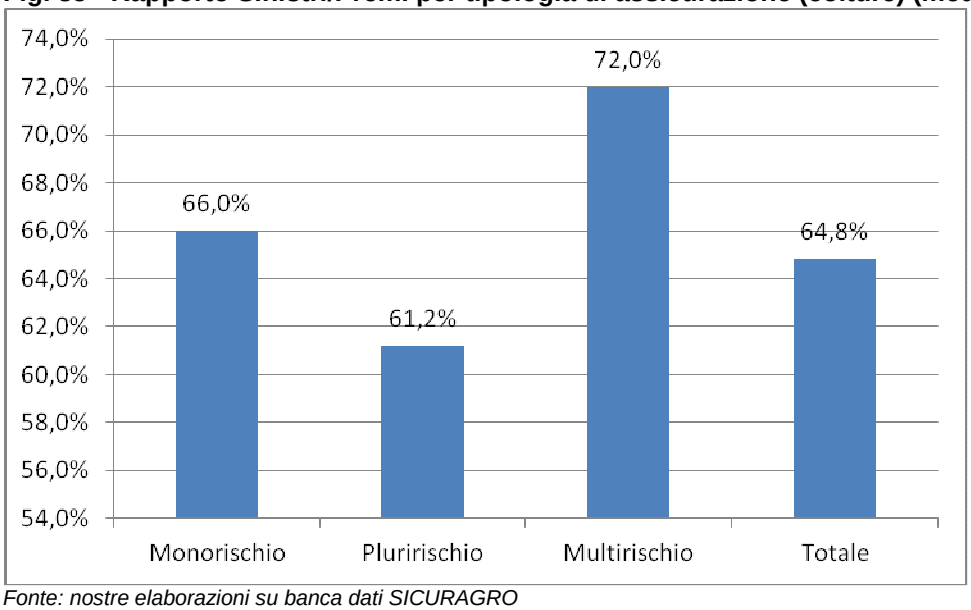
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 84 - Tariffa media pagata in Veneto per le principali colture e confronto 2006-2012



Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 85 - Rapporto Sinistri/Premi per tipologia di assicurazione (colture) (media 2006-2012)



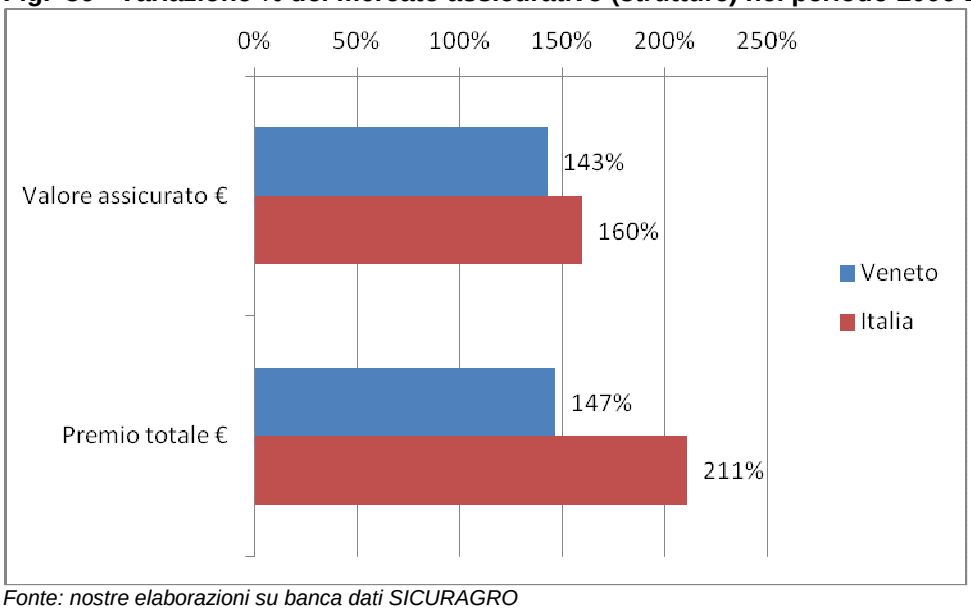
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Tab. 120 - Evoluzione del mercato assicurativo agricolo (strutture) in Veneto e confronto con l'Italia

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Veneto (.000 €)							
Valore assicurato	72856	91093	137705	132138	149877	172943	176804
Premio totale	481	625	760	839	954	1086	1187
Valore risarcito	24	20	36	60	293	264	658
Incidenza % sul totale Italia							
Valore assicurato	27,2%	24,4%	28,1%	26,7%	27,6%	27,6%	25,4%
Premio totale	29,0%	27,1%	24,6%	23,6%	24,1%	24,0%	23,0%
Valore risarcito	3,5%	9,3%	4,0%	12,5%	33,2%	35,6%	14,1%

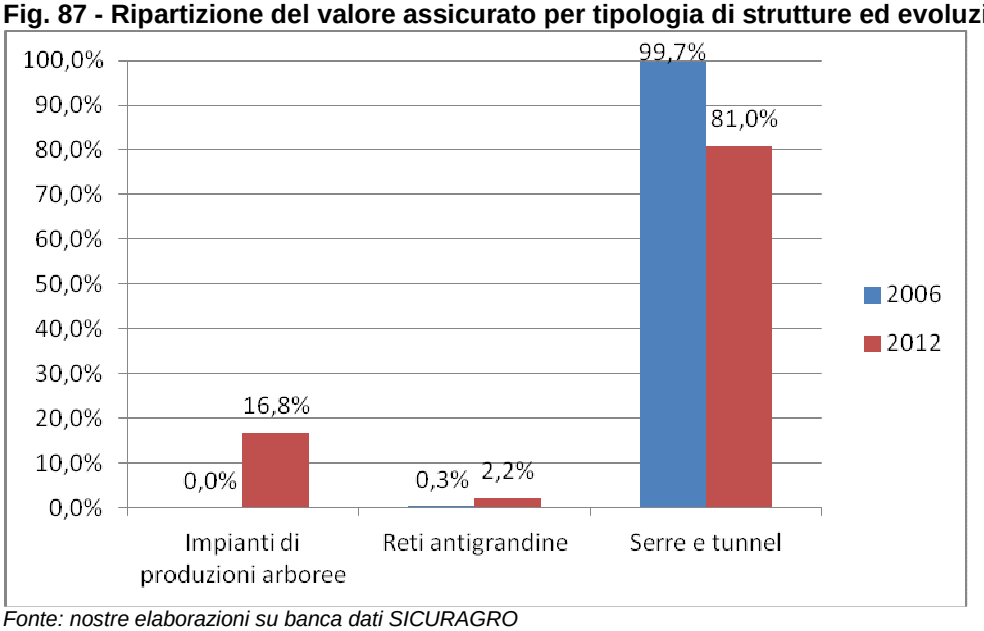
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 86 - Variazione % del mercato assicurativo (strutture) nel periodo 2006-2012 in Italia e in Veneto



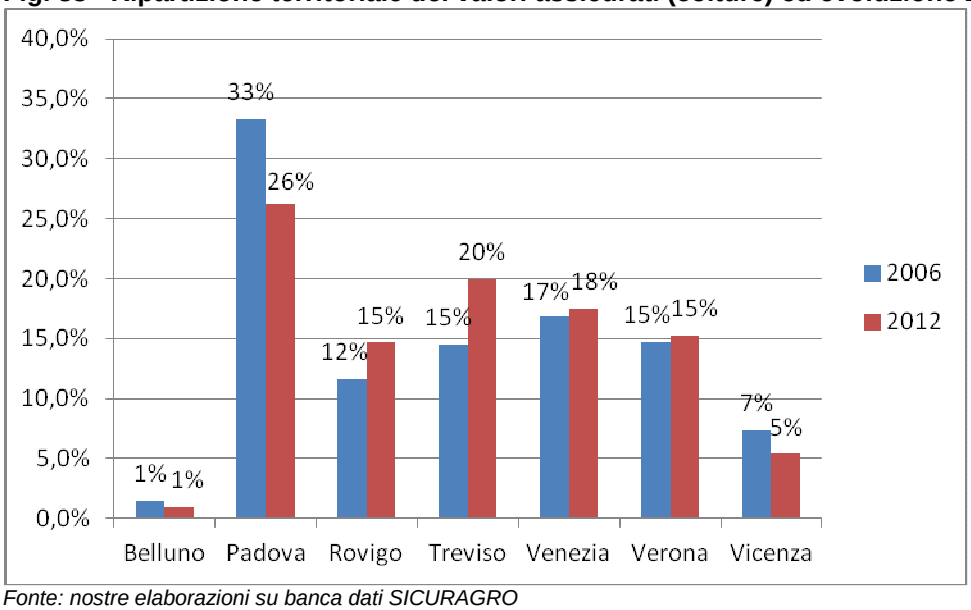
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 87 - Ripartizione del valore assicurato per tipologia di strutture ed evoluzione 2006-2012



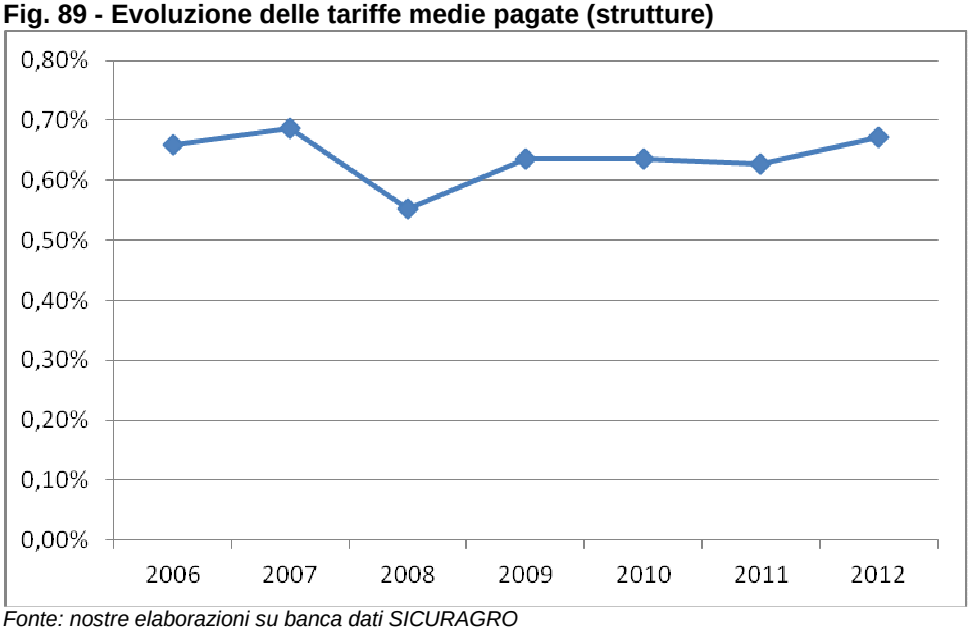
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 88 - Ripartizione territoriale dei valori assicurati (colture) ed evoluzione 2006-2012



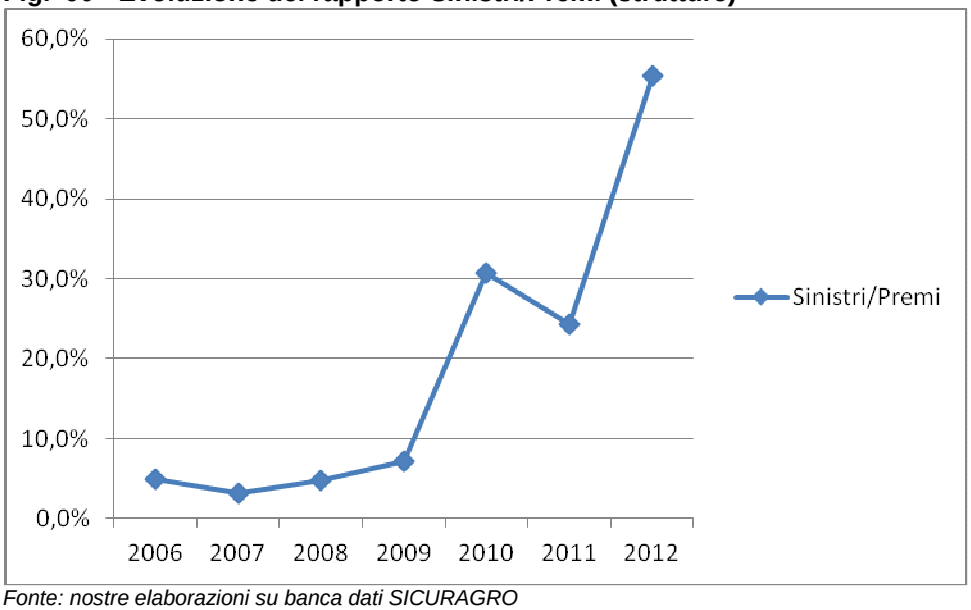
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 89 - Evoluzione delle tariffe medie pagate (strutture)



Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 90 - Evoluzione del rapporto Sinistri/Premi (strutture)



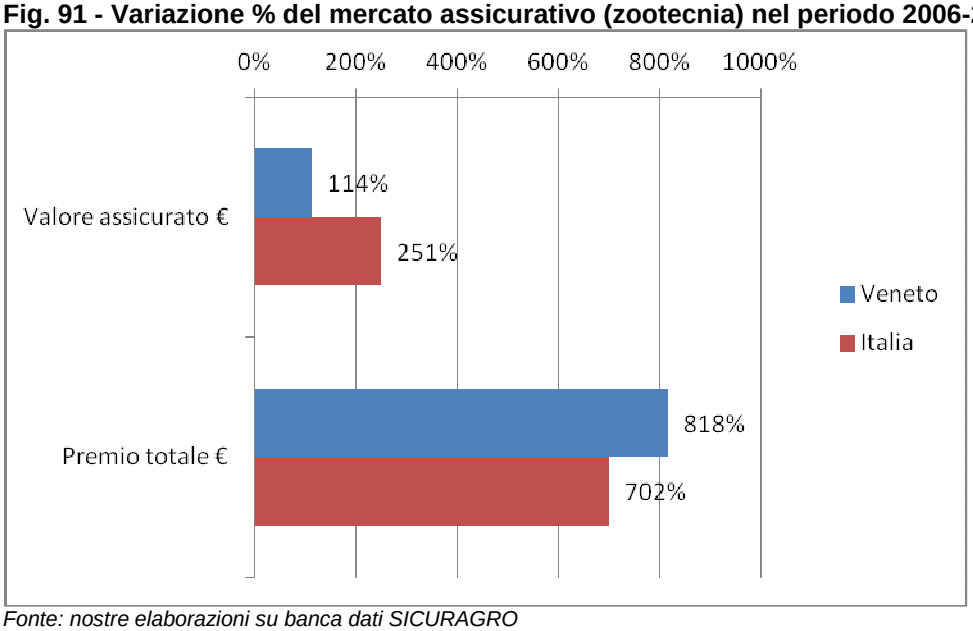
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Tab. 121 - Evoluzione del mercato assicurativo agricolo (zootecnia) in Veneto e confronto con l'Italia

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Veneto (.000 di €)							
Valore Assicurato	19.530	22.284	17.162	23.232	52.023	46.498	41.768
Premio Totale	57	158	90	137	295	476	519
Valore Risarcito	0	0	18	27	144	107	397
Incidenza % sul totale Italia							
Valore Assicurato	10,1%	7,2%	4,1%	5,1%	9,6%	7,5%	6,2%
Premio Totale	6,3%	10,9%	4,0%	4,2%	7,0%	7,9%	7,2%
Valore Risarcito	0,0%	0,0%	1,8%	1,4%	5,2%	5,5%	10,8%

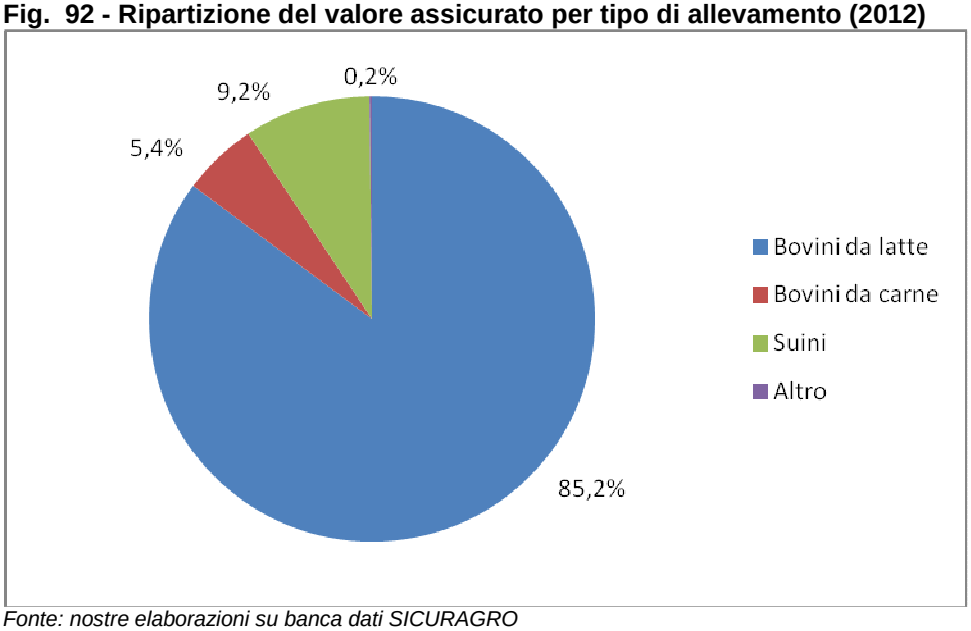
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 91 - Variazione % del mercato assicurativo (zootecnia) nel periodo 2006-2012 in Italia e in Veneto



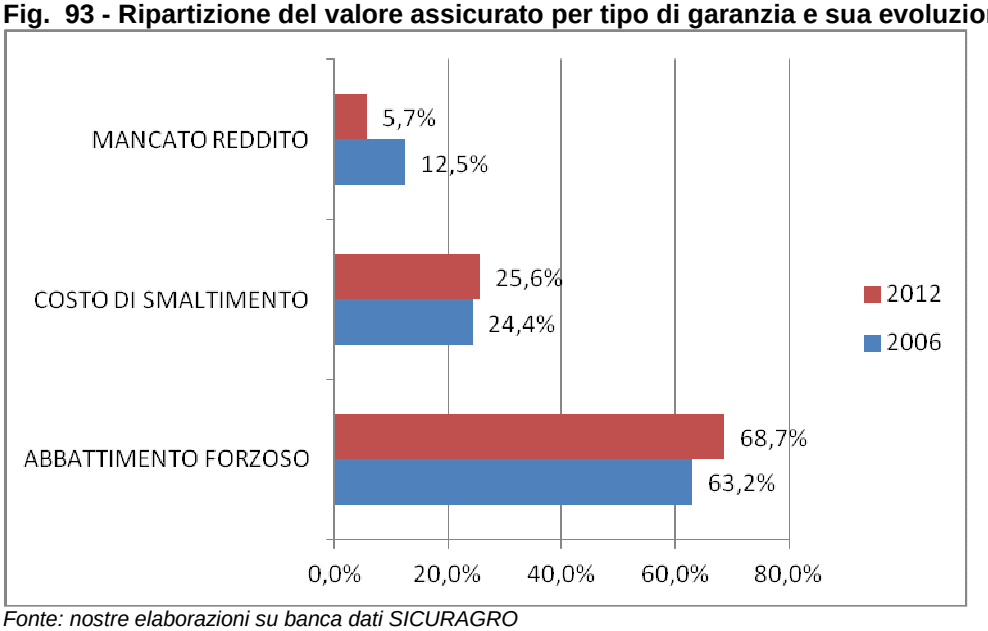
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 92 - Ripartizione del valore assicurato per tipo di allevamento (2012)



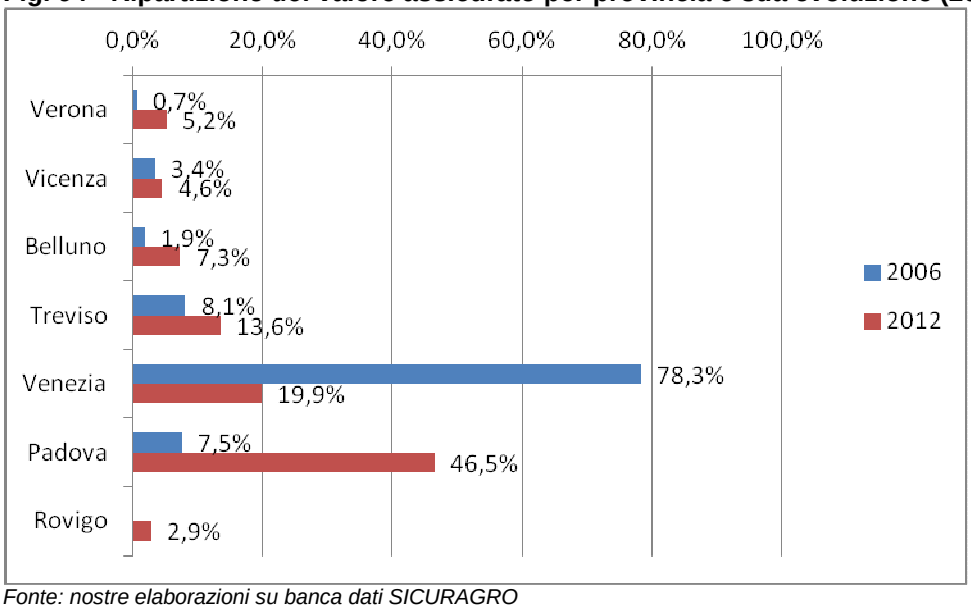
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 93 - Ripartizione del valore assicurato per tipo di garanzia e sua evoluzione 2006-2012



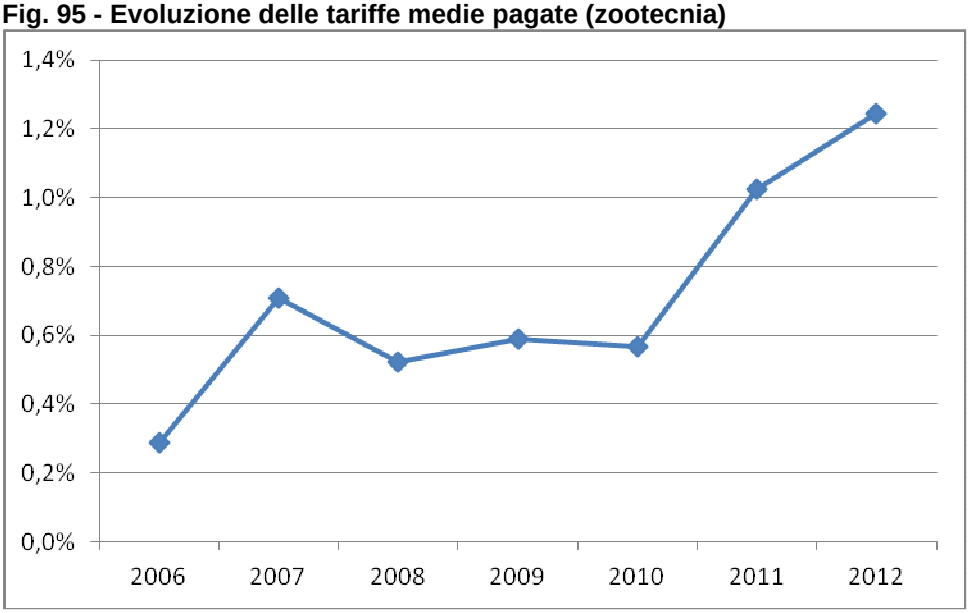
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 94 - Ripartizione del valore assicurato per provincia e sua evoluzione (2006-2012)



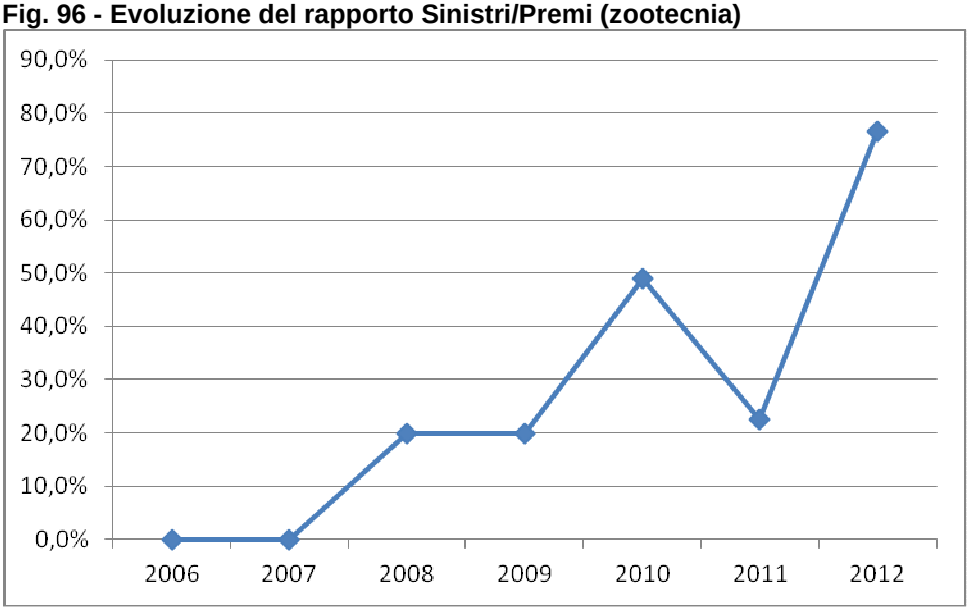
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 95 - Evoluzione delle tariffe medie pagate (zootecnia)



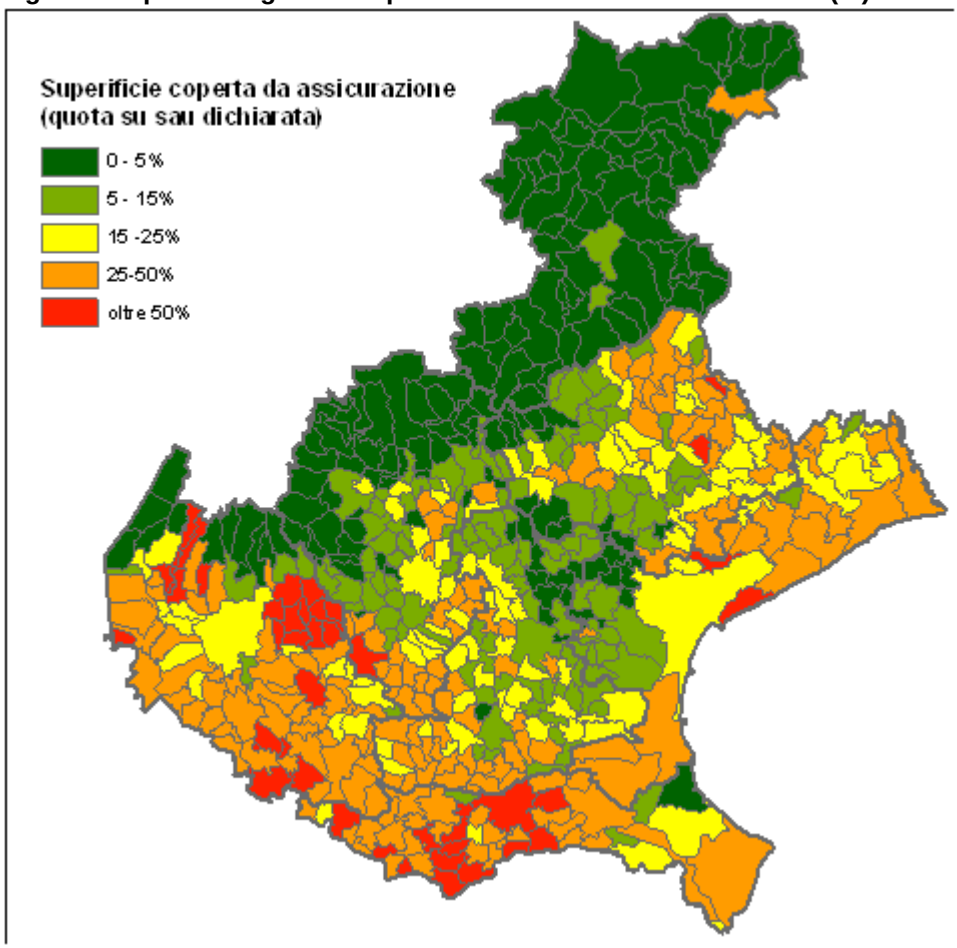
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 96 - Evoluzione del rapporto Sinistri/Premi (zootecnia)



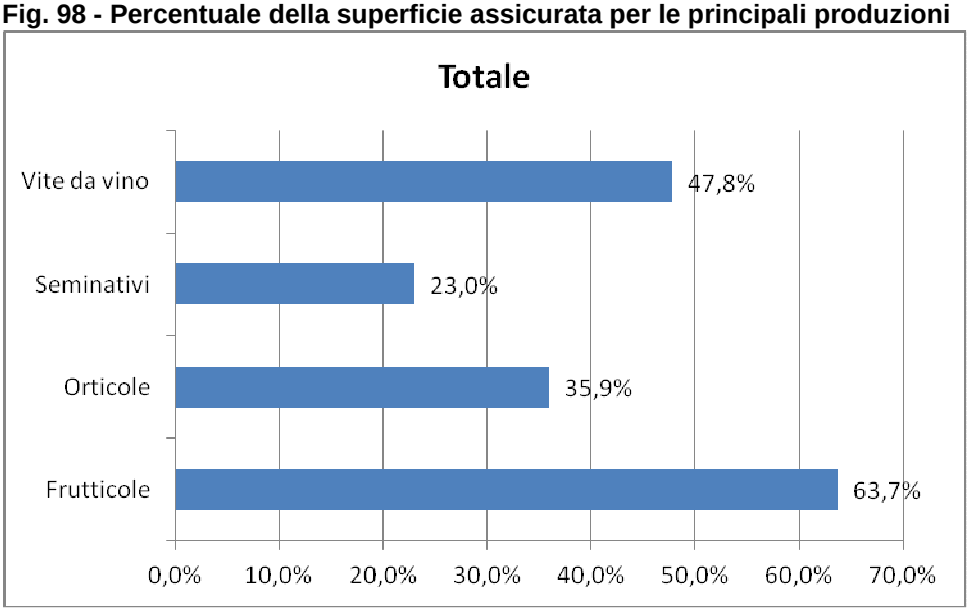
Fonte: nostre elaborazioni su banca dati SICURAGRO

Fig. 97 - Superficie agricola coperta da assicurazione alle colture (%)



Fonte: nostre elaborazione su dati AVEPA

Fig. 98 - Percentuale della superficie assicurata per le principali produzioni



Nota: dato 2012 per la vite da vino e 2011 per le altre colture.
Fonte: nostre elaborazione su dati AVEPA

Tab. 122 - Percentuale di superfici assicurate per i principali indirizzi produttivi per classe di superficie colturale

Classe di superficie	Vite da vino	Altre colture
meno di 1 ettaro	11,3%	2,6%
da 1 a 2 ettari	31,6%	3,1%
da 2 a 5 ettari	47,0%	8,0%
da 5 a 10 ettari	59,7%	16,0%
da 10 a 20 ettari	59,8%	21,1%
da 20 a 50 ettari	53,8%	27,0%
da 50 a 100 ettari	39,8%	32,2%
100 ettari e oltre	59,8%	31,3%
Totale	47,8%	22,4%

Nota: anno 2012 per la vite da vino e 2011 per le altre colture.
Fonte: nostre elaborazione su dati AVEPA