

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI CATANIA

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE DELLE PRODUZIONI AGRARIE E
ALIMENTARI (D.I.S.P.A.)**

**DOTTORATO DI RICERCA IN SCIENZE E TECNOLOGIE AGRARIE
TROPICALI E SUBTROPICALI**

XXV CICLO

VERONICA SALONIA

**SAPERI LOCALI E ATTIVITÀ D'IMPRESA COME BENI POSIZIONALI
PER LO SVILUPPO TERRITORIALE.
INDAGINE SU UN CAMPIONE DI IMPRESE NEL COMPARTO DELLE
CONSERVE ALIMENTARI**

TESI DI DOTTORATO DI RICERCA

Tutor
Chiar.mo Prof. A.S. Zarbà

Coordinatore
Chiar.mo Prof. S.L. Cosentino

ANNO ACCADEMICO 2011-2012

INDICE GENERALE

1. PREMESSA	3
2. LE IMPRESE AGROALIMENTARI IN SICILIA	6
2.1 Evoluzione delle imprese	6
2.2 Caratteri strutturali delle imprese	29
3. LE ISTITUZIONI DI MARKETING	45
3.1 Qualità e sicurezza degli alimenti nelle istituzioni di marketing	45
3.2 L'economia dei costi di transazione e le strutture ibride di governo	47
3.3 Alcune tipologie di ibridi	49
4. LA SICUREZZA DEGLI ALIMENTI	53
4.1 Il commercio Internazionale e la sicurezza alimentare	53
4.2 Il problema della sicurezza alimentare nei paesi della Comunità Europea	55
4.3 UE, WTO e sicurezza degli alimenti	60
5. LE PRODUZIONI AGROALIMENTARI DI QUALITÀ QUALE MEZZO DI COMPETITIVITA' DEL SISTEMA AGROALIMENTARE	63
5.1 Le produzioni agroalimentari di qualità	63
5.2 La competitività del sistema agroalimentare	69
5.3 La Teoria Economica delle Convenzioni	70
6. LE CONSERVE VEGETALI	75
6.1 Storia	75
6.2 Classificazione e produzione delle conserve vegetali	79
7. ANALISI STRUTTURALE DEL COMPARTO DELLE CONSERVE SOTTOLIO NELLA ZONA ESAMINATA	86
7.1 Metodologia di indagine	86
7.2 Caratteristiche generali dell'azienda	88
7.3 Descrizione del ciclo di lavorazione	96
7.4 Aspetti produttivi: prodotti finali e loro commercializzazione	102
7.5 Caratteri dei titolari delle imprese e orientamento verso la qualità	110
7.6 Analisi SWOT	116

8. MARKETING, PACKAGING, SHELF LIFE DELLE CONSERVE ALIMENTARI	124
8.1 Marketing	124
8.1.1 Principi del marketing	126
8.1.2 Strategie di marketing e Marketing mix	128
8.1.3 Marketing dei prodotti tipici	132
8.2 Packaging	133
8.3 Shelf life	134
9. CONCLUSIONI	141
10. BIBLIOGRAFIA	145
11. INDICI E ALLEGATO	149

1. PREMESSA

Il comparto delle conserve alimentari, negli ultimi anni, è stato interessato da sostanziali mutamenti dettati dalle tecniche di produzione, dalle politiche alimentari, ma soprattutto dalle nuove tendenze nei consumi alimentari.

I nuovi stili di vita, caratterizzati dalla destrutturazione dei pasti, dal poco tempo da dedicare alla preparazione di questi e dal soddisfacimento di bisogni etici, psicologici, sociali, sensoriali, impongono versatilità nelle preparazioni domestiche “*time saving*”, riscoperta dei gusti del passato, genuinità, igiene e sicurezza degli alimenti. A tutto ciò si va ad affiancare il fenomeno della globalizzazione che ha favorito la comparsa, sui mercati extra locali, di prodotti tradizionalmente legati alla cultura dei luoghi di produzione ed ampliato la varietà e disponibilità di tali beni sui mercati sempre più lontani; il che ha indotto dei cambiamenti nei comportamenti del consumatore che si allontana sempre più dai modelli di consumo territoriale, dal contatto con beni “*esperienza*” e richiede maggiore sicurezza sotto il profilo igienico e qualitativo dei beni che andrà a consumare.

L’apertura delle frontiere commerciali, soprattutto extracomunitarie, ha accentuato la preoccupazione dei consumatori in termini di sicurezza alimentare tanto da concorrere alla creazione di un diritto alimentare, comunitario e internazionale, alle cui norme e regolamenti spetta il compito di tutelare la salute umana e al contempo di contribuire alla valorizzazione delle produzioni.

Da quanto esposto si può affermare che i nuovi modelli di consumo e la regolamentazione delle produzioni hanno imposto un nuovo assetto delle imprese del sistema agroalimentare, caratterizzate dalla messa a punto di nuove tecniche di produzione, dal coinvolgimento di nuove figure professionali, esperti di marketing, cui spetta il delicato compito della commercializzazione dei prodotti e da un maggiore grado di integrazione e coordinamento tra gli operatori del processo produttivo che permetta loro di essere più competitivi e, contemporaneamente, di conquistare nuovi mercati di sbocco.

Tali mutamenti nel sistema agroalimentare hanno indotto una sorta di bipolarismo strutturale, ovvero accanto all'affermazione di poche grandi imprese si assiste alla proliferazione di piccole e microimprese, particolarmente attive nel Mezzogiorno d'Italia, fortemente legate alle tradizioni e sempre più impegnate a ritagliarsi nicchie di mercato.

Il presente lavoro, si propone di delineare un quadro puntuale del comparto delle conserve sottolio nelle Province di Ragusa e Siracusa, da sempre vocate verso tali produzioni, con l'obiettivo di verificare i livelli strutturali e organizzativi raggiunti dalle imprese e trarre utili spunti per lo sviluppo del sistema locale produttivo.

Il lavoro risulta così articolato:

- il secondo capitolo è stato dedicato allo studio del sistema agroalimentare in Sicilia. Nello specifico, sulla scorta dei dati forniti dalla CCIAA di Catania, sono stati analizzati sia il processo evolutivo che ha interessato la consistenza numerica delle imprese e degli addetti nei tre ambiti di attività agricoltura, pesca e industria agroalimentare in Sicilia, sia la struttura delle suddette imprese con particolare riferimento alla classe dimensionale e alla forma giuridica;
- il terzo capitolo ha riguardato lo studio delle istituzioni di marketing alla luce delle problematiche inerenti qualità e sicurezza degli alimenti. In particolare si è voluta puntare l'attenzione sull'importanza che gli ibridi assumono nella riduzione dei costi di transazione nonché sulla maggiore competitività e valorizzazione delle produzioni di filiera;
- il quarto capitolo trattato è quello inerente la sicurezza degli alimenti quale requisito fondamentale per la tutela della vita e della salute umana. A tal proposito la Comunità Europea ha convenuto che il problema della sicurezza potesse essere affrontato attraverso l'emanazione di una serie di norme riguardanti tutti gli aspetti della produzione, ossia dalla produzione primaria fino alla commercializzazione, ponendo particolare attenzione agli scambi con i Paesi Terzi;
- il quinto capitolo ha attenzionato tutti gli aspetti inerenti la "qualità" intesa quale requisito indispensabile per migliorare la competitività del sistema

agroalimentare italiano e tutelare le produzioni tradizionali e tipiche delle micro e piccole imprese operanti a livello locale. Nello specifico si è fatto riferimento alle produzioni agroalimentari di qualità e al ruolo svolto dall'Italia in tale contesto (par. 1), quindi agli sforzi messi in atto dalla Comunità Europea per la salvaguardia delle tipicità (par. 2), ed infine si è voluto sottolineare l'importanza che la Teoria Economica delle Convenzioni riveste nei processi di valorizzazione delle produzioni tipiche;

- il sesto capitolo ha riguardato, in parte, la storia delle conserve alimentari dalla quale si evince il ruolo che esse hanno svolto nell'alimentazione sin dai tempi della comparsa dell'uomo sulla Terra; in parte, le tecniche di produzione e la classificazione delle conserve i cui caratteri vanno ad influenzare la shelf life;
- nel settimo capitolo viene presentato il quadro delle realtà aziendali nel territorio esaminato. A tal scopo si è proceduto ad un'indagine diretta delle aziende per cogliere gli aspetti salienti dell'organizzazione aziendale, il livello tecnologico raggiunto, i livelli produttivi e la commercializzazione dei prodotti. Si è altresì proceduto allo svolgimento dell'analisi SWOT che, analizzando i punti di forza e di debolezza delle imprese del contesto territoriale e sociale in cui si opera, stabilisce il livello competitivo cui si colloca il comparto;
- l'ottavo capitolo tratta del marketing, del packaging e della shelf life delle conserve, aspetti che attengono al successo della commercializzazione del prodotto in quanto vanno ad inficiare la componente psicologica ed emozionale del consumatore.

Occorre tuttavia sottolineare che tale comparto è soggetto a mutamenti legati all'elevata dinamicità delle imprese che lo costituiscono, con riferimento alla nascita di nuove imprese, alla cessazione di imprese esistenti, ovvero ai processi di accorpamento tra imprese, alle modifiche nelle tecniche di trasformazione e alle tendenze del consumo.

2. LE IMPRESE AGROALIMENTARI IN SICILIA

2.1 Evoluzione delle imprese

Il concetto di sistema agroalimentare si fa risalire agli anni '60, con esso si intende “la parte del sistema economico che espleta le funzioni alimentari di un paese”. Esso è da considerarsi una restrizione dell’agribusiness, ossia “le attività destinate alla produzione di alimenti (food system) e quelle che utilizzano le materie prime agricole per produzioni non alimentari (fiber system)” (Davis e Goldberg, 1957).

Il sistema agroalimentare risulta dall’integrazione di tre settori di attività: agricoltura, industria alimentare e distribuzione, per cui lo sviluppo dipende dal loro reciproco legame e dai flussi di materie prime, informazioni, mezzi tecnici e finanziari, inoltre esso è fortemente influenzato dalla domanda in termini di capacità di acquisto e di preferenze dei consumatori.

Nel corso dei secoli, ma soprattutto nel secondo Dopoguerra, si è assistito ad una profonda modifica del sistema agroalimentare, attribuibile ai cambiamenti delle condizioni socio-economiche, alle politiche agricole nazionali e comunitarie e ai consumi alimentari.

Originariamente il legame tra agricoltura e consumo alimentare era molto stretto, il settore primario soddisfaceva i bisogni alimentari mediante la produzione di beni scambiati nei luoghi di produzione e non soggetti a trasformazione. Durante la Rivoluzione Industriale l’esodo dalle campagne alle città ha comportato un allargamento degli scambi commerciali che, anche grazie allo sviluppo dei trasporti, ha favorito il nascere delle prime forme di distribuzione.

Il XX secolo è contraddistinto da un’importante processo di industrializzazione noto come “modernizzazione” che ha comportato la marginalizzazione dell’agricoltura, caratterizzata dall’intensificazione produttiva e dallo sviluppo delle imprese di trasformazione e distribuzione; il legame con l’agricoltura tende a ridursi e molte aziende agricole si trasformano in imprese artigianali e industriali che manipolano

materie prime anche non locali. Negli anni Ottanta si assiste alla proliferazione di micro e piccole imprese alle quali si affiancano imprese di medie e grandi dimensioni derivanti dall'accorpamento delle prime, ciò ha indotto una sorta di dualismo del sistema agroalimentare, da un lato si sviluppano le grandi imprese e multinazionali, dall'altro numerose piccole e medie imprese operanti a livello locale il cui incremento numerico si potrebbe ricondurre alla L.443/85 sulle "imprese artigiane. In questa fase dello sviluppo si susseguono due momenti: il primo in cui agricoltura e industria sono caratterizzati da un'elevata concorrenzialità, non si fa particolare ricorso alle marche alimentari e la domanda non è ancora satura, seguito da un consolidamento delle imprese che si affermano sui mercati nazionali, perseguono politiche di marca e investono in pubblicità, inficiando sulla domanda dei beni alimentari.

Il processo evolutivo spinge le grandi imprese ad internazionalizzarsi, ossia ad espandersi verso i mercati stranieri, sia attraverso investimenti all'estero o con la presenza dei propri prodotti (internazionalizzazione delle imprese), sia mediante scambi con paesi in cui le barriere commerciali non esistono o possono considerarsi nulle (internazionalizzazione di mercato); questo fenomeno genera la globalizzazione della domanda che, intesa come un processo di estensione dell'internazionalizzazione, va esaminata sotto una duplice chiave di lettura: se da una parte si evidenziano gusti omogenei dei consumatori che concentrano gli acquisti presso i centri commerciali e consumano sempre più spesso i pasti fuori casa, dall'altra sono più attenti alla qualità e alla sicurezza alimentare. È proprio quest'ottica che favorisce la proliferazione delle piccole e medie imprese specializzate nelle produzioni di qualità tipiche e artigianali destinate alle classi con più alto reddito. Si evince che il modello fordiano di sviluppo, caratterizzato dalle produzioni standardizzate realizzate da unità produttive di grandi dimensioni, sembra volgere al declino, anche per effetto della semplificazione organizzativa dell'impresa agroalimentare.

L'elaborazione dei dati forniti dalla CCIAA, per il periodo 2005-2011 ed ai settori agricoltura, pesca e industria agroalimentare, unitamente considerate, ha evidenziato una contrazione nella consistenza numerica verificatasi soprattutto nel corso degli ultimi anni osservati (tab.1); infatti, da 1.061.292 imprese censite nell'anno 2005 si assiste a

una flessione di 60.000 unità in corrispondenza dell'anno intermedio 2008, quindi a un decremento più consistente fino nel 2011, quando cioè le imprese si collocano a 895.680 unità, con una perdita d'importanza del -16% nell'arco di tempo esaminato.

Tab. 1 – Evoluzione dell'importanza delle imprese totali Agricoltura – Pesca – Industria agroalimentare in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	126.485 <i>100</i>	11,9	114.003 <i>90</i>	11,3	97.883 <i>77</i>	10,9
Italia	1.061.292 <i>100</i>	100,0	1.008.146 <i>95</i>	100,0	895.680 <i>84</i>	100,0
<i>a/b %</i>	<i>11,9</i>		<i>11,3</i>		<i>10,9</i>	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

L'analisi circoscritta alla Sicilia ha posto in luce un processo evolutivo simile a quello registratosi sul piano nazionale, ma con una flessione delle imprese più marcata in termini relativi. Di fatti da 126.485 unità nel 2005 le imprese scendono a 97.883 unità nel 2011, passando da 114.003 unità nel 2008; pertanto, il calo delle imprese siciliane dei tre grandi settori di attività economica risulta di -23%. Situazione quest'ultima che pur comportando anche una perdita d'importanza sul corrispondente contesto nazionale, questa non risulta significativa poiché rimane intorno all'11%, come può rilevarsi dalla citata tab.1.

Dalla scomposizione per singolo settore d'attività economica, si può osservare come l'evoluzione abbia subito andamenti differenti non solo nel comparto di volta in volta attenzionato, ma anche confrontando i dati nazionali con quelli regionali. Lo studio di questi ultimi è stato effettuato sia per singolo settore che per classe di attività mettendo in relazione i dati italiani con quelli siciliani in modo da evidenziare l'importanza assunta dallo stesso in Sicilia, paragonando i dati (imprese e addetti) del comparto con il totale (imprese e addetti) nazionale per conoscere il peso che esso assume all'interno del campo di analisi.

Tab. 2 – Evoluzione delle imprese totali Agricoltura – Pesca – Industria agroalimentare in Italia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Agricoltura	951.524 <i>100</i>	89,7	891.561 <i>94</i>	88,4	824.506 <i>87</i>	92,1
Pesca	11.419 <i>100</i>	1,1	11.653 <i>102</i>	1,2	11.766 <i>103</i>	1,3
Industria	98.349 <i>100</i>	9,2	104.932 <i>107</i>	10,4	59.408 <i>60</i>	6,6
Totale	1.061.292 <i>100</i>	100,0	1.008.146 <i>95</i>	100,0	895.680 <i>84</i>	100,0

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Quanto all'importanza relativa delle imprese dei tre settori, sia a livello nazionale (tab.2) che regionale (tab.3), quella delle imprese del settore agricolo, in entrambe le realtà territoriali considerate, risulta notevolmente maggiore rispetto a quelle degli altri due settori, cioè oltre il 90% (2011) della consistenza complessiva delle imprese; infatti, seguono a distanza considerevole le imprese del settore dell'industria, intorno al 7%, e in coda quelle della pesca, con la restante irrilevante aliquota.

Sul piano evolutivo, benché non si registrino cambi di posizione in termini d'importanza relativa, in Italia e in Sicilia, dal 2005 al 2011, le imprese agricole, pur diminuendo in termini di consistenza numerica, aumentano il proprio peso relativo sull'universo delle imprese sia nazionali sia siciliane; le imprese della pesca mostrano andamenti simili, mentre quelli dell'industria flettono in tutti i casi.

In particolare, con riferimento all'agricoltura, in Italia, nel 2005 erano presenti 951.124 imprese (l'89,7% del totale oggetto di studio), nel 2008 891.561 unità, facendo perdere temporaneamente importanza a tale settore, e infine nel 2011 (tab. 2) a 824.506 unità

In Sicilia è emerso un quadro evolutivo analogo a quello suddetto; le imprese che fanno capo all'agricoltura da 113.414 unità del 2005 si portano a 89.106 nel 2011 con aliquote in aumento sul complesso delle strutture produttive considerate (tab. 3).

Tab. 3 – Evoluzione delle imprese totali Agricoltura – Pesca – Industria agroalimentare in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Agricoltura	113.414 <i>100</i>	89,7	100.657 <i>89</i>	88,3	89.106 <i>79</i>	91,0
Pesca	2.164 <i>100</i>	1,7	1.971 <i>91</i>	1,7	1.881 <i>87</i>	1,9
Industria	10.907 <i>100</i>	8,6	11.375 <i>104</i>	10,0	6.896 <i>63</i>	7,1
Totale	126.485 <i>100</i>	100,0	114.003 <i>90</i>	100,0	97.883 <i>77</i>	100,0

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Il raffronto diretto delle imprese siciliane con quelle nazionali vede situazioni differenti passando da un settore di attività economica all'altro.

Le imprese agricole siciliane come osservato, in termini assoluti, al pari di quelle complessive nazionali, flettono numericamente con una intensità che tuttavia mantiene verosimilmente inalterata, intorno al 10%, il peso relativo della Sicilia sull'Italia; da 113.414 unità regionali del 2005 si passa a 89.106 unità del 2011 (tab 4).

Tab. 4 – Evoluzione dell'importanza delle imprese dell'Agricoltura in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	113.414 <i>100</i>	11,9	100.657 <i>89</i>	11,3	89.106 <i>79</i>	10,8
Italia	951.524 <i>100</i>	100,0	891.561 <i>94</i>	100,0	824.506 <i>87</i>	100,0
<u>a/b %</u>	<u>11,9</u>		11,3		10,8	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Le imprese della pesca invece denotano andamenti opposti dal raffronto delle due realtà geografiche, nel periodo osservato, in Sicilia si assiste ad un costante calo da 2.164 unità a 1.881 unità, mentre in Italia viceversa si sviluppano incrementi tali da modificare la partecipazione di quelle regionali sul piano nazionale, cioè dal 19% del

2005 al 16% del 2011 (tab.5), risultando il settore con il maggior numero di imprese presenti sull'isola.

La pesca si colloca al terzo posto per importanza tra i settori esaminati. Dai dati riferiti all'inizio dell'indagine risulta che piscicoltura e acquacoltura incidono nella misura dell'1% sul complesso delle attività; percentuali che si mantengono stabili negli anni successivi (tab. 2). Contrariamente a quanto registrato dal settore primario, l'evoluzione segue un *trand* positivo, per effetto di un piccolissimo incremento (+ 2%) le 11.419 imprese ittiche del 2005 raggiungono la cifra di 11.650 nel 2008 per crescere di ulteriori 100 unità fino al 2011 (+ 1%) (tab. 5).

Tab. 5 – Evoluzione dell'importanza delle imprese della Pesca in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	2.164 <i>100</i>	19,0	1.971 <i>91</i>	16,9	1.881 <i>87</i>	16,0
Italia	11.419 <i>100</i>	100,0	11.653 <i>102</i>	100,0	11.766 <i>103</i>	100,0
a/b %	19,0		16,9		16,0	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Riferendosi al contesto insulare, la pesca incide per circa 2% sul complesso delle strutture presenti sull'isola (tab. 3). Essa inoltre mostra un'evoluzione in controtendenza con quella italiana, infatti durante gli anni 2005-08 il settore ha registrato 200 cessazioni di attività (da 2.164 del 2005 a 1.971 del 2008) per diminuire ulteriormente nel successivo triennio ed attestarsi a 1.881 imprese nel 2011 (- 13% dall'inizio dell'analisi) (tab. 5).

Il terzo settore oggetto di studio è l'industria agroalimentare la cui l'indagine non si è limitata ad una visione generale del comparto, ma ha attenzionato anche le dieci classi di attività che la compongono. Da una prima analisi del settore si evince che le imprese agroalimentari, sia nazionali che regionali, hanno subito nel corso dell'indagine profonde modifiche nei *trand* evolutivi. In Italia il peso assunto dal settore nel 2005 (98.349 imprese) si colloca intorno al 9% del totale delle imprese esaminate (tab. 2); nei

tre anni successivi si assiste alla proliferazione di numerose imprese il cui numero ha raggiunto quasi 105.000 unità (+ 7%) sufficiente ad incrementare l'importanza di tale attività (10,4%). Dal 2008 il settore è investito da una radicale inversione di tendenza che fa crollare di oltre il 40% il numero di strutture censite nel 2011 (59.408 nel 2011) (tab. 6) e contemporaneamente ridurre al 6,6% l'incidenza delle strutture siciliane sul totale nazionale (tab. 2).

L'industria agroalimentare siciliana ha subito la stessa evoluzione verificatasi nella penisola, ad una iniziale crescita del 2008 (+ 4% dall'inizio dell'indagine) fa seguito una incisiva contrazione del numero degli impianti scesi a 6.900 (-40%) nel 2011 (tab.3) con aliquote pressoché simili a quelle evidenziate in Italia (7,1%).

Le variazioni nel patrimonio delle imprese agroalimentari siciliane hanno assecondato quelle avvenute sul piano nazionale tanto da mantenere invariata l'importanza degli stabilimenti insulari su quelli italiani, intorno all'11%; infatti in Sicilia le 10.907 imprese del 2005 salgono a 11.375 nel 2008 per crollare a 6.896 nel 2011 (tab. 6)

Tab. 6 – Evoluzione dell'importanza delle imprese dell'industria agroalimentare in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	10.907 <i>100</i>	11,1	11.375 <i>104</i>	10,8	6.896 <i>63</i>	11,6
Italia	98.349 <i>100</i>	100,0	104.932 <i>102</i>	100,0	59.408 <i>103</i>	100,0
a/b %	<u>11,1</u>		10,8		11,6	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Tale fenomeno non va interpretato con la perdita di importanza del settore, bensì alla luce dei processi di valorizzazione che, grazie alle innovazioni di impianti e strutture, ha condotto alla concentrazione di capitali e all'accorpamento di microimprese e quindi alla nascita di aziende di medie e grandi dimensioni.

Molto più significative sono le evoluzioni che hanno riguardato gli addetti dei settori agricoltura, pesca e industria agroalimentare, unitamente considerati (tab.7); nel 2005 la

manodopera impiegata ammonta a 906.980 unità, nel 2008 sale a 1.637.931 unità (+81%), mentre nel secondo periodo si assiste ad una lieve flessione che nel 2011 attesta il numero degli addetti alla cifra di 1.620.081, con una crescita complessiva del 79% rispetto al 2005.

Tab. 7 – Evoluzione dell'importanza degli addetti totali Agricoltura – Pesca – Industria agroalimentare in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	60.091 <i>100</i>	6,6	142.592 <i>237</i>	8,7	139.332 <i>232</i>	8,6
Italia	906.980 <i>100</i>	100,0	1.637.931 <i>181</i>	100,0	1.620.081 <i>179</i>	100,0
a/b %	6,6		8,7		8,6	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

In Sicilia il processo evolutivo ha evidenziato un andamento analogo a quello avvenuto in Italia, ma con crescite più sostenute in termini relativi; infatti i 60.091 addetti del 2005 passano a 139.332 nel 2011 dopo aver registrato un picco pari a 142.592 addetti nell'anno intermedio 2008, confermando un tasso di sviluppo pari al 132%. I più elevati tassi di occupazione siciliana hanno accresciuto l'importanza della manodopera regionale su quella nazionale che dal 6,6% del 2005 passa all'8,6% nel 2011, così come si rileva dalla tabella 7.

L'analisi dei singoli settori di attività economica mostra come l'evoluzione abbia registrato un comune andamento di crescita positivo benché caratterizzato da ritmi e percorsi differenti sia nel comparto esaminato che nelle due diverse zone geografiche osservate.

Tab. 8 – Evoluzione degli addetti totali Agricoltura – Pesca – Industria agroalimentare in Italia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Agricoltura	595.182 <i>100</i>	66,0	1.051.081 <i>176</i>	64,2	1.070.536 <i>179</i>	66,1
Pesca	21.773 <i>100</i>	2,4	32.765 <i>150</i>	2,0	32.193 <i>148</i>	2,0
Industria	287.025 <i>100</i>	31,6	554.085 <i>193</i>	33,8	517.352 <i>180</i>	31,9
Totale	906.980 <i>100</i>	100,0	1.637.931 <i>181</i>	100,0	1.620.081 <i>179</i>	100,0

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Con riferimento all'importanza relativa degli addetti dei tre settori e con percentuali differenti in Italia (tab. 8) e in Sicilia (tab.9), la manodopera agricola risulta maggiore rispetto a quella degli altri due settori (rispettivamente 66% e 76,9%), segue l'industria (31% in Italia e 17,7% in Sicilia), mentre le restanti aliquote sono coperte dagli addetti della pesca. Sul piano evolutivo benché non si osservino cambi di posizione in termini di importanza acquisita dal settore, dal raffronto tra i dati nazionali e quelli regionali emergono percentuali d'incidenza differenti nei vari comparti attenzionati; in particolare dal 2005 al 2011 gli addetti nazionali dei tre settori mantengono stabile il peso relativo sul totale della manodopera registrata, diversamente nell'isola dove gli addetti dell'agricoltura aumentano il proprio peso sull'universo della manodopera osservata, mentre quelli della pesca e dell'industria perdono importanza.

Tab. 9 – Evoluzione degli addetti totali Agricoltura – Pesca – Industria agroalimentare in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Agricoltura	36.036 <i>100</i>	60,0	104.337 <i>290</i>	73,2	107.107 <i>297</i>	76,9
Pesca	4.834 <i>100</i>	8,0	7.393 <i>153</i>	5,2	7.484 <i>155</i>	5,4
Industria	19.221 <i>100</i>	32,0	30.862 <i>161</i>	21,6	24.741 <i>129</i>	17,7
Totale	60.091 <i>100</i>	100,0	142.592 <i>237</i>	100,0	139.332 <i>232</i>	100,0

* Nostre elaborazioni dati fonte CCAA

In Italia il settore primario nel 2005 contava 598.182 addetti, inizialmente esso risultava caratterizzato da una crescita positiva del 76% che ha innalzato, nel 2008, il numero degli addetti a 1.051.081, tale fenomeno ha interessato anche i successivi anni di indagine sebbene con ritmi molto contenuti tanto che al 2011 aumentano di sole 20.000 unità (tab. 10).

La manodopera siciliana è stata interessata da un processo evolutivo analogo. Dal momento che gli addetti regionali, in termini assoluti, sono aumentati in misura più che proporzionale rispetto a quelli nazionali, con incrementi del 190% negli anni 2005-08 (da 36.036 a 104.337) e dell'8% fino al 2011(107.107), il peso relativo dell'agricoltura siciliana su quella italiana è salito al 10% (tab. 10).

Tab. 10 – Evoluzione dell'importanza degli addetti dell'Agricoltura in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	36.036 <i>100</i>	6,0	104.337 <i>290</i>	9,9	107.107 <i>297</i>	10,0
Italia	598.182 <i>100</i>	100,0	1.051.081 <i>176</i>	100,0	1.070.536 <i>179</i>	100,0
a/b %	6,0		9,9		10,0	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCAA

Da un'attenta analisi settoriale è emerso che il processo evolutivo dell'agricoltura

presenta dei connotati non riscontrabili negli altri settori; confrontando il numero di imprese censite con la manodopera impiegata si evince che, nel 2005, la consistenza di quest'ultima è notevolmente inferiore alle aziende esistenti, molto probabilmente queste cifre trovano una duplice spiegazione, infatti se da un lato sono riconducibili all'abbandono di tale attività verificatosi nei decenni precedenti, dall'altro trovano fondamento negli impieghi stagionali degli addetti, per gran parte dell'anno impegnati in altre attività lavorative. La successiva crescita positiva degli addetti che ha innalzato la dimensione media ad 1,2 -1,3 addetti/impresa può essere interpretata come un ritorno a quella attività che da sempre ha caratterizzato la nostra penisola ed in particolare il Mezzogiorno d'Italia.

Gli addetti della pesca sono stati interessati da una generale crescita numerica; in Italia la manodopera impiegata, in termini assoluti, incide, per tutto l'arco di tempo esaminato, nella misura del 2% sul totale degli addetti (tab.8). Il comparto ha evidenziato un forte incremento (50%) solo nel primo anno intermedio 2008 quando gli addetti sono passati da 21.773 unità a 32.765 unità, successivamente si è assistito ad una situazione di stabilità in quanto, fino al 2011, gli addetti flettono di circa 500 occupati (tab. 11).

Tab. 11 – Evoluzione dell'importanza degli addetti della Pesca in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	4.834 <i>100</i>	22,2	7.393 <i>153</i>	22,6	7.484 <i>155</i>	23,2
Italia	21.773 <i>100</i>	100,0	32.765 <i>150</i>	100,0	32.193 <i>148</i>	100,0
a/b %	<u>22,2</u>		22,6		23,2	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Con riferimento alla Sicilia, gli addetti del settore ittico sono il 5,4% della manodopera regionale (tab. 9), essi inoltre hanno mostrato un quadro evolutivo simile a quello osservato a livello nazionale fatta eccezione per il secondo triennio di analisi la cui consistenza ha segnato un contenuto incremento che tuttavia non ha modificato il contributo dell'occupazione regionale su quella nazionale, cioè con il 23%,

confermandosi l'attività che in Sicilia offre il maggior impiego di manodopera sul totale esaminato. Ai 4.834 addetti del 2005 se ne sono aggiunti circa 2.500 fino al 2008 (50%, perciò nella stessa misura di quelli nazionali); il 2011 ha segnato una controtendenza tra le due aree geografiche infatti sull'isola l'attività ittica continua ad assorbire unità lavorative (7.484) nella stessa misura (2%) con cui queste diminuiscono in Italia (tab. 11).

Il secondo settore per importanza della manodopera è quello dell'industria agroalimentare, così come evidenziato nella pesca, sul percorso di crescita hanno influito gli stessi andamenti evolutivi che hanno inficiato sull'importanza assunta dalle strutture del settore. In particolare in Italia i 287.025 addetti del 2005 hanno segnato un picco di sviluppo nel 2008 (554.085) ed un ridimensionamento nel 2011 (517.352) che mantenuto invariata al 31,9% l'incidenza della manodopera industriale sul totale nazionale (tab.8).

In Sicilia l'evoluzione ha seguito le orme di quella suddetta, i 19.221 addetti del 2005 pur aumentando a 24.741 nel 2011, hanno fatto diminuire il proprio peso relativo sul patrimonio della manodopera regionale (17,7%) (tab.9). Gli addetti dell'industria agroalimentare siciliana, in termini assoluti, evolvono con intensità diverse da quelli nazionali; ad una crescita più contenuta registrata nel 2008 (+ 6%) segue una flessione molto più significativa, tale da ridurre la partecipazione della manodopera regionale su quella italiana al 4,8% nel 2011 (tab.12).

Tab. 12 – Evoluzione dell'importanza degli addetti dell'Industria agroalimentare in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	19.221 <i>100</i>	6,7	30.862 <i>161</i>	5,6	24.741 <i>129</i>	4,8
Italia	287.025 <i>100</i>	100,0	554.085 <i>193</i>	100,0	517.352 <i>180</i>	100,0
a/b %	6,7		5,6		4,8	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

La riduzione di imprese e addetti dell'industria, iniziata nel 2008, è certamente attribuibile all'accorpamento delle microimprese e alle nuove tecniche produttive che richiedono un minor impiego di manodopera.

L'industria agroalimentare, quale attività di trasformazione di beni primari, è strettamente correlata con le imprese agricole e ittiche che si trovano a monte dei processi produttivi, per cui un'analisi puntuale delle classi che compongono il settore agroalimentare permette di comprendere e giustificare le evoluzioni a carico degli altri due settori.

L'ultima classificazione ATECO 2011 distingue 10 comparti di attività agroalimentare caratterizzati, a volte, da ampia diversificazione in termini di sviluppo e importanza regionale che consentono di delineare un quadro dettagliato della realtà industriale siciliana.

Tab. 13 – Evoluzione dell'importanza delle industrie della produzione e conservazione di carne e prodotti a base di carne in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	147 <i>100</i>	3,0	164 <i>112</i>	3,2	163 <i>111</i>	3,2
Italia	4.956 <i>100</i>	100,0	5.100 <i>103</i>	100,0	5.137 <i>104</i>	100,0
a/b %	3,0		3,2		3,2	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

La prima classe di attività ossia quella della produzione, lavorazione e conservazione di carne e di prodotti a base di carne, in Sicilia assolve un ruolo di scarsa importanza incidendo in maniera irrilevante sia come numero di strutture presenti (3% delle nazionali) sia come manodopera occupata (1,5%).

Tab. 14 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie della produzione e conservazione di carne e prodotti a base di carne in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	597 <i>100</i>	1,5	928 <i>155</i>	1,7	1.077 <i>180</i>	1,6
Italia	40.069 <i>100</i>	100,0	54.116 <i>135</i>	100,0	68.492 <i>171</i>	100,0
a/b %	1,5		1,7		1,6	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Tuttavia come dimostrato dalle tabelle 13 e 14 essa, nel complesso ha registrato un’evoluzione positiva di entità maggiore nell’isola. Nel 2011 in Italia si contano 5.137 imprese e 68.492 addetti, mentre in Sicilia sono presenti 163 aziende in cui trovano lavoro 1.077 soggetti; questi dati evidenziano un diverso assetto del settore infatti alle imprese di piccole dimensioni operanti sulla penisola (13,3 addetti/impresa) si affiancano le microimprese insulari (5,5 addetti/impresa).

L’analisi del comparto produzione, lavorazione e conservazione di pesce e di prodotti a base di pesce rispecchia i tratti già riscontrati nel settore ittico.

Tab. 15 – Evoluzione dell’importanza delle industrie della produzione e conservazione di pesce e prodotti a base di pesce in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	123 <i>100</i>	21,4	137 <i>111</i>	22,2	141 <i>115</i>	22,6
Italia	574 <i>100</i>	100,0	617 <i>107</i>	100,0	623 <i>109</i>	100,0
a/b %	21,4		22,2		22,6	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Nonostante la lavorazione del pesce rivesta, all’interno dell’industria agroalimentare un peso marginale, essa è da considerarsi di grande importanza in Sicilia dove si sono verificati tassi di crescita numerica delle imprese più alti rispetto a quelli nazionali tanto da risultare il primo comparto dell’agroindustria insulare (22%); nel 2005 erano censite 123 aziende, passate a 137 (+ 11%) nel 2008 ed ulteriormente aumentate (+4%) nel

2011. In Italia gli stabilimenti di trasformazione sono aumentati solo nel primo triennio (da 547 del 2005 a 617 nel 2008) per mantenersi pressoché invariati fino al 2011 (tab. 15).

Ancora più significative sono le variazioni degli addetti, in Sicilia i forti aumenti avvenuti dal 2005 al 2008 (+186%) non sono stati assecondati a livello nazionale la cui crescita complessiva è stata dell'ordine del 78%; successivamente la manodopera è diminuita con ritmi molto inferiori (rispettivamente del 22% e del 3%) (tab 16).

Tab. 16 – Evoluzione dell'importanza degli addetti delle industrie della produzione e conservazione di pesce e prodotti a base di pesce in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	510 <i>100</i>	11,9	1.457 <i>286</i>	19,1	1.346 <i>264</i>	18,1
Italia	4.270 <i>100</i>	100,0	7.612 <i>178</i>	100,0	7.455 <i>175</i>	100,0
a/b %	11,9		19,1		18,1	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Gli incrementi più che proporzionali degli addetti hanno determinato una dimensione aziendale media di 10 addetti/impresa delineando una realtà costituita da un buon numero di piccole imprese.

Un'altra tipologia di lavorazione effettuata sin dai tempi remoti in tutta la penisola è quella della lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi; questo comparto, il secondo per importanza in Sicilia (13%) non ha segnato alcun tipo di evoluzione nel patrimonio delle imprese, rimanendo per lo più invariato nei dati nazionali (\approx 2500 imprese) e attestandosi alla fine del 2011, dopo un modesto incremento del 2008 (+ 7%), sui valori iniziali del 2005 (330 imprese) nell'isola (tab. 17).

Tab. 17 – Evoluzione dell’importanza delle industrie di lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	330 <i>100</i>	13,3	352 <i>107</i>	14,1	331 <i>100</i>	13,5
Italia	2.481 <i>100</i>	100,0	2.500 <i>101</i>	100,0	2.443 <i>98</i>	100,0
a/b %	13,3		14,1		13,5	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Molto diversa appare la situazione degli addetti regionali interessati da un significativo sviluppo; l’intenso ritmo di crescita, che fino al 2008 ha aumentato del 136% gli occupati, ha continuato in misura del 41% per tutto il periodo di indagine permettendo la nascita di imprese di maggiori dimensioni. La manodopera complessiva del comparto non ha evidenziato nessuna modifica sostanziale avendo subito solo un lieve incremento del 4% (tab. 18)

Tab. 18 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie di lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	801 <i>100</i>	2,6	1.893 <i>236</i>	5,8	2.220 <i>277</i>	6,6
Italia	31.294 <i>100</i>	100,0	32.575 <i>104</i>	100,0	33.885 <i>108</i>	100,0
a/b %	2,6		5,8		6,6	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Alla luce di quanto descritto si osserva che i mutamenti intercorsi hanno interessato esclusivamente la Sicilia, quasi a voler confermare che la manipolazione dei vegetali è un’attività ben consolidata nell’isola e volta a conquistare nuovi mercati comunitari e stranieri.

Il comparto della produzione di oli e grassi vegetali e animali presenta una tendenza opposta nei due aspetti esaminati, mentre le imprese italiane censite hanno subito una flessione negativa con andamento costante nei due periodi osservati (- 8% 2005-08 e –

6% 2008-11), in Sicilia la contrazione è stata metà di quella nazionale (le 641 imprese del 2005 sono scese a 586 nel 2011) (tab. 19).

Tab. 19 – Evoluzione dell'importanza delle industrie di produzione di oli e grassi vegetali e animali in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	641 <i>100</i>	12,6	629 <i>98</i>	13,3	586 <i>91</i>	13,4
Italia	5.095 <i>100</i>	100,0	4.713 <i>93</i>	100,0	4.374 <i>86</i>	100,0
<i>a/b %</i>	<i>12,6</i>		<i>13,3</i>		<i>13,4</i>	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Sotto questo punto di vista, la classe esaminata riveste un'importanza non trascurabile (23% di quella nazionale) sicuramente riconducibile alle produzioni di oli DOP. La fonte dei dati relativi all'occupazione evidenzia tassi di crescita nazionali, da 7.172 addetti del 2005 a 96.995 del 2008 non verificatisi a livello regione (+127%) dove si registrano andamenti analoghi a quelli avvenuti nelle altre classi di attività (tab. 20).

Tab. 20 – Evoluzione dell'importanza degli addetti delle industrie di produzione di oli e grassi vegetali e animali in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	417 <i>100</i>	5,8	1.077 <i>258</i>	1,1	948 <i>227</i>	1,0
Italia	7.172 <i>100</i>	100,0	96.995 <i>1.352</i>	100,0	96.674 <i>1.348</i>	100,0
<i>a/b %</i>	<i>5,8</i>		<i>1,1</i>		<i>1,0</i>	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

L'industria casearia e dei gelati si presenta come un comparto ricco di sfaccettature nei tratti evolutivi che la contraddistinguono dalle altre tipologie di produzione. In Sicilia nel 2005 si contano 552 imprese che salgono a 589 nel 2008, nel triennio successivo si assiste ad un crollo delle aziende presenti sull'isola (212 nel 2011), stesso *trand* ha riguardato l'intera nazione dove le 10.360 imprese hanno subito un lieve aumento (+ 6%) per poi perdere 69 punti percentuali (+ 37% dal 2005) (tab. 21)

Tab. 21– Evoluzione dell’importanza delle industrie lattiero-casearie e dei gelati in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	552 <i>100</i>	5,3	589 <i>107</i>	5,3	212 <i>38</i>	5,5
Italia	10.360 <i>100</i>	100,0	11.026 <i>106</i>	100,0	3.832 <i>37</i>	100,0
<u>a/b %</u>	5,3		5,3		5,5	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

L’esame degli addetti mostra un decorso evolutivo analogo a quello strutturale con sostanziali differenze tra le due aree considerate, mentre in Sicilia alla fine del 2008 si è verificata una forte crescita (+ 191%), in Italia questa è stata molto più contenuta (+ 61%); nel successivo triennio alla stabilità della manodopera nazionale si è contrapposto un dimezzamento degli occupati siciliani (- 45%) (tab. 22).

Tab. 22 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie lattiero-casearie e dei gelati in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	641 <i>100</i>	2,2	1.863 <i>291</i>	4,0	1.021 <i>159</i>	2,3
Italia	28.606 <i>100</i>	100,0	46.019 <i>161</i>	100,0	45.338 <i>158</i>	100,0
<u>a/b %</u>	2,2		4,0		2,3	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Tali risultati inducono a pensare che, mentre in Sicilia prevalgono le microimprese per lo più dedite a produzioni di nicchia, in Italia si affermano imprese di maggiori dimensioni.

Variazioni non significativamente apprezzabili hanno interessato le classe lavorazione delle granaglie e dei prodotti amidacei, la quale occupa un posto di secondaria importanza qualora esso venga rapportato agli altri comparti.

Tab. 23– Evoluzione dell’importanza delle industrie di lavorazione delle granaglie e di prodotti amidacei in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	210 <i>100</i>	11,2	180 <i>86</i>	10,5	180 <i>86</i>	11,7
Italia	1.881 <i>100</i>	100,0	1.711 <i>91</i>	100,0	1.539 <i>82</i>	100,0
a/b %	11,2		10,5		11,7	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

La tabella 23 mostra un’attività in calo, in particolare in Sicilia il 2011 ha segnato un diminuzione (rispetto al 2005) del 14%, inferiore a quella del 18% dell’Italia; questo andamento è sicuramente da ricollegare ai processi di accorpamento delle imprese che, come si può notare continuano ad assorbire manodopera; quest’ultima ha infatti registrato una crescita continua nell’isola (+ 5% al 2008 e +21% al 2011) e limitata al primo triennio in Italia (+ 22% al 2008) (tab. 24).

Tab. 24 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie di lavorazione delle granaglie e dei prodotti amidacei in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	766 <i>100</i>	8,3	802 <i>105</i>	7,1	925 <i>121</i>	8,1
Italia	9.238 <i>100</i>	100,0	11.275 <i>122</i>	100,0	11.397 <i>123</i>	100,0
a/b %	8,3		7,1		8,1	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

I due comparti successivi ossia quelli della produzione di altri prodotti alimentari e della produzione di prodotti da forno e di pasticceria freschi sono da considerarsi giovani perché scorporati dall’ultima classificazione ATECO 2011 che li ha distinti in due classi di lavorazione.

Tab. 25– Evoluzione dell’importanza delle industrie di produzione di altri prodotti alimentari in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	1.497 <i>100</i>	11,1	1.763 <i>118</i>	11,3	246 <i>16</i>	6,1
Italia	13.470 <i>100</i>	100,0	15.669 <i>116</i>	100,0	4.020 <i>30</i>	100,0
<u>a/b %</u>	<u>11,1</u>		11,3		6,1	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

L’analisi del patrimonio aziendale segue le orme di quella che ha interessato l’industria casearia; nel primo triennio di indagine, sia in Italia che in Sicilia, si sono verificati uguali tassi di crescita (+18%), seguiti dal crollo del numero di imprese del 2011 nella misura dell’84% in Sicilia e del 70% in Italia (rispetto al 2005) (tab.25). Dal 2005 e per i tre anni seguenti, la manodopera ha inciso significativamente sull’offerta lavorativa (+191% in Sicilia e +116% in Italia), dal 2008 si assiste ad un cambio di rotta che determina una globale caduta degli addetti comparto, attestandosi nel 2011 su percentuali positive a livello nazionale (+17% dal 2005) e negative nella regione (-2% dal 2005), quasi a voler indicare una sorta di abbandono verso tale attività. (tab. 26).

Tab. 26 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie di di produzione di altri prodotti alimentari in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	1.419 <i>100</i>	3,9	4.131 <i>291</i>	5,3	1.373 <i>97</i>	3,3
Italia	36.035 <i>100</i>	100,0	77.865 <i>216</i>	100,0	42.023 <i>117</i>	100,0
<u>a/b %</u>	<u>3,9</u>		5,3		3,3	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Notevole importanza riveste l’attività di produzione di prodotti da forno e di pasticceria freschi che da sola copre oltre il 50% dell’intero settore agroalimentare sia per numero di imprese che per manodopera impiegata, senza trascurare che l’alta percentuale di incidenza regionale del comparto (7%) sul totale dell’industria

agroalimentare sta a sottolineare il ruolo significativo rivestito da questo tipo di lavorazione.

Tab. 27– Evoluzione dell’importanza delle industrie di produzione di prodotti da forno e pasticceria freschi in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	6.941 <i>100</i>	12,5	7.117 <i>103</i>	11,9	4.616 <i>67</i>	13,8
Italia	55.582 <i>100</i>	100,0	59.647 <i>107</i>	100,0	33.537 <i>60</i>	100,0
<i>a/b %</i>	<u>12,5</u>		11,9		13,8	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Nel corso degli anni il comparto non ha evidenziato cambiamenti che lo contraddistinguono dalle altre classi produttive infatti, sia in Italia che in Sicilia, dall’inizio dell’indagine e per il triennio seguente le imprese sono aumentate in maniera trascurabile (rispettivamente + 7% e + 3%) per poi ridursi del 40% nel 2011 (tab 27); dal momento che questo andamento negativo non ha interessato gli addetti la cui consistenza, sebbene altalenante, è aumentata ad oltre il 50% dal 2005 (tab. 28), si può tranquillamente affermare che l’evoluzione ha favorita la comparsa di imprese dimensionalmente più grandi.

Tab. 28 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie di produzione di prodotti da forno e pasticceria freschi in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	8.428 <i>100</i>	8,6	16.512 <i>196</i>	9,0	13.397 <i>159</i>	8,4
Italia	98.205 <i>100</i>	100,0	184.259 <i>188</i>	100,0	160.433 <i>163</i>	100,0
<i>a/b %</i>	<u>8,6</u>		9,0		8,4	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Tra le attività svolte dall’industria agroalimentare vi rientra la produzione di prodotti destinati all’alimentazione del bestiame; si tratta del comparto con il minor numero di imprese registrate, l’11% delle quali, prevalentemente microimprese (così come risulta

dal rapporto addetti/imprese), si trovano in Sicilia. Nel 2005 sull'isola erano presenti 76 imprese che impiegavano 249 addetti (3,28 add/imp), i dati del 2008 hanno evidenziato una diminuzione delle strutture pari al 9% (69 imprese) ed un aumento degli occupati del 22% (303 con una media di 4,39 addetti/impresa), infine nel 2011 si è assistito alla scomparsa di altri due stabilimenti a fronte di un maggior impiego di manodopera del 13% che ha aumentato la dimensione media delle aziende (5,1 addetti/impresa) (tab. 29 e tab. 30).

Tab. 29– Evoluzione dell'importanza delle industrie di produzione di prodotti per l'alimentazione del bestiame in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	76 <i>100</i>	11,8	69 <i>91</i>	10,9	67 <i>88</i>	11,1
Italia	642 <i>100</i>	100,0	632 <i>98</i>	100,0	602 <i>94</i>	100,0
a/b %	<u>11,8</u>		10,9		11,1	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

In Italia lo stesso andamento evolutivo ha presentato delle diversificazioni sia a livello delle strutture, investite da un calo più contenuto (- 6% nel 2011) rispetto a quello regionale, sia riguardo la manodopera il cui aumento del 173% (dal 2005) ha favorito l'affermazione di imprese di piccole e medie dimensioni (tab. 29 e tab 30).

Tab. 30 – Evoluzione dell'importanza degli addetti delle industrie di produzione di prodotti per l'alimentazione del bestiame in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	249 <i>100</i>	3,5	303 <i>122</i>	2,4	342 <i>137</i>	1,8
Italia	7.055 <i>100</i>	100,0	12.551 <i>178</i>	100,0	19.275 <i>273</i>	100,0
a/b %	<u>3,5</u>		2,4		1,8	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

L'industria delle bevande non ha evidenziato mutamenti nel totale delle imprese nazionali (≈ 3.300) che invece sono state oggetto di lievi flessioni negative in Sicilia (-

4% nel 2008 fino a - 6% nel 2011) (tab. 31).

Tab. 31– Evoluzione dell’importanza delle industrie delle bevande in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	390 <i>100</i>	11,8	375 <i>96</i>	11,3	354 <i>91</i>	10,7
Italia	3.308 <i>100</i>	100,0	3.317 <i>100</i>	100,0	3.301 <i>100</i>	100,0
a/b %	11,8		11,3		10,7	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Opposta tendenza di sviluppo caratterizza la manodopera dei due contesti studiati infatti nel triennio 2005-08 gli aumenti nazionali del 23% sono stati accompagnati da forti cali (-65%) siciliani che hanno abbassato notevolmente il peso assunto dalla manodopera siciliana (dal 21,5% al 6,5%), il secondo risultato dell’indagine ha mostrato una lieve crescita in entrambe le aree che comunque non hanno indotto significative variazioni (tab. 32).

Tab. 32 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie delle bevande in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	5.393 <i>100</i>	21,5	1.896 <i>35</i>	6,2	2.092 <i>39</i>	6,5
Italia	25.081 <i>100</i>	100,0	30.818 <i>123</i>	100,0	32.380 <i>129</i>	100,0
a/b %	21,5		6,2		1,8	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Il quadro complessivo emerso dallo studio dei singoli comparti ha evidenziato dei risultati e delle peculiarità che permettono di delineare i tratti caratteristici delle due realtà industriali. In tutta l’intera penisola la classe lavorativa più importante è quella della produzione di prodotti da forno e di pasticceria freschi; nell’isola sono significativi anche le classi di lavorazione del pesce, degli ortaggi e della frutta e quella della lavorazione delle granaglie e dei prodotti amidacei; quasi tutte le attività ad eccezione

della lavorazione della carne, dell'industria casearia e dei gelati e della produzione di altri prodotti alimentari sono ampiamente rappresentate nella regione ($\approx 10\%$ di quelle del relativo comparto); la manodopera ha registrato tassi di crescita più elevati di quelli nazionali, ma comunque non sufficienti a favorire la nascita di grandi imprese. In Sicilia prevalgono le microimprese generalmente a conduzione familiare e a carattere artigianale e si riforniscono della materia prima locale. Nella maggior parte dei casi adottano tecniche di produzione tradizionali che non richiedono elevati allestimenti tecnologici degli impianti; hanno un mercato di sbocco regionale e nazionale, solo in minima parte estero e non investono in politiche di marketing.

Non sono invece strettamente con le attività di produzione primaria le industrie di produzione di altri prodotti alimentari e delle bevande, esse richiedono elevate disponibilità finanziarie che vanno ad inficiare sull'assetto finale del comparto il quale sarà caratterizzato da una maggiore presenza di imprese di medie e grandi dimensioni, risultanti dall'accorpamento delle micro e piccole imprese, e da ridotto impiego di manodopera.

2.2 Struttura dell'industria alimentare italiana

L'industria agroalimentare rientra nella branca delle industrie manifatturiere classe 15 "Industrie alimentari e delle bevande" classificazione ATECO 2002, a sua volta suddivisa in 9 comparti; la nuova classificazione Atecofin, entrata in vigore dal 1° Gennaio 2009, scorpora l'industria alimentare da quella delle bevande, classi C10 e C11.

L'analisi della struttura dell'industria alimentare presenta non poche difficoltà attribuibili alle caratteristiche delle imprese stesse, alla classificazione, all'elevato numero di micro e piccole imprese, alla tipologia di prodotti lavorati.

L'attuale assetto strutturale del sistema agroalimentare può essere meglio compreso attraverso l'analisi evolutiva delle imprese per classi di addetto; allo scopo sono state individuate quattro tipologie aziendali in rapporto al numero di addetti: micro quando

impiegano fino a 9 addetti; piccole 10 ÷ 49 addetti; medie 50 ÷ 249 addetti e grandi oltre 250 addetti. Il suddetto esame ha evidenziato forti differenze nei cambiamenti subiti dalle varie attività, inoltre è emerso che tutti e tre i settori sono costituiti per la quasi totalità da microimprese, molto inferiore è l'importanza assunta dalle piccole e medie imprese, mentre un ruolo marginale è svolto dalle imprese di grandi dimensioni, la cui incidenza può essere valutata solo all'interno dell'ambito produttivo analizzato.

Tab. 33 – Evoluzione delle imprese dell'Agricoltura per classi di addetto(*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Micro	948.438 100	99,7	883.153 93	99,1	816.509 86	99,0
Piccole	2.818 100	0,3	7.716 274	0,9	7.160 254	0,9
Medie	235 100	-	657 279	0,1	767 326	0,1
Grandi	33 100	-	35 106	-	70 212	-
Totale	951.524 100	100,0	891.561 94	100,0	824.506 87	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

(**) Le tipologie delle classi risultano così costituite: *Micro* da 1 a 9 addetti; *Piccole* da 10 a 49; *Medie* da 50 a 250; *Grandi* oltre 251.

Il settore primario è costituito per il 99% da microimprese contraddistinte da un *trand* negativo pressochè costante in tutto il periodo di indagine, infatti ad un iniziale calo del 7% registrato nel primo triennio, ha fatto seguito una successiva perdita che nel 2011 è stata pari al 14% rispetto all'inizio dell'indagine; nelle piccole imprese si è verificato un processo evolutivo in crescita il quale, per effetto dei più elevati livelli di sviluppo iniziali (+ 274% al 2008), ha attestato la crescita complessiva al 254%. Il più forte incremento numerico ha interessato le medie imprese le quali, contrariamente alle precedenti sono state investite da una crescita ininterrotta le 235 aziende del 2005 sono salite a 657 nel 2008 (+279%) e a 767 nel 2011(+326%); anche le aziende di grandi dimensioni hanno evidenziato una crescita continua e consistente, ma la ridotta consistenza non permette loro di incidere sul settore (tab. 33).

Nel settore ittico si riscontra una limitata importanza delle imprese di piccole dimensioni; nel complesso la pesca ha visto crescere la propria posizione (+ 2%) con ritmi pressoché uguali nelle aziende delle prime tre classi dimensionali; dal 2005 al 2008 le micro e piccole imprese hanno mantenuto in maniera pressoché invariata la loro consistenza (rispettivamente del +2% e -1%) incidendo in misura del 95,8% e del 3,6% sul totale delle imprese del settore; le medie imprese (0,5% del totale) hanno subito, fino al 2011 una crescita del 9%, mentre le grandi imprese non rivestono alcuna importanza essendo altresì scese da 8 a 3 durante tutto il periodo di indagine (tab. 34).

Tab. 34 – Evoluzione delle imprese della Pesca per classi di addetto(*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Micro	10.933 <i>100</i>	95,7	11.162 <i>102</i>	95,8	11.273 <i>103</i>	95,8
Piccole	424 <i>100</i>	3,7	421 <i>99</i>	3,6	431 <i>102</i>	3,7
Medie	54 <i>100</i>	0,5	64 <i>118</i>	0,5	59 <i>109</i>	0,5
Grandi	8 <i>100</i>	0,1	6 <i>75</i>	0,1	3 <i>37</i>	-
Totale	11.419 <i>100</i>	100,0	11.653 <i>102</i>	100,0	11.766 <i>103</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

(**) Le tipologie delle classi risultano così costituite: *Micro* da 1 a 9 addetti; *Piccole* da 10 a 49; *Medie* da 50 a 250; *Grandi* oltre 251.

I mutamenti intercorsi nell'industria agroalimentare presentano dei tratti che aiutano a comprendere il cammino evolutivo e le peculiarità che la contraddistinguono dagli altri due settori. Come mostra la tabella 35, la gran parte delle strutture agroalimentari è formata da micro imprese che, durante i sette anni di indagine, hanno subito profonde modifiche nella loro consistenza ed inficiato l'assetto delle tipologie dimensionali. Il primo risultato intermedio (del 2008) ha evidenziato una crescita del settore pari al 7%, salienti appaiono invece i risultati del 2011 in cui il numero degli stabilimenti si è dimezzato, per effetto dell'accorpamento delle microimprese che ha favorito la crescita delle piccole e medie imprese. Tale fenomeno trova giustificazione nei risultati

dell'indagine, infatti alla fine del 2011 e con riferimento al precedente periodo, le microimprese sono diminuite del 43% (88% del totale) a fronte degli aumenti del 3% delle piccole imprese (10% del totale) e del 35% di quelle medie (1,3% del totale); per contro le grandi imprese, pur avendo subito una crescita del 12%, assumono sempre un ruolo marginale.

Tab. 35 – Evoluzione delle imprese dell'Industria agroalimentare per classi di addetto(*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Micro	91.786 <i>100</i>	93,3	98.443 <i>107</i>	93,8	52.427 <i>57</i>	88,2
Piccole	5.919 <i>100</i>	6,0	5.748 <i>97</i>	5,5	6.131 <i>103</i>	10,3
Medie	551 <i>100</i>	0,6	638 <i>116</i>	0,6	746 <i>135</i>	1,3
Grandi	93 <i>100</i>	0,1	103 <i>111</i>	0,1	104 <i>112</i>	0,2
Totale	98.349 <i>100</i>	100,0	104.932 <i>107</i>	100,0	59.408 <i>60</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

(**) Le tipologie delle classi risultano così costituite: *Micro* da 1 a 9 addetti; *Piccole* da 10 a 49; *Medie* da 50 a 250; *Grandi* oltre 251.

Dall'analisi delle forme giuridiche dei tre settori agricoltura, pesca e industria agroalimentare, unitamente considerati, è emerso un quadro evolutivo abbastanza articolato. Le imprese delle Società di Capitali hanno registrato, negli anni 2005-2011, un trend positivo in entrambe le aree geografiche osservate, infatti in Italia le 17.034 imprese censite nel 2005 sono salite a 21.679 nel 2008 ed aumentate ulteriormente a 23.089 nel 2011 (tab.36).

Tab. 36 – Evoluzione dell'importanza delle imprese totali delle Società di Capitali in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	1.177 <i>100</i>	6,9	1.484 <i>126</i>	6,8	1.661 <i>141</i>	7,2
Italia	17.034 <i>100</i>	100,0	21.678 <i>127</i>	100,0	23.089 <i>136</i>	100,0
a/b %	6,9		6,8		7,2	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

In Sicilia la crescita è avvenuta con gli stessi ritmi verificatisi a livello nazionale, da 1.177 imprese del 2005 si è passati a 1.661 imprese del 2011, mantenendo quindi pressoché inalterato, intorno al 17%, il contributo assolto dalle società di capitali dell'isola sul totale delle imprese appartenenti a tale forma giuridica (tab.36).

L'andamento evolutivo degli addetti delle società di capitali si mostra in linea con quello descritto per le imprese; in Italia nel 2005 si contano 133.756 addetti, raddoppiati nel 2008 (264.537) e aumentati di circa 30.000 unità nel 2011 (tab.37).

Tab. 37 – Evoluzione dell'importanza degli addetti delle imprese totali delle Società di Capitali in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	4.923 <i>100</i>	3,7	11.994 <i>244</i>	4,5	14.718 <i>299</i>	5,0
Italia	133.756 <i>100</i>	100,0	264.537 <i>198</i>	100,0	292.633 <i>219</i>	100,0
a/b %	3,7		4,5		5,0	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

In Sicilia durante l'arco di tempo considerato, la manodopera è addirittura triplicata passando da 4.923 addetti del 2005 a 14.718 unità del 2011, ovvero il 5% della manodopera italiana (tab.37).

Le imprese delle società di persone denotano trend di sviluppo opposti a quello suddetto nei due periodi di indagine. Fino al 2008 in Italia le imprese sono cresciute del 5% (86.671) rispetto all'anno precedente, quindi hanno subito una contrazione di

12.000 unità che nel 2011 ha determinato una flessione del 10% (tab.38).

Tab. 38 – Evoluzione dell'importanza delle imprese totali delle Società di Persone in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	4.343 <i>100</i>	5,3	4.459 <i>103</i>	5,1	3.943 <i>91</i>	5,3
Italia	82.543 <i>100</i>	100,0	86.671 <i>105</i>	100,0	74.212 <i>90</i>	100,0
a/b %	<u>5,3</u>		5,1		5,3	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

L'analisi delle imprese regionali ha mostrato lo stesso andamento di quello italiano, nel 2005 erano presenti sull'isola 4.343 imprese che nel 2008 sono aumentate a 4.459 per poi decrescere e attestarsi alla cifra di 3.943 nel 2011. Gli stessi tassi di sviluppo registrati nelle due aree territoriali hanno contribuito a mantenere invariata al 5% la partecipazione delle imprese siciliane su quelle italiane (tab.38).

In controtendenza con il processo evolutivo delle imprese appare quello degli addetti delle società di persone che hanno evidenziato una crescita continua. Nel 2005 gli addetti nazionali risultavano 180.891, in seguito ad una crescita dell'11% hanno raggiunto le 200.878 unità nel 2008 e le 212.443 unità nel 2011 (tab.39)

Tab. 39 – Evoluzione dell'importanza degli addetti delle imprese totali delle Società di Persone in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	6.004 <i>100</i>	3,3	12.885 <i>215</i>	6,4	16.186 <i>270</i>	7,6
Italia	180.891 <i>100</i>	100,0	200.878 <i>111</i>	100,0	212.443 <i>117</i>	100,0
a/b %	<u>3,3</u>		6,4		7,6	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Sull'isola la manodopera ha assorbito un maggior numero di unità lavorative rispetto a quelle nazionali, innalzando di conseguenza l'importanza degli addetti regionali che nel 2011 è pari al 7,6%. Dal 2005 al 2008 l'occupazione è cresciuta del

115% passando da 6.000 addetti a 12.885 addetti, un incremento più contenuto si è registrato fino al 2011 quando si sono aggiunte 3.500 unità (tab.39).

Lo studio delle imprese individuali regionali ha comportato una riduzione della consistenza delle imprese. In Italia le 948.221 imprese del 2005 hanno subito una contrazione pressoché costante che le ha portate a 785.452 nel 2011 (tab.40)

Tab. 40 – Evoluzione dell'importanza delle imprese totali delle Imprese Individuali in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	118.234 <i>100</i>	12,5	105.082 <i>89</i>	11,9	89.464 <i>76</i>	11,4
Italia	948.221 <i>100</i>	100,0	885.438 <i>93</i>	100,0	785.452 <i>83</i>	100,0
a/b %	<u>12,5</u>		11,9		11,4	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Il trend negativo che ha investito le imprese individuali regionali ha comportato una riduzione delle aliquote di importanza di tale forma giuridica sul piano nazionale, cioè l'11,4%. Per effetto di un significativo decremento (-11%) le 118.234 imprese del 2005 raggiungono la cifra di 105.082 nel 2008 per decrescere ulteriormente di circa 16.000 unità fino al 2011 (tab. 40).

Il quadro evolutivo degli addetti italiani delle imprese individuali ha evidenziato una crescita complessiva alla fine del 2011 pari al 61% (831.977) passando da un picco di 933.042 addetti del 2008 (tab.41)

Tab. 41 – Evoluzione dell'importanza degli addetti delle imprese totali delle Imprese Individuali in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	39.233 <i>100</i>	7,6	92.842 <i>237</i>	10,0	83.328 <i>212</i>	10
Italia	516.362 <i>100</i>	100,0	933.042 <i>181</i>	100,0	831.977 <i>161</i>	100,0
a/b %	<u>7,6</u>		10,0		10,0	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

In Sicilia il processo di sviluppo si è concluso con tassi di crescita doppi rispetto a quelli nazionali, cioè il 112% nel 2011, che hanno incrementato notevolmente il peso della manodopera siciliana su quella nazionale, pari al 10%, risultando la tipologia di forma giuridica che impiega il maggior numero di addetti in tutti e tre i settori osservati (tab.41)

Passando all'esame delle imprese censite sotto la voce "altre forme giuridiche", si può osservare che la Sicilia presenta la maggiore incidenza sul totale italiano, ossia il 21,8% (tab.42).

Tab. 42 – Evoluzione dell'importanza delle imprese totali altre forme in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	2.731 <i>100</i>	20,2	2.978 <i>109</i>	20,7	2.815 <i>103</i>	21,8
Italia	13.494 <i>100</i>	100,0	14.359 <i>106</i>	100,0	12.927 <i>96</i>	100,0
a/b %	20,2		20,7		21,8	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCLIAA

In questo caso i due contesti territoriali sono stati interessati da andamenti evolutivi opposti infatti, mentre in Italia ad una seppur limitata crescita, pari al 6%, evidenziata fino al 2008 fa seguito un decremento di 1.500 strutture aziendali (-6% dal 2005), in Sicilia le 2.371 imprese aumentano del 9% fino al 2008 per poi perdere solo 150 aziende fino al 2011 (tab.42) .

Uguale importanza non assume la manodopera il cui peso regionale su quello nazionale si attesta nell'ordine dell'8,9%. In Italia gli addetti del 2005 (75.971) hanno subito un sostanziale incremento (+215%) che li ha portati alla cifra di 239.474 unità nel 2008, crescite limitate rispetto alla precedente si sono verificate nel secondo periodo, determinando uno sviluppo totale del 273% (tab.43).

Tab. 43 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle imprese totali altre forme in Sicilia (*)

Indicazioni	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Sicilia	9.931 <i>100</i>	13,1	24.871 <i>250</i>	10,4	25.100 <i>253</i>	8,9
Italia	75.971 <i>100</i>	100,0	239.474 <i>315</i>	100,0	283.028 <i>373</i>	100,0
a/b %	31,1		10,4		8,9	

* Nostre elaborazioni dati fonte CCIAA

Gli addetti siciliani sono stati interessati da incrementi molto meno consistenti e limitati solo al primo triennio, infatti la manodopera nel 2005 ammontava a 9.931 unità, passate a 24.871 nell’anno intermedio (2008) e a 25.100 nel 2011 (tab.43)

L’esame dei singoli settori di attività, limitato al singolo contesto territoriale, ha evidenziato una diversa importanza delle forme giuridiche sia nel comparto attenzionato, sia nel confronto tra dati nazionali e regionali.

Tab. 44 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche delle imprese dell’Agricoltura in Italia (*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Soc. Capitali	7.022 <i>100</i>	0,7	9.383 <i>134</i>	1,0	10.444 <i>149</i>	1,3
Soc. Persone	51.702 <i>100</i>	5,4	53.351 <i>103</i>	6,0	54.282 <i>105</i>	6,6
Imp. Individ.	882.247 <i>100</i>	92,7	817.509 <i>93</i>	91,7	749.854 <i>85</i>	90,9
Altre forme	10.553 <i>100</i>	1,2	11.318 <i>107</i>	1,3	9.926 <i>94</i>	1,2
Totale	951.524 <i>100</i>	100,0	891.561 <i>94</i>	100,0	824.506 <i>87</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

Con riferimento all’agricoltura, sia in Italia (tab.44) che in Sicilia (tab. 45) prevalgono le imprese individuali, il 90% del totale oggetto di studio; diversa è invece l’importanza assunta dalle altre forme giuridiche nelle due aree. In Italia il secondo posto è occupato

dalle società di persone (6,6%); come conseguenza di un significativo trend di sviluppo (+49%) subito dalle società di capitali, queste si dividono la restante aliquota con le imprese delle altre forme (tab. 44).

In Sicilia si notano differenze sostanziali nella distribuzione delle tipologie giuridiche, a molta distanza dalle imprese individuali fanno seguito le società di persone (2,6%) e le altre forme (2,7%), le società di capitali con la quota dello 0,9% rivestono un ruolo marginale (tab.45).

Tab. 45 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche delle imprese dell’Agricoltura in Sicilia (*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Soc. Capitali	528 <i>100</i>	0,5	655 <i>124</i>	1,0	815 <i>154</i>	0,9
Soc. Persone	2.144 <i>100</i>	1,9	2.188 <i>102</i>	2,2	2.290 <i>107</i>	2,6
Imp. Individ.	108.357 <i>100</i>	95,5	95.199 <i>88</i>	94,6	83.564 <i>77</i>	93,8
Altre forme	2.385 <i>100</i>	2,1	2.615 <i>110</i>	2,6	2.437 <i>102</i>	2,7
Totale	113.414 <i>100</i>	100,0	100.657 <i>89</i>	100,0	89.106 <i>79</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

Differente appare la distribuzione degli addetti. Come mostra la tabella 46, in Italia le imprese individuali assorbono la quota più consistente di addetti (70,5%), seguono le altre forme che, in seguito a forti incrementi, hanno innalzato la propria incidenza al 12,2%, le società di persone (11%) e le società di capitali (6%).

Tab. 46 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche degli addetti delle imprese dell’Agricoltura in Italia (*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Soc. Capitali	18.190 <i>100</i>	3,0	44.770 <i>246</i>	4,2	67.644 <i>372</i>	6,3
Soc. Persone	86.213 <i>100</i>	14,4	99.604 <i>116</i>	9,5	117.391 <i>136</i>	11,0
Imp. Individ.	452.085 <i>100</i>	75,6	797.476 <i>176</i>	75,9	754.815 <i>167</i>	70,5
Altre forme	41.694 <i>100</i>	7,0	109.231 <i>262</i>	10,4	130.686 <i>313</i>	12,2
Totale	598.182 <i>100</i>	100,0	1.051.081 <i>176</i>	100,0	1.070.536 <i>179</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

Il processo evolutivo avvenuto nella manodopera siciliana ha inficiato l’importanza relativa degli addetti delle diverse forme giuridiche, infatti, pur rimanendo invariate le posizioni suddette, si evidenziano significative differenze a carico delle imprese individuali che perdono importanza rispetto a quelle nazionali, scendendo al 66,2%, mentre acquistano peso le altre forme con il 19,3%; sostanzialmente invariate rimangono le società di persone (9%) e le società di capitali (5,5%) (tab. 47).

Tab. 47 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche degli addetti delle imprese dell’Agricoltura in Sicilia (*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Soc. Capitali	1.049 <i>100</i>	2,9	3.789 <i>361</i>	3,6	5.891 <i>562</i>	5,5
Soc. Persone	1.461 <i>100</i>	4,1	5.400 <i>370</i>	5,2	9.626 <i>659</i>	9,0
Imp. Individ.	30.430 <i>100</i>	84,4	74.412 <i>245</i>	71,3	70.916 <i>233</i>	66,2
Altre forme	3.096 <i>100</i>	8,6	20.736 <i>670</i>	19,9	20.674 <i>668</i>	19,3
Totale	36.036 <i>100</i>	100,0	104.337 <i>290</i>	100,0	107.107 <i>297</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

Il settore pesca non mostra sostanziali differenze nel confronto tra i dati italiani (tab.48) e quelli siciliani (tab.49).

Tab. 48 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche delle imprese della Pesca in Italia (*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Soc. Capitali	301 <i>100</i>	2,6	328 <i>109</i>	1,0	339 <i>113</i>	2,9
Soc. Persone	2.208 <i>100</i>	19,3	2.029 <i>92</i>	17,4	2.019 <i>91</i>	17,2
Imp. Individ.	7.968 <i>100</i>	69,8	8.199 <i>103</i>	70,4	8.273 <i>104</i>	70,3
Altre forme	942 <i>100</i>	8,3	1.097 <i>116</i>	9,4	1.135 <i>120</i>	9,6
Totale	11.419 <i>100</i>	100,0	11.653 <i>102</i>	100,0	11.766 <i>103</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

Anche in questo caso prevalgono le imprese individuali (70%) del totale cui fanno seguito le società di persone, le altre forme e le società di capitali che presentano percentuali verosimilmente analoghe.

Tab. 49 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche delle imprese della Pesca in Sicilia (*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Soc. Capitali	38 <i>100</i>	1,8	43 <i>113</i>	2,2	48 <i>126</i>	2,6
Soc. Persone	413 <i>100</i>	19,1	320 <i>77</i>	16,2	303 <i>73</i>	16,1
Imp. Individ.	1.551 <i>100</i>	71,7	1.428 <i>92</i>	72,5	1.325 <i>85</i>	70,4
Altre forme	162 <i>100</i>	7,5	180 <i>111</i>	9,1	205 <i>127</i>	10,9
Totale	2.164 <i>100</i>	100,0	1.971 <i>91</i>	100,0	1.881 <i>87</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

Dal confronto tra Italia (tab.50) e Sicilia (tab.51), la manodopera presenta aliquote di incidenza non molto discostanti tra loro. Contrariamente a quanto emerso dal settore primario, le imprese delle altre forme registrano il maggior numero di addetti (in Italia il 48,5%), assumono stessa importanza le società di persone e le imprese individuali, ciascuno per il 22%, la restante quota è coperta dalle società di capitali (tab.50).

Tab. 50 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche degli addetti delle imprese della Pesca in Italia (*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Soc. Capitali	978 <i>100</i>	4,5	1.928 <i>197</i>	5,9	2.290 <i>234</i>	7,1
Soc. Persone	6.011 <i>100</i>	27,6	6.708 <i>112</i>	20,4	7.076 <i>118</i>	22,0
Imp. Individ.	5.146 <i>100</i>	23,6	8.220 <i>160</i>	25,1	7.207 <i>140</i>	22,4
Altre forme	9.638 <i>100</i>	44,3	15.909 <i>165</i>	48,6	15.620 <i>162</i>	48,5
Totale	21.773 <i>100</i>	100,0	32.765 <i>150</i>	100,0	32.193 <i>148</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

Anche in Sicilia gli addetti delle altre forme risultano i più numerosi, sebbene il loro peso è inferiore rispetto a quello nazionale (41,7%), seguono le imprese individuali e le società di persone che presentano percentuali non molto discostanti, ben più lontane sono le società di capitali (tab. 51).

Tab. 51 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche degli addetti delle imprese della Pesca in Sicilia (*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Soc. Capitali	217 <i>100</i>	4,5	705 <i>325</i>	9,5	685 <i>316</i>	9,2
Soc. Persone	1.316 <i>100</i>	27,2	1.747 <i>133</i>	23,6	1.651 <i>125</i>	22,1
Imp. Individ.	1.172 <i>100</i>	24,2	1.858 <i>159</i>	25,1	2.021 <i>172</i>	27,0
Altre forme	2.129 <i>100</i>	44,0	3.083 <i>145</i>	41,8	3.127 <i>147</i>	41,7
Totale	4.834 <i>100</i>	100,0	7.393 <i>153</i>	100,0	7.484 <i>155</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

L'industria agroalimentare denota assetti molto differenti sia nelle due aree geografiche, sia quando si vanno ad osservare i dati di imprese e addetti. Le industrie agroalimentari italiane appartengono prevalentemente alle imprese individuali (46%) le quali perdono molta importanza rispetto agli altri settori, seguono a breve distanza le società di persone con il 30,2% e le società di capitali che con il 20,7% acquistano significato, tanto da sostenere che la quasi totalità di tale forma giuridica confluisce tutta in questo settore, la restante aliquota del 3% fa parte delle altre forme (tab.52).

Tab. 52 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche delle imprese dell'Industria agroalimentare in Italia (*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Soc. Capitali	9.711 <i>100</i>	9,9	11.967 <i>123</i>	11,4	12.306 <i>127</i>	20,7
Soc. Persone	28.633 <i>100</i>	29,1	31.291 <i>109</i>	29,8	17.911 <i>63</i>	30,2
Imp. Individ.	58.006 <i>100</i>	59,0	59.730 <i>103</i>	56,9	27.325 <i>47</i>	46,0
Altre forme	1.999 <i>100</i>	2,0	1.944 <i>97</i>	1,9	1.866 <i>93</i>	3,1
Totale	98.349 <i>100</i>	100,0	104.932 <i>107</i>	100,0	59.408 <i>60</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

In Sicilia si delinea una situazione completamente diversa sotto il profilo dell'importanza relativa assunta dalle diverse forme giuridiche; le imprese individuali tornano ad essere la porzione più consistente, con il 66,3% di imprese, le società di persone tornano a perdere importanza (19,6%), mantenendosi sugli stessi livelli del settore pesca, mentre, in proporzione, una certa posizione è occupata dalle società di capitali, le altre forme, infine, sono da considerarsi irrilevanti (tab. 53).

Tab. 53 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche delle imprese dell'Industria agroalimentare in Sicilia (*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Soc. Capitali	611 <i>100</i>	5,6	786 <i>129</i>	6,9	798 <i>131</i>	11,6
Soc. Persone	1.786 <i>100</i>	16,4	1.951 <i>109</i>	17,2	1.350 <i>76</i>	19,6
Imp. Individ.	8.326 <i>100</i>	76,3	8.455 <i>102</i>	74,3	4.575 <i>55</i>	66,3
Altre forme	184 <i>100</i>	1,7	183 <i>99</i>	1,6	173 <i>94</i>	2,5
Totale	10.907 <i>100</i>	100,0	11.375 <i>104</i>	100,0	6.896 <i>63</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

Ancora più marcate risultano le differenze riscontrabili nella manodopera; mentre in Italia la maggior occupazione è assorbita dalle società di capitali (43%) (tab. 54) in Sicilia la stessa percentuale si osserva nelle imprese individuali (tab.56). A livello nazionale le altre forme si collocano al secondo posto con il 26,5% degli addetti; quelli delle società di persone e delle imprese individuali seguono con scarti poco apprezzabili.

Tab. 54 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche degli addetti delle imprese dell’Industria agroalimentare in Italia (*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Soc. Capitali	114.588 <i>100</i>	39,9	217.839 <i>190</i>	39,3	222.699 <i>194</i>	43,0
Soc. Persone	88.667 <i>100</i>	30,9	94.566 <i>107</i>	17,1	87.976 <i>99</i>	17,0
Imp. Individ.	59.131 <i>100</i>	20,6	127.346 <i>215</i>	23,0	69.955 <i>118</i>	13,5
Altre forme	24.639 <i>100</i>	8,6	114.334 <i>464</i>	20,6	136.772 <i>555</i>	26,5
Totale	287.025 <i>100</i>	100,0	554.085 <i>193</i>	100,0	517.352 <i>180</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

In Sicilia il 32,9% degli addetti ha trovato lavoro nelle società di capitali, il 19,8% nelle società di persone, mentre, contrariamente a quanto riscontrato a livello nazionale, le altre forme assorbono solo una minima parte degli addetti (tab. 55).

Tab. 55 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche degli addetti delle imprese dell’Industria agroalimentare in Sicilia (*)

Tipologia (**)	2005		2008		2011	
	N	%	N	%	N	%
Soc. Capitali	3.657 <i>100</i>	19,0	7.500 <i>205</i>	24,3	8.142 <i>223</i>	32,9
Soc. Persone	3.227 <i>100</i>	16,8	5.738 <i>178</i>	18,6	4.909 <i>152</i>	19,8
Imp. Individ.	7.631 <i>100</i>	39,7	16.572 <i>217</i>	53,7	10.391 <i>136</i>	42,0
Altre forme	4.706 <i>100</i>	24,5	1.052 <i>22</i>	3,4	1.299 <i>28</i>	5,3
Totale	19.221 <i>100</i>	100,0	30.862 <i>161</i>	100,0	24.741 <i>129</i>	100,0

(*) Nostre elaborazioni di dati fonte CCIAA

3. LE ISTITUZIONI DI MARKETING

3.1 Qualità e sicurezza degli alimenti nelle istituzioni di marketing

I cambiamenti nel sistema agroalimentare indotti dalla globalizzazione dei mercati, dalla crescente domanda di prodotti differenziati e dalla sempre maggiore attenzione nei confronti della qualità e della sicurezza alimentare, hanno evidenziato problemi di asimmetria informativa e richiesto la necessità della creazione di un ambiente istituzionale, che ha favorito l'affermazione di varie tipologie di strutture o forme di governo.

Con riferimento alla qualità e alla sicurezza degli alimenti, il superamento dei sopracitati problemi risiede nella maggiore informazione e coordinamento tra gli attori della filiera agroalimentare, il che impone dei costi di transazione che, se gravanti sulla società, possono indurre il fallimento del mercato.

La qualità dei prodotti alimentari presenta caratteristiche di tipo fiducia e secondariamente di tipo esperienza, può essere nota prima dell'acquisto, dopo l'acquisto o con difficoltà anche dopo quest'ultimo; ciò rende indispensabile l'adozione di norme, quali l'etichettatura, il cui rispetto, affidato a terzi, è in grado di aumentare l'informazione e orientare il consumatore nella preferenza. Ecco perché la scelta di un'idonea struttura di governo presenta un maggior numero di sfaccettature rispetto a quelle che scaturiscono dal rispetto della sicurezza; basti pensare alle peculiarità della qualità che viene percepita in maniera differente dai diversi consumatori i quali attribuiscono giudizi differenti allo stesso prodotto; tutto ciò implica che alle diverse esigenze e/o preferenze di consumo devono corrispondere determinati attributi del prodotto e, quindi, investimenti più alti sia in ricerca che nell'adozione di tecniche produttive che poi andranno a riflettersi nella nascita di forme di coordinamento e integrazione verticale.

La sicurezza degli alimenti dipende dagli input immessi nel processo produttivo e dallo svolgimento dello stesso, per cui presenta caratteristiche tipo esperienza e

secondariamente di tipo fiducia, il che significa che è maggiore la probabilità che dia luogo ad asimmetria informativa; essa, inoltre, deve essere assicurata ad ogni fase del processo produttivo, dalla produzione di materie prime fino alla loro distribuzione, quindi dipende dal coordinamento di tutti gli agenti della filiera agroalimentare i quali, ad ogni stadio, acquisiranno tutte le notizie utili in modo da accrescere l'informazione.

In tale contesto risultano particolarmente favorevoli i meccanismi di co-regolazione, ovvero quelli in cui l'intervento pubblico interagisce con il privato nel mitigare i fenomeni di incertezza; alle istituzioni spettano i compiti di stabilire norme, standard di sicurezza e implementazione di processo, cui i privati vi aderiranno volontariamente. Diversi studi in merito hanno evidenziato che suddetto meccanismo risulterà tanto più efficace quanto maggiore è il grado di informazione fornito dalle singole imprese coinvolte nel processo produttivo e quanto più alti saranno gli incentivi proposti; a tal proposito si potrebbe affermare che il vantaggio acquisito dai vari operatori della filiera corrisponde ad un maggiore valore della propria produzione.

Attualmente l'adesione ai meccanismi di co-regolazione è divenuta un'esigenza di mercato, in quanto gli operatori del processo produttivo richiedono a quelli poste a monte maggiori garanzie di sicurezza, tutto ciò si ripercuote in una sorta di vantaggio reciproco, identificabile nella riduzione dei costi di transazione, ovvero di monitoraggio per gli agenti a valle della filiera e di ricerca delle esigenze dei consumatori per quelli a monte; ad ogni passaggio si verrà a creare un sistema informativo che permetterà da attribuire, in base al concetto (principio della) rintracciabilità, la responsabilità al soggetto che non ha ottemperato i vincoli imposti.

Alla luce di quanto sopra esposto si può affermare che i marchi collettivi e le denominazioni d'origine rappresentano il giusto connubio tra la tutela della qualità e la sicurezza, il che è riconducibile a diverse ragioni, ossia coordinamento di tutti i soggetti coinvolti nella produzione, sottomissione a disciplinari produttive e controllo da parte di soggetti terzi. Qualità e sicurezza alimentare sono quindi strettamente correlate, sia per le caratteristiche esperienza e fiducia che entrambe presentano e responsabili dei problemi di asimmetria informativa, ma ancor più per le ripercussioni che esse infliggono ai prodotti alimentari, infatti il venir meno di uno di questi attributi, diventa

sinonimo di peggioramento dell'altro. Una buona distribuzione delle informazioni diventa quindi il presupposto per il successo dei prodotti alimentari, al contempo essa modifica gli assetti dei mercati orientandoli verso forme maggiormente integrate.

3.2 L'economia dei costi di transazione e le strutture ibride di governo

L'economia dei costi di transazione aiuta nella comprensione delle problematiche connesse alla qualità e alla sicurezza degli alimenti. L'approccio a tale teoria si fa risalire agli anni '70 quando diversi economisti, e in particolar modo Williamson e Ménard, si occuparono degli aspetti organizzativi ed informativi della filiera agroalimentare, dando luogo all'economia neoistituzionalista.

Secondo Williamson l'incertezza che governa nelle filiere, imputabile a comportamenti opportunistici e a razionalità limitata, genera contratti incompleti e costi di transazione per ricerca, monitoraggio e verifica. Tali costi sono influenzati da tre fattori: incertezza, specificità dell'investimento e frequenza delle transazioni che, a seconda della modalità con cui si presentano, andranno a definire le tre principali forme di governo, ossia mercato, ibridi e gerarchia, in particolare all'aumentare della specificità degli investimenti aumenta il grado di integrazione.

Bassa specificità degli investimenti caratterizza le libere forme di mercato, in cui è proprio l'elevata concorrenza a mitigare l'insorgere di comportamenti opportunistici; per contro un'elevata specificità degli investimenti necessita di una completa integrazione verticale, con norme rigide al fine di evitare l'opportunismo e la creazione di quasi rendite; gli ibridi si collocano in una posizione intermedia avvicinandosi ad aspetti sia dell'una che dell'altra forma; così come il mercato si avvantaggia degli incentivi, mentre si accosta alla gerarchia per la forma di adattamento cooperativo. Situazione comune ad entrambe le forme è la prassi contrattuale, ossia un contratto bilaterale che prevede la figura dell'arbitrato; per tutti questi motivi, gli ibridi, sono da ritenersi l'anello di congiunzione tra mercato e gerarchia.

Gli ibridi coniugano autonomia e interdipendenza dei soggetti coinvolti, essi inoltre

presentano tre regolarità:

- *pooling*, aggregazione delle risorse;
- *contracting*, contrattazione relazionale;
- *competing*, fenomeni di competizione

dalle quali scaturiscono altrettanti problemi specifici degli ibridi.

La comunione delle risorse, intesa sia in termini di capitali e di lavoro, sia come conoscenza delle tecniche di produzione, è realizzabile attraverso il coordinamento e la cooperazione tra gli operatori, essa implica la scelta di partner affidabili che non diano luogo a fenomeni di opportunismo, la pianificazione delle informazioni. Dal momento che la condivisione, siano esse comuni o complementari, è fortemente legata all'incentivo che il singolo operatore ne trae, ha senso solo se la cooperazione è duratura ed i singoli individui mantengono un certo grado di autonomia decisionale.

La contrattazione relazionale, che caratterizza molte forme ibride, lascia margini di autonomia più o meno ampi ai diversi operatori; essa comporta, da un lato l'acquisizione di vantaggi (aumento delle conoscenze, conquista di nuovi mercati) e dall'altro la perdita di questi per effetto dei contratti incompleti. La risoluzione del problema sta nella scelta della giusta struttura di governo in grado di rispondere alle carenze che si presentano.

La competizione è quella che si viene a creare tra gli operatori che agiscono all'interno della stessa struttura, ma anche tra organizzazioni differenti; tale fenomeno si può evitare attraverso la messa a punto di strategie mirate alla soppressione di comportamenti opportunistici, siano essi attivi o passivi. A tal proposito si può intervenire incentivando l'adozione di disciplinari di produzione o l'adesione volontaria a sistemi di certificazione.

Le forme ibride rappresentano la risoluzione ai problemi di opportunismo e alla contrazione dei costi di transazione; la scelta della forma ibrida più appropriata dipende quindi dalla tipologia di investimenti e dal grado di incertezza. In generale si può affermare che tanto più specifici sono gli investimenti, tanto più alta è la probabilità di comportamenti opportunistici e quindi tanto maggiore deve essere il controllo e il coordinamento.

3.3 Alcune tipologie di ibridi

Cooperative – Le cooperative largamente diffuse nel nostro paese, rappresentano un modello di integrazione verticale discendente. La necessità degli agricoltori di riunirsi in cooperative è riconducibile agli effetti della polverizzazione delle aziende agricole che non permettono di conseguire economie di scala, un facile accesso al credito, l'acquisto di macchinari e soprattutto di rendere la produzione competitiva sul mercato; inoltre le maggiori dimensioni delle imprese poste a valle si trovano a fronteggiare i problemi di asimmetria informativa che favorisce i comportamenti opportunistici ed ostacola qualunque processo di integrazione verticale.

L'incentivo alla formazione delle cooperative risiede nella regolarità degli ibridi, infatti la riunione delle risorse permette di acquisire un maggiore flusso di informazioni e quindi di conseguire facilmente l'obiettivo, ossia valorizzare il prodotto che accumulato al controllo da parte di una istituzione, sia essa pubblica o privata, accresce il grado di fiducia tra gli operatori della filiera. La loro peculiarità risiede nel carattere mutualistico in cui tutti i soci hanno stessa valenza nelle decisioni e operano per il consolidamento della struttura.

Le diverse tipologie di cooperative si distinguono in relazione alla funzione che svolgono, basti pensare a quelle di ricorso al credito (casse rurali), quelle dei braccianti agricoli (lavoro) e quelle di trasformazione dei prodotti agricoli (cantine e oleifici sociali); queste ultime, particolarmente diffuse in Italia, rappresentano in maniera specifica gli ibridi in quanto ogni soggetto agisce autonomamente all'interno della propria azienda di produzione, mentre nel collegamento tra produzione e trasformazione interagisce con gli altri operatori.

Associazioni di produttori – Le associazioni di produttori nascono nell'ambito delle misure relative alla realizzazione delle organizzazioni comuni di mercato; in particolare in Italia la loro affermazione è stata favorita dal Reg. CEE 1360/78 emanato per sopperire alle gravi carenze strutturali del settore agricolo. Tale regolamento riconosce alle associazioni, che possono essere costituite da produttori singoli o

associati, le funzioni di determinazione di norme comuni di produzione e di immissione del prodotto sul mercato. Esse si ispirano ai modelli associativi olandesi che operano nella vendita dei prodotti e quelle francesi che invece si occupano di tutta la filiera, dalla concentrazione della produzione fino alla sua commercializzazione.

La concentrazione della produzione permette infatti di superare tradizionali ostacoli di carenza informativa, difficoltà di ricorso al credito, mancata valorizzazione della produzione a causa del ridotto volume che non consente investimenti in tali direzioni.

Con il Reg. CE 2200/96 le associazioni hanno assunto il ruolo di Organizzazioni di Produttori (OP) cui vengono riconosciuti compiti di concentrazione, controllo e stabilizzazione dell'offerta dei prodotti ortofrutticoli freschi il cui processo è favorito dalle funzioni ad esse affidate. Bosc et al (2001) distinguono tra 5 tipi di funzioni: economiche, sociali, di rappresentanza, di condivisione delle informazioni e di coordinamento. Da ciò si evincono alcune peculiarità delle OP, innanzitutto l'importanza attribuita al comportamento degli associati ai quali delega la responsabilità circa l'insorgenza di forme di opportunismo; l'associazione, così come la cooperativa, si fa portavoce dei singoli soci, mentre non realizza forme di integrazione verticale riconosciuta, invece, da suddetto Regolamento, alle Organizzazioni Interprofessionali che svolgono compiti di regolamentazione delle filiere agroalimentari.

Tra le attuali prerogative delle OP vanno ricordate quelle della valorizzazione e promozione delle produzioni, del miglioramento della qualità e dell'attuazione di norme rispettose dell'ambiente.

Aste – Le aste sono da considerarsi dei mercati in cui sono gli acquirenti a stabilire, per un determinato prodotto, il prezzo che ritengono più adeguato; la modalità di aggiudicazione dell'offerta è opposta nei due tipi di aste: inglesi e olandesi; nel primo caso le proposte sono a salire rispetto al prezzo di base, si aggiudicherà l'asta l'offerta più alta; in quelle olandesi, per contro, si parte da un livello massimo e si procederà a scendere, si aggiudicherà l'asta il primo offerente.

Questa tipologia di scambio si è sviluppata intorno agli anni '60 per le produzioni agricole fresche, attualmente trovano larga diffusione quelle telematiche per gli svariati

vantaggi da esse offerte quali velocità nelle transazioni che avvengono a distanza e maggiore trasparenza di mercato attribuibile all'elevata frequenza delle transazioni.

Mercati a termine – Nati per eliminare l'incertezza futura, risultano particolarmente importanti per i produttori agricoli e dell'industria agroalimentare in quanto permettono di gestire le scorte. Nei mercati a termine, anche detti di copertura, le contrattazioni avvengono in un mercato, Borsa Merci, regolamentato da leggi e sottoposto ad una forma di arbitrato, elementi di distinzioni dai contratti forward.

I contratti a termine sono delle obbligazioni in cui vengono stabiliti qualità e quantità, data e luogo di consegna, il prezzo che coincide con quello che si è formato dalla vendita all'asta al momento della stipula del contratto. Quest'ultimo per essere considerato a termine deve possedere due requisiti, deve essere impersonale e standardizzato. Il primo requisito viene soddisfatto dalla "Stanza di Compensazione" cioè di un organismo che a fine giornata deve compensare tutte le operazioni di segno opposto avvenute in borsa, e dalla "Cassa di Compensazione e Garanzia" che al fine di assicurare il buon fine del contratto chiede ad una delle due parti coinvolte una garanzia. Con la standardizzazione vengono fissate quantità e qualità sulla base di un contratto tipo e di un lotto tipo. Quindi nei mercati a termine non si assiste mai ad effettivi scambi monetari e di merce. Requisito importantissimo dei mercati a termine è la trasparenza, infatti in qualunque momento si deve conoscere il prezzo dell'offerente, il prezzo dell'acquirente e il punto di incontro tra domanda e offerta (prezzo effettivo), ciò si ricollega ad un'altra caratteristica ovvero quella di previsione circa l'andamento dei prezzi e delle produzioni.

Il mercato agricolo presenta diversi tipi di mercati a termine dei quali i più importanti sono il CBOT e il MITAF di Parigi.

Contratti – Sono delle forme di integrazione verticale con cui si realizzano gli scambi tra diversi livelli della filiera. Caratteri del contratto sono: il prodotto, la durata, la modalità e il prezzo di cessione.

Minot distinguer tra tre tipi di contratto:

- *market specification* importanti per i prodotti di qualità, di nicchia o che si presentano su mercati nuovi;
- *resource-providing* con riferimento ai prodotti la cui qualità è strettamente correlata al processo produttivo;
- *production-management* forniscono informazioni relative all'adozione delle pratiche colturali più idonee a soddisfare determinati requisiti.

Consorzi e associazioni interprofessionali – Includono tutte quelle forme di governo il cui principale obiettivo è legato alla sicurezza e qualità degli alimenti. In Italia si può ricordare il Consorzio di Tutela del Grana Padano, mentre tra le associazioni interprofessionali quelle che gestiscono le Denominazioni di Origine.

4. LA SICUREZZA DEGLI ALIMENTI

4.1 Il commercio Internazionale e la sicurezza alimentare

A livello internazionale il primo codice di regolamentazione della sicurezza alimentare, il *Codex Alimentarius*, risale al 1962 quando la FAO e l'OMS hanno costituito la Commissione del Codex Alimentarius la cui finalità era quella di emanare tutta una serie di norme, cui dovevano adeguarsi i Paesi membri, inerente la produzione e il commercio di beni alimentari.

Un trentennio più avanti, nel 1995 a conclusione dell'*Uruguay Round* nasce l'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) con lo scopo di armonizzare il commercio internazionale tra gli Stati membri; tra gli accordi più importanti raggiunti dall'OMC vanno ricordati Trips, Tbt e Sps.

L'accordo Trips relativo alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale, getta le basi per la legislazione in tema di salvaguardia delle indicazioni geografiche protette (Igp) e dei marchi, assumendo quindi un ruolo significativo per l'economia agroalimentare italiana, che si colloca al primo posto, in Europa, per questo tipo di produzioni. I punti salienti di tale accordo sono da ricondurre: al principio del trattamento nazionale, ossia ogni governo deve trattare la propria nazione alla stregua di quelle partners; alla diffusione dell'innovazione e della conoscenza tecnologica, mentre la salvaguardia delle produzioni deve basarsi su misure abbastanza severe, tali da non incentivare comportamenti scorretti. Nel caso delle Igp, caratterizzate dal forte legame con il territorio-caratteristiche del prodotto, le azioni dovranno essere mirate ad evitare l'adozione di nomi che potrebbero indurre il consumatore ad un'errata associazione con i luoghi di produzione. Con riferimento ai marchi, i Trips definiscono i segni e i simboli oggetto di tutela, nonché i diritti spettanti ai proprietari; l'accordo inoltre riconosce una maggiore protezione ai marchi più noti a livello nazionale.

Da ciò si evince che tale accordo investe indirettamente la sfera della sicurezza, puntando più sulle produzioni tipiche e di qualità le quali, sottoposte a rigidi disciplinari

di produzione, rappresentano una garanzia per la salute del consumatore.

L'accordo Tbt conosciuto come accordo sugli "ostacoli tecnici agli scambi", svolge un'azione più diretta nei confronti della sicurezza degli alimenti, stabilendo delle norme e delle procedure, riconosciute a livello internazionale, volte a valutare la conformità dei prodotti e facilitare gli scambi tra i vari paesi. Nello specifico l'accordo si riferisce all'adozione, da parte dei produttori, di misure obbligatorie e volontarie inerenti il packaging. Esso si basa su cinque punti cardini: trasparenza, proporzionalità, equivalenza, non discriminazione e adozione di standard internazionali.

Questo accordo va quindi ad investire l'aspetto commerciale delle imprese agricole e di trasformazione che debbono essere ben informate riguardo i materiali di imballaggio e l'etichettatura previste nei paesi cui dovranno collocare le proprie produzioni.

L'accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie (Sps) costituisce il maggior impegno del WTO nel voler coniugare liberalizzazione degli scambi e tutela della salute, tanto da avere avuto un notevole impatto sulla Commissione del Codex Alimentarius ai cui tradizionali compiti di salvaguardia della salute e armonizzazione del commercio, si è aggiunto quello dell'implementazione dell'accordo Sps e quindi dell'adozione, da parte dei Paesi membri, di standard internazionali. Così come il precedente, le basi su cui si fondano le misure Sps sono: trasparenza, proporzionalità, non discriminazione e uso di standard internazionali, cui si va ad aggiungere quello di valutazione del rischio.

Le Sps comprendono tutta una serie di misure che accompagnano il prodotto finito dalla produzione fino alla sua commercializzazione, nonché i sistemi di campionamento e metodi di valutazione dei rischi; attualmente esse rappresentano il sistema di barriere non tariffarie più largamente diffuso negli scambi internazionali di prodotti agricoli e agroalimentari.

Si potrebbe quindi affermare che viene riconosciuta l'importanza della filiera agroalimentare e della tracciabilità del prodotto quali mezzi di individuazione di eventuali responsabilità, senza tralasciare l'aspetto comunicativo, in grado di accrescere la fiducia del consumatore; ad ogni passaggio infatti aumenta il bagaglio di informazioni che si rifletterà sulla qualità e sicurezza degli alimenti. Per i caratteri di

valutazione del rischio e di tracciabilità, potrebbe ritenersi l'anello di congiunzione tra i due diversi piani legislativi, internazionale e comunitario.

4.2 Il problema della sicurezza alimentare nei Paesi della Comunità Europea

La comunità Europea getta le proprie basi in materia di sicurezza alimentare con il Reg. CE 178/2002 il quale all'art. 1 cita "si vuole garantire un elevato livello di tutela della salute umana e degli interessi dei consumatori in relazione agli alimenti, garantire un'efficace funzionamento del mercato interno, istituisce l'Autorità europea per la sicurezza alimentare e disciplina tutte le fasi della produzione, della trasformazione e della distribuzione degli alimenti"; tali presupposti conferiscono a detto Regolamento il ruolo di una vera e propria legislazione alimentare, per la prima volta il processo produttivo assume il carattere di filiera e come tale va ad influenzare le scelte organizzative delle imprese; si assiste, in definitiva, ad una svolta delle norme in materia fino a questo momento tutte scollegate tra loro perché relative alle singole fasi di produzione, trasformazione, e commercializzazione; viene riconosciuta l'importanza di una legislazione comunitaria cui saranno i singoli stati membri ad uniformarsi; la centralità del consumatore traspare sia nell'organizzazione di filiera fino alla distribuzione e alla quale sono connesse la rintracciabilità e l'etichettatura, sia nelle misure volte alla tutela della salute umana.

Con riferimento a quest'ultimo aspetto, all'Aesa spetta il compito di valutare eventuali rischi e dare rapida comunicazione ai consumatori; in questa missione l'Agenzia viene supportata da organismi nazionali che operano attraverso un sistema di reti tra organizzazioni; è proprio in seno alle funzioni dell'Aesa che trova applicazione il "principio di precauzione" che come vedremo è lo strumento utilizzato dalla Comunità Europea per risolvere controversie in campo internazionale; detto principio si basa sul presupposto che in caso di incertezza scientifica bisogna adottare comportamenti prudenti, ovvero che non mettano a rischio la salute umana.

Strettamente collegata al principio di precauzione è la rintracciabilità che,

ripercorrendo la storia del prodotto, coniuga le esigenze di tutela della salute umana, attraverso la valutazione di eventuali rischi evidenziati ai vari livelli del processo produttivo e la relativa attribuzione di responsabilità ai diversi attori della filiera, con la comunicazione di una maggiore informazione al consumatore, divenendo quindi strumento di valorizzazione economica e qualitativa delle produzioni.

La Rintracciabilità, divenuta obbligatoria a partire dal 1° Gennaio 2005, è spesso utilizzata come sinonimo di tracciabilità, in effetti i due termini hanno significato opposto, mentre per tracciabilità (*track*) si intende il percorso di filiera da monte a valle, la rintracciabilità (*trace*) è il percorso inverso; inoltre all'interno della tracciabilità di filiera è possibile distinguere una tracciabilità interna all'azienda, dalla quale scaturiscono, in maniera dettagliata, le tracce della singola fase produttiva.

Le norme sulla tracciabilità sono sia di tipo obbligatorio che di tipo volontario, entrambe sono regolamentate sia a livello internazionale, norme Iso, che nazionale, norme Uni.

Da quanto detto scaturiscono due considerazioni, l'unanime riconoscimento dell'importanza della rintracciabilità che nelle norme UnienIso rappresenta un punto di collegamento tra i diversi livelli normativi, nonché il carattere di certificazioni di qualità assunto da tali norme che danno luogo ad una duplice chiave di lettura: le imprese le intendono quale mezzo di competitività, mentre il consumatore le interpreta quale strumento di garanzia.

Dall'emanazione del Regolamento fino ai nostri giorni si è assistito alla proliferazione di norme e regolamenti che hanno attenzionato, in maniera sempre più puntuale, non solo le singole fasi del processo produttivo, dalla produzione primaria sino alla distribuzione, ma anche i diversi aspetti dei singoli passaggi quali igiene, etichettatura, confezionamento; tutto ciò permette di suddividere la legislazione alimentare in quattro grandi gruppi:

- Sicurezza e qualità
- Etichettatura
- Packaging
- Pacchetto igiene

Il tema della qualità e sicurezza degli alimenti trova la sua principale fonte normativa nel Reg.CE 178/2002 che trae origine dal Libro Bianco sulla sicurezza alimentare del 2000 al quale si affiancano il Reg. CE 1881/2006 e il D.Lgs 193/2007 di attuazione della direttiva 2004/41/CE, relativa ai controlli in materia di sicurezza alimentare e applicazione dei regolamenti comunitari nel medesimo settore. Il Reg. CE 1881/2006 “definisce i tenori massimi di alcuni contaminanti nei prodotti alimentari”; tale Reg. ottempera sia alle norme del *Codex Alimentarius* inerenti i limiti massimi di piombo contenuto nel pesce, sia a quelle del pacchetto igiene del 2004 riguardante gli alimenti di origine animale. Con specifico riferimento al comparto delle conserve alimentari, la normativa trova applicazione nella fase di produzione primaria, in cui bisogna rispettare il contenuto di nitrato presente negli ortaggi, mentre nei prodotti trasformati assumono significato gli idrocarburi policiclici aromatici, riscontrati in livelli elevati nell’olio di sansa di oliva e nei condimenti. Per questa tipologia di prodotti, il calcolo del tenore massimo di contaminanti deve tenere conto sia del tipo di lavorazione che delle proporzioni dei vari ingredienti del preparato.

L’etichettatura dei prodotti acquista, nell’ambito della legislazione alimentare, una maggiore portata riconducibile alla molteplicità di aspetti che essa va ad investire, dalla promozione dei prodotti, alla comunicazione al consumatore, packaging, shelf life, fino alla rintracciabilità di filiera. Nel 2011 la Comunità Europea ha emanato il Reg. UE 1169/2011 il quale va a modificare tutti i precedenti. Lo scopo del regolamento è quello di aiutare il consumatore nella più idonea scelta alimentare in funzione delle esigenze dietetiche, religiose, psicologiche, etiche; in tale contesto un ruolo importantissimo è assolto dall’etichetta che deve essere facilmente leggibile e sulla quale devono essere riportate delle informazioni obbligatorie (art. 4):

- denominazione dell’alimento;
- elenco degli ingredienti;
- qualsiasi ingrediente o coadiuvante tecnologico o derivato da una sostanza o prodotto che provochi allergie o intolleranze usato nella fabbricazione o nella preparazione di un alimento e ancora presente nel prodotto finito, anche se in forma alterata;

- la quantità di alcuni ingredienti o categorie di ingredienti;
- la quantità netta dell'alimento;
- il termine minimo di conservazione o la data di scadenza;
- il nome o la ragione sociale e l'indirizzo dell'operatore del settore alimentare;
- il paese di origine o il luogo di provenienza (DOP, IGP, IGT);
- le istruzioni per l'uso, per i casi in cui la loro omissione renderebbe difficile un uso adeguato dell'alimento;
- per le bevande che contengono più di 1,2% di alcol in volume, il titolo alcolometrico volumico effettivo;
- una dichiarazione nutrizionale.

Le nuove norme sull'etichettatura puntano ad una maggiore trasparenza delle informazioni, alla tutela della salute pubblica dei consumatori e alla prevenzione della frode e della concorrenza sleale.

I prodotti DOP e IGP devono sottostare a specifiche regole inerenti l'etichettatura, Reg. CE 1898/2006, essi infatti devono obbligatoriamente riportare:

- gli acronimi "Denominazione di Origine Protetta" e "Indicazione Geografica Protetta" oppure i relativi simboli comunitari;
- la dicitura "Garantito dal Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali ai sensi dell'art. 10 del Reg. CE 510/06".

Per quanto riguarda il settore vitivinicolo si fa riferimento alle norme previste dal D.M. 13/08/2012.

Al pari degli altri prodotti agroalimentari, anche per DOP e IGP, lo stesso prodotto può presentare caratteri distintivi riportati in etichetta come indicazioni facoltative che permettono di discriminare all'interno della stessa tipologia e creare un mercato concorrenziale; questi segni includono:

- ✓ "loghi o segni distintivi utili ad identificare il prodotto;
- ✓ il logo o i riferimenti del Consorzio di Tutela o dell'Associazione promotrice della DOP o della IGP;
- ✓ altri caratteri identificativi previsti dal disciplinare.

La sicurezza degli alimenti dipende anche dal tipo di contenitori utilizzati, che non

devono indurre nell'alimento alterazioni di natura chimica, microbiologica e sensoriale; ecco perché, negli ultimi anni, gli studi condotti su packaging e shelf life degli alimenti hanno favorito la messa a punto di una serie di Regolamenti mirati alle caratteristiche dei materiali che dovranno venire a contatto con gli alimenti. Il Reg.CE 1935/2004 riguardante "i materiali e gli oggetti destinati a venire a contatto con i prodotti alimentari" costituisce la base per i successivi regolamenti, esso inoltre distingue tra materiali attivi e intelligenti, intendendo per attivi tutti quei materiali che prolungano la conservabilità o mantengono o migliorano le condizioni dei prodotti alimentari imballati. Essi sono concepiti in modo da incorporare deliberatamente componenti che rilasciano sostanze nel prodotto alimentare imballato, o le assorbono dagli stessi; per intelligenti si intendono i materiali e oggetti che controllano le condizioni del prodotto alimentare imballato o del suo ambiente. I successivi regolamenti 450/2009 e 10/2011 rappresentano un misura specifica del precedente; in particolare il Reg.UE 10/2011 riguarda "i materiali e gli oggetti in plastica destinati a venire a contatto con i prodotti alimentari", esso interessa le conserve alimentari perché all'art. 2 si legge "gli strati di materia plastica o rivestimenti di materia plastica, che costituiscono guarnizioni di coperchi e chiusure e che con tali coperchi e chiusure formano un insieme di due o più strati di vari tipi di materiali", in tal caso la legge prende in considerazione i fenomeni di migrazione responsabili dei processi degradativi.

Da quanto evidenziato dall'analisi dei sopracitati Regolamenti, risalta la scrupolosità dei Legislatori Europei che si adoperano ad emanare norme sempre più dettagliate e specifiche per ogni singola fase della produzione con lo scopo di mantenere elevato il livello delle produzioni comunitarie e tutelare la salute pubblica.

Nel 2004 la Comunità Europea ha emanato quattro regolamenti 852/04, 853/04, 854/04 e 882/04 noti come "pacchetto igiene" che hanno in parte sostituito ed armonizzato le disposizioni in materia di sicurezza alimentare. Il Reg.CE 852/04 riguardante "l'igiene dei prodotti alimentari" si applica a tutta la filiera agroalimentare, dalla produzione primaria fino all'esportazione ed impone l'obbligatorietà del sistema HACCP.

L'adozione obbligatoria del sistema di autocontrollo HACCP induce

all'osservazione che la Comunità ha acquisito maggiore consapevolezza circa l'importanza della valutazione del rischio, già considerata nel Libro Bianco e valorizzata nelle misure del “pacchetto igiene”

4.3 UE, WTO e sicurezza degli alimenti

I fenomeni della globalizzazione e la maggiore attenzione dei consumatori nei confronti della sicurezza alimentare, hanno posto in essere una serie di misure, adottate a livello internazionale, comunitario e nazionale, volte a favorire gli scambi nel pieno rispetto della salute umana.

Lo studio comparato dei due diversi livelli istituzionali ha mostrato dei principi comuni, che stanno alla base sia della risoluzione delle eventuali controversie, che dell'implementazione delle misure volte a favorire gli scambi e a tutelare il consumatore; così il principio di precauzione cui si ricorre nel caso di pareri opposti tra l'UE e il resto dei paesi membri del WTO, come è avvenuto per gli OGM; la valutazione del rischio, attuabile attraverso il sistema HACCP i cui principi inizialmente indicati nel *Codex Alimentarius* sono stati già da tempo recepiti a livello comunitario e nazionale dalla Dir. Comunitaria 43/93/CE “igiene dei prodotti alimentari” e dal D.Lgs. 155/97. Questo sistema si basa sull'identificazione dei rischi e la successiva individuazione di misure di prevenzione, specifiche per ogni prodotto; richiede la conoscenza del ciclo di lavorazione fino alla distribuzione, a questo punto si dovrà agire sui punti critici in maniera da ridurre il livello di rischi e valutare l'efficacia del sistema; si capisce quindi che ad ogni passaggio della filiera aumentano la sicurezza e la fonte informativa trasferita alle imprese poste a valle rispetto alle precedenti, il che attribuisce a tale sistema un ruolo fondamentale nei processi di integrazione verticale. La tracciabilità trova ampio riscontro in varie misure come ad esempio quelle “dalla fattoria alla tavola” attraverso cui l'UE si prefigge di migliorare la sicurezza degli alimenti, istituisce l'Autorità europea per la sicurezza alimentare (EFSA) avente funzioni equivalenti all'FDA americana, di garantire i rapporti internazionali sia in

materia di scambi che di sicurezza e la promozione di un approccio integrato all'intera filiera alimentare, l'elaborazione di una legislazione comune in materia di sicurezza degli alimenti, la garanzia di efficaci sistemi di controllo all'interno della Comunità e alle importazioni dai paesi terzi. Il "pacchetto igiene" che avvicina la filiera alimentare a misure di autocontrollo nelle singole imprese ed infine l'adozione di un sistema di etichettatura basato su standard internazionali che si va ad affiancare a quello previsto dall'UE. Si tratta del sistema UCC/EAN-128, il cui nome risulta dall'accoppiamento degli standard internazionali UCC (Uniform Code Council) e comunitari EAN (European Article Number), costituito da un codice a barre che permette di implementare i progetti di tracciabilità; in esso l'informazione è data da una serie di numeri (massimo 48) denominati SSCC (serial Shipping Container Code) che riflette per gran parte quanto riportato sull'etichetta tradizionale, ad esempio data di scadenza, lotto di produzione, prezzo unitario; si capisce che questo sistema di codifica abbia notevolmente facilitato le operazioni di logistica, dalle ordinazioni, alle fatturazioni nel caso di vendite all'ingrosso o dell'emissione dello scontrino fiscale nelle vendite a dettaglio. Non a caso è stato definito "etichetta logistica"

SCHEMA 1

NORME SICUREZZA DEGLI ALIMENTI

QUALITÀ	ETICHETTATURA	PACKAGING	IGIENE
↓	↓	↓	↓
Reg. CEE 178/2002	Reg. UE 1169/2011	Reg. CE 1935/2011	Reg. CE 852/2004
Reg. CE 1881/2006	Reg. CE 1898/2006	Reg. CE 450/2009	Reg. CE 853/2004
D. Lgs. 193/2007		Reg. UE 10/2011	Reg. CE 854/2004
			Reg. CE 882/2004
			D. Lgs. 155/1997

5. LE PRODUZIONI AGROALIMENTARI DI QUALITÀ QUALE MEZZO DI COMPETITIVITA' DEL SISTEMA AGROALIMENTARE

5.1 Le produzioni agroalimentari di qualità

Le vicende che hanno caratterizzato la PAC, responsabili delle eccedenze produttive, hanno condotto nel 1985 alla ratifica del “Libro Verde”. Tale documento si prefiggeva di orientare il sostegno al settore agricolo non più attraverso la garanzia dei prezzi agricoli e quindi alla produzione, bensì mediante degli strumenti volti a riavvicinare l'agricoltura al mercato e perciò intervenire direttamente sul reddito degli agricoltori.

Tra i numerosi punti trattati nel “Libro Verde” vi rientra quello dello sviluppo economico delle zone rurali (2° pilastro della PAC) attuabile attraverso l'esercizio di attività complementari con l'agricoltura e in grado di elevare il reddito degli addetti, quale ad esempio l'attività di trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli prima inglobata nei settori secondario e terziario.

Alla luce degli eventi avvicendatisi a partire dalla seconda metà degli anni '80, la riforma della PAC doveva attuarsi sulla base di quanto delineato dal suddetto documento, in particolare il “Piano Delors”, al fine di ridurre gli squilibri economici esistenti tra ed all'interno dei vari stati membri della Comunità, proponeva delle misure a favore delle aree più svantaggiate; gli avvenimenti dell'*Uruguay Round*, inasprendo le garanzie e gli aiuti alle produzioni, hanno contribuito decisamente all'applicazione dei principi dettati nel “Libro Verde”. Nel 1992 con la “Riforma Mac Sharry” sono state emanate diverse misure tra le quali i Regg. CEE 2081/92 (DOP e IGP) e 2082/92 (STG).

Gli anni seguenti hanno dato sempre più impulso alle iniziative volte alla tutela e valorizzazione dei territori rurali; tra i punti cardini di Agenda 2000 si riscontra il miglioramento della qualità e della sicurezza degli alimenti che indirettamente va ad inficiare sullo sviluppo locale. Questo nuovo orientamento della definito con il termine

di “*greening*” si contrappone allo sfruttamento del suolo che ha interessato il primo periodo della politica comunitaria.

Nel 2003 la “Riforma Fischler” ha ampliato gli aiuti volti a tutti gli agricoltori che partecipano ai programmi di miglioramento della qualità dei prodotti agricoli e dei processi produttivi applicativi (IGP, DOP, prodotti tipici e prodotti tradizionali), nonché a tutte le associazioni di produttori che svolgono funzioni di informazione dei consumatori e di valorizzazione dei prodotti sopracitati.

Da quanto esposto si evince che le produzioni agroalimentari di qualità hanno rappresentato il volano per lo sviluppo del settore agroalimentare nazionale e soprattutto delle aree rurali più svantaggiate, infatti il loro legame con il territorio permette di mantenere vive le tradizioni locali e di soddisfare al contempo le esigenze di qualità e sicurezza alimentare; tra queste vanno ricordati i Prodotti tipici, le Denominazioni di Origine, le Attestazioni di Specificità e i Prodotti Agroalimentari Tradizionali.

Il D.M. 8 Settembre 1999 n. 350 individua come Prodotti Agroalimentari Tradizionali (PAT) tutti quei prodotti “ottenuti con metodi di lavorazione, conservazione e stagionatura consolidati nel tempo, praticati sul proprio territorio in maniera omogenea e secondo regole tradizionali e protratte nel tempo, comunque per un periodo di tempo non inferiore ai 25 anni”. Le Regioni avranno cura di predisporre degli elenchi, periodicamente aggiornati, che riportano il nome del prodotto, i metodi di lavorazione, conservazione e stagionatura, la descrizione dei locali dove avviene la produzione e i materiali e le attrezzature utilizzati per la preparazione, il condizionamento o l’imballaggio.

Il patrimonio nazionale dei prodotti tradizionali ammonta a 4.005 specialità di cui 234 quelle riconosciute in Sicilia (5,84%) e suddivise per settore merceologico; la categoria più consistente è formata dalle paste fresche e prodotti della panetteria, biscotteria, pasticceria e confetteria con 83 prodotti (35%), cui seguono i prodotti vegetali allo stato naturale o trasformati (66), i prodotti di gastronomia (28), i formaggi (26) e i prodotti di origine animale (13), ridotta importanza assumono le carni fresche (5), i condimenti (2) e i grassi (1).

Questi prodotti, proprio perché legati alla tradizione e alla cultura di un determinato

territorio, possono includersi tra tutti quei prodotti tipici per i quali non esistono dei Regolamenti che ne attestano la Denominazione di Origine, si tratta quindi di produzioni per lo più di nicchia verso cui il Ministero pone delle riserve perché potrebbero facilmente confondersi con DOP e IGP.

I prodotti tipici vengono considerati tali per lo stretto legame con il territorio che essi presentano, infatti il concetto di tipico esclude la possibilità che in altre aree si possa trovare un altro prodotto con caratteristiche simili, ciò è riconducibile sia alle materie prime impiegate nella produzione, che acquisiscono proprietà organolettiche differenti in relazione alle condizioni pedologiche e climatiche dell'areale di coltivazione, sia alle tecniche di produzione, stagionatura e conservazione. Tuttavia il concetto di tipicità acquista un significato differente a seconda che venga considerato dal produttore o dal consumatore; nel primo caso si devono perseguire delle politiche di informazione e di marketing che vanno ad esaltare le proprietà del prodotto e agendo sulle componenti psicologiche e sensoriali dei consumatori ne suscitano l'interesse di acquisto permettendo altresì di spuntare un *premium price*; il consumatore, dal canto suo, associa la tipicità alla sicurezza, qualità e genuinità dell'alimento. In considerazione delle diverse esigenze, la Comunità Europea è intervenuta emanando due Regolamenti volti alla tutela delle produzioni di qualità.

In particolare il Reg. CEE 2081/92 successivamente abrogato dal Reg. CE 510/06 e successivamente modificato dal Reg. CE 510/10 relativo alla protezioni delle indicazioni geografiche e delle denominazioni di origine dei prodotti agricoli e alimentari, fissa delle regole di produzione in grado di soddisfare le esigenze dei consumatori e favorire lo sviluppo rurale attraverso la diversificazione della produzione e quindi l'equilibrio della domanda e dell'offerta. L'art. 2 di detto Regolamento definisce e differenzia le DOP dalle IGP; nello specifico per "denominazione di origine" si intende il nome di una regione o di un luogo determinato o, in casi eccezionali, di un paese che serve a designare un prodotto agricolo o alimentare:

- originario di tale regione, di tale luogo determinato o di tale paese;
- la cui qualità o le cui caratteristiche sono dovute essenzialmente o esclusivamente ad un particolare ambiente geografico, inclusi i fattori naturali e

umani, e

- la cui produzione trasformazione e elaborazione avvengono nella zona geografica delimitata;

L'“indicazione geografica” si riferisce al nome il nome di una regione, di un luogo determinato o, in casi eccezionali, di un paese che serve a designare un prodotto agricolo o alimentare:

- come originario di tale regione, di tale luogo determinato o di tale paese;
- del quale una determinata qualità, la reputazione o altre caratteristiche possono essere attribuite a tale origine geografica e
- la cui produzione e/o trasformazione e/o elaborazione avvengono nella zona geografica delimitata.

Da ciò si evince un diverso grado del legame tra il prodotto e il territorio, che risulta molto forte nel primo caso in cui tutto il processo produttivo, dalla materia prima fino alla completa manipolazione, deve avvenire nel luogo di origine, condizione non indispensabile per le IGP dove è sufficiente che una sola fase dell'intera produzione venga svolta nel luogo specifico.

La tutela del consumatore è garantita dall'art.4 che impone la conformità al disciplinare di produzione; questo deve comprendere:

- ✓ il nome del prodotto agricolo o alimentare con la denominazione di origine o l'indicazione geografica;
- ✓ la descrizione del prodotto mediante l'indicazione delle materie prime e delle principali caratteristiche fisiche, chimiche, microbiologiche e/o organolettiche;
- ✓ la delimitazione della zona geografica;
- ✓ gli elementi che comprovano che il prodotto agricolo o alimentare è originario della zona geografica;
- ✓ la descrizione del metodo di trasformazione, lavorazione, conservazione o stagionatura;
- ✓ gli elementi che comprovano i legami con l'ambiente geografico o con l'origine geografica;
- ✓ i riferimenti relativi alle strutture di controllo da parte di un organismo

legalmente autorizzato;

- ✓ gli elementi specifici dell'etichettatura connessi con la dicitura DOP o IGP o le diciture tradizionali nazionali equivalenti;
- ✓ le eventuali condizioni da rispettare in forza di disposizioni comunitarie e/o nazionali.

Il secondo Regolamento emanato dalla Comunità Europea è il 2082/92 abrogato dal successivo Reg. CE 509/06 relativo alle Specialità Tradizionali Garantite dei prodotti agricoli e agroalimentari; l'art. 2 definisce "specialità tradizionale garantita" un prodotto agricolo o alimentare tradizionale la cui specificità è riconosciuta dalla Comunità attraverso la registrazione in conformità del presente regolamento. Questi prodotti devono essere ottenuti utilizzando materie prime tradizionali oppure adottando metodi di produzione e/o trasformazione considerati tradizionali, ciò va ad indebolire il forte legame territoriale che caratterizza e contraddistingue le Denominazioni di Origine. Anche questa categoria di prodotti deve sottostare ad un disciplinare di produzione che, a differenza del precedente regolamento, esula da qualunque riferimento geografico, risaltando invece tutto ciò che associa il prodotto al carattere di tradizionalità. Per quanto riguarda il nome esso deve essere specifico ovvero deve essere tradizionale e conforme a disposizioni nazionali o consacrato all'uso; indicare la specificità del prodotto agricolo o del prodotto alimentare, in tal caso non può registrarsi se fa riferimento ad affermazioni di carattere generale e se è "ingannevole" cioè non corrispondente al disciplinare.

DOP, IGP, STG, PAT sono accomunate dall'aggettivo qualità intesa come:

- legame con il territorio (essenziale per le DOP, più debole per le IGP, assente per STG e PAT);
- valore culturale e storico;
- valore paesaggistico e tutela di particolari ecosistemi e razze animali;
- aspetti socio-economici legati alla tutela del reddito e dell'occupazione.

Il fatto che queste produzioni rappresentino un ruolo importante nell'economia agroalimentare italiana è dimostrato dai dati ISTAT relativi all'anno 2010 attestano il nostro Paese come il primo per riconoscimenti DOP, IGP e STG con 219 prodotti,

seguito dalla Francia con 182 prodotti, Spagna 146 e Portogallo 116 (vorrei inserire diagramma Fonte ISTAT 2010).

Ai fini statistici l'ISTAT distingue tra prodotti attivi e non, intendendo per attivi tutti quelli per i quali nell'anno di riferimento viene effettuata, controllata e certificata la produzione e/o trasformazione; inoltre suddivide le produzioni in dieci classi merceologiche. Un'analisi dettagliata della fonte dei dati mostra come dal 2005 al 2011 essi abbiano subito un incremento del 155%, passando da 154 unità del 2005 a 239 unità del 2011 di cui 149 DOP (62%), 88 IGP (37%) e 2 STG (1%).

La Sicilia vanta ben 17 riconoscimenti di cui 11 DOP e 6 IGP, la maggior parte dei quali (9) appartengono alla categoria ortofrutticoli e cereali: Arancia rossa di Sicilia, Capperi di Pantelleria, Carota novella di Ispica, Limone Interdonato di Messina, Pesca di Leonforte, Pomodoro Pachino (tutti IGP), Pistacchio verde di Bronte, Nocellara del Belice e Ficodindio dell'Etna (DOP); 5 prodotti sono rappresentati da oli extravergini di oliva tutti DOP: Monte Etna, Monti Iblei, Val di Mazara, Valle del Belice e Valli Trapanesi; seguono 2 prodotti caseari Ragusano e Vastedda della Valle del Belice (DOP) ed infine la pagnotta del Dittaino .

La Regione Sicilia ha certamente contribuito all'affermazione e all'ulteriore sviluppo dei Prodotti tipici attraverso il Decreto di attuazione 99092 che promuove la nascita dei Distretti Agroalimentari di Qualità, a questi viene infatti assegnato l'importante ruolo di valorizzazione del *Sistema Sicilia* delle produzioni agroalimentari di qualità favorendo l'aggregazione delle imprese della filiera agroalimentare in macrodistretti produttivi regionali. Tra le varie funzioni ai distretti vengono affidati i compiti di innovazione dei prodotti e/o dei processi produttivi mirati in particolar modo alla sicurezza degli alimenti e dei prodotti agroalimentari nonché alla valorizzazione del legame prodotto territorio di provenienza.

L'art. 19 della L.R. 20/2005 definisce i Distretti Agroalimentari di Qualità come i "sistemi produttivi locali caratterizzati da significativa presenza economica e da interrelazione e interdipendenza produttiva delle imprese agricole e agroalimentari, nonché da una o più produzioni certificate e tutelate ai sensi della vigente normativa comunitaria o nazionale, oppure da produzioni tradizionali o tipiche". In Sicilia sono

stati riconosciuti diversi distretti tra i quali il Distretto ortofrutticolo Val di Noto e il Distretto orticolo del Sud-Est Sicilia.

L'alto valore socio-economico attribuito alle produzioni di qualità ha trovato conferma nel “pacchetto qualità” del 2010 il quale si propone di garantire la qualità degli alimenti ai consumatori e di tutelare gli agricoltori, infatti in base al principio di sussidiarietà i prodotti DOP, IGP e STG vengono tutelati in tutto il territorio comunitario. In merito alle prime due tipologie è emerso che essi garantiscono ai produttori più alti livelli di reddito e nello specifico le DOP più delle IGP, largamente compensati dal basso impatto ambientale e dai loro sistemi di produzione. Il pacchetto elenca la tipologia di alimenti interessati dalla tutela, mentre esclude i prodotti vitivinicoli ad eccezione degli aceti di vino, delle bevande spiritose e dei vini aromatizzati. Per ogni tipologia di prodotto vengono istituite delle norme relative ai disciplinari di produzione e ai registri di iscrizione, inoltre allo scopo di valorizzare il prodotto e distinguerlo da altri simili è possibile riportare in etichetta delle indicazioni facoltative, fermo restando l'obbligo del luogo di produzione.

5.2 La competitività del sistema agroalimentare

Le produzioni agroalimentari di qualità, nate con l'intento di favorire lo sviluppo dei sistemi locali di produzione delle aree più svantaggiate, hanno assunto, nel corso degli anni, un'importanza sempre maggiore riconducibile al proposito dei legislatori di tutelare sempre più questo tipo di produzioni e testimoniata dai dati ISTAT che hanno registrato una crescita dei riconoscimenti.

La qualità è quindi intesa quale elemento di competitività del sistema agroalimentare ed è tutelata a livello nazionale dal D.Lgs 206/2005 “codice del consumo a norma dell'art. 17 della legge 29 Luglio 2003 n. 229” che all'art.2 riconosce tra i diritti dei consumatori quello della garanzia alla sicurezza e alla qualità degli alimenti; e alla Legge n. 4/2011 “disposizioni in materia di etichettatura e di qualità dei prodotti alimentari” la quale riconosce in maniera più specifica il ruolo assolto dalle

produzioni a denominazione di origine protetta; ciò si evince dagli artt. 2 e 3 che riguardano il rafforzamento della tutela e della competitività dei prodotti a denominazione protetta e stabiliscono tutta una serie di misure volte alla salvaguardia e alla valorizzazione delle produzioni di qualità. Tale legge istituisce il Sistema di qualità nazionale di produzione integrata il cui compito è finalizzato a garantire una qualità del prodotto finale significativamente superiore alle norme commerciali, ossia che lo svolgimento delle attività agricole e zootecniche avvenga nel rispetto delle norme tecniche di produzione integrata, indirizzate a ridurre al minimo l'utilizzo di sostanze chimiche di sintesi e di fertilizzanti.

Nello stesso anno, l'UE ha posto in essere altre misure di tutela e di valorizzazioni delle produzioni comunitarie, il cosiddetto "pacchetto di qualità che nell'Agosto del 2012 ha raggiunto un importante traguardo, l'art. 13 infatti introduce la protezione *ex officio* ovvero gli Stati membri sono tenuti ad adottare delle misure di tutela delle indicazioni geografiche e a designare delle autorità che adottano misure di protezione. Non è più necessaria una denuncia delle parti affinché si attivi il processo di protezione su un prodotto riconosciuto a livello Comunitario. Tra le altre novità si possono ricordare la tutela estesa anche ai prodotti DOP e IGP usati esclusivamente come ingredienti delle preparazioni finite; il ruolo di protezione e promozione affidato ai consorzi di tutela; l'introduzione dei marchi d'area; la nascita dei prodotti di montagna e la salvaguardia delle STG.

Ancora molto comunque dovrà essere fatto per la tutela di tali produzioni dalle imitazioni provenienti dai Paesi orientali.

5.3 La Teoria Economica delle Convenzioni

La Teoria Economica delle Convenzioni (TEC) trova il proprio fondamento nei prodotti tipici *"essa si propone come l'approccio più globale possibile ai problemi di organizzazione economica"* (Brousseau, 1993).

Lo sviluppo di questa teoria si colloca intorno agli anni '80, quando gli economisti

andavano alla ricerca di teorie economiche utili alla comprensione delle transazioni; in particolare essa si deve attribuire a Lewis (1969) e Schelling (1977) che per primi definirono la convenzione intesa come la *modalità di coordinamento tra operatori che emerge al fine di risolvere collettivamente una situazione non decisibile mediante il solo calcolo individuale* (Pacciani, Marescotti, 2002). Le convenzioni sono da intendersi come delle regole comportamentali comuni che permettono di ridurre i problemi di asimmetria informativa e aiutare nei processi di scambio.

La TEC risulta un valido aiuto nei problemi di codificazione della qualità, trovando le basi nelle situazioni di incertezza che hanno caratterizzato i prodotti tipici allorquando l'allargamento dei mercati, che ha favorito la loro comparsa in luoghi lontani da quelli di produzione dove essi venivano facilmente scambiati proprio perché conosciuti, li ha posti in una situazione di concorrenza con i consumi di massa provocando al contempo la destabilizzazione del modello fordista.

Tale teoria fa capo a due filoni di pensiero, quello americano che continua a considerare il comportamento del singolo individuo, non discostandosi molto dalla teoria standard e quello francese i cui massimi esponenti sono Boltanski e Thévenot (1987) che superano l'individualismo considerando fondamentale l'interazione fra gli individui.

La TEC concepisce la qualità quale punto di incontro tra i soggetti operanti sul mercato all'interno del quale si viene a formare un *meta-livello* dove si stabiliscono tutte le regole che permettono le transazioni, ossia le convenzioni; a tal proposito bisogna distinguere tra:

- convenzioni di qualità che permettono di valutare la qualità del prodotto prima dello scambio;
- convenzioni di qualificazione che stabiliscono le competenze e le capacità di valutazione della qualità tra gli operatori del mercato.

Boltanski e Thévenot hanno distinto tra diverse tipologie di convenzioni di qualificazione:

- o convenzione di mercato: la qualità viene attribuita in base alle informazioni di mercato e al prezzo;

- convenzione domestica: risulta dai rapporti di fiducia instaurati con la controparte (es. quando si è clienti da molto tempo);
- convenzione industriale: si basa sul rispetto degli standard, pertanto sulla realizzazione di prodotti rispondenti a regole codificate, es i disciplinari di produzione e i sistemi di certificazione della qualità;
- convenzione civica: capacità di soddisfare interessi collettivi;
- convenzione di opinione: la qualificazione dell'organizzazione si basa sull'opinione degli altri (opposta a quella domestica).

I diversi tipi di convenzioni possono coesistere; secondo Eymard-Duvernay uno stesso prodotto può essere scambiato sulla base di convenzioni diverse ed uno stesso agente può ricorrere alle diverse tipologie di qualificazione in relazione al tipo di scambio.

I prodotti tipici possono essere interessati dalle diverse convenzioni, basti pensare ai mercati locali dove il consumatore è a conoscenza del prodotto e dove perciò predominano le convenzioni domestica e di mercato; l'espansione dei mercati e la conseguente comparsa, su questi, di nuovi prodotti legati alla tradizione dei luoghi di produzione ha determinato l'instaurarsi delle convenzioni industriali e di opinione, mentre la maggiore presa di coscienza del rispetto dell'ambiente e della garanzia di sicurezza e igiene degli alimenti favoriscono le convenzioni civiche e industriali.

Le attuali tendenze di consumo hanno definito nuovi tratti nei mercati dei prodotti tipici che risultano caratterizzati da luoghi di offerta sempre più lontani rispetto a quelli di produzione e dalla maggiore richiesta di prodotti genuini che rispecchiano le preparazioni casalinghe; ciò comporta una modifica nel processo decisionale dei consumatori i cui acquisti non consisteranno più in beni esperienza, bensì in beni fiducia e/o ricerca, le cui peculiarità vengono trasmesse mediante processi di replicazione, ovvero da altri consumatori che sono già venuti a contatto col bene stesso; tale modalità di acquisto si baserà allora sulla reputazione del prodotto e quindi sull'applicazione della TEC quale strumento di valutazione.

Altri punti di riflessione, su tale teoria, vengono offerti dalle istituzioni di marketing e dall'evoluzione della legislazione alimentare. Con riferimento al primo punto si

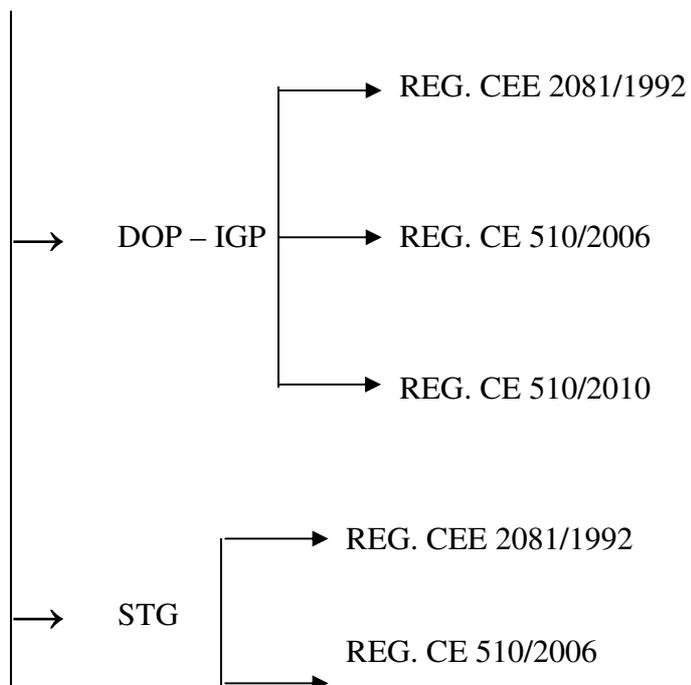
potrebbe azzardare l'affermazione che la TEC possa considerarsi un affinamento, un'applicazione delle strutture di governo, ciò sarebbe da ricondurre al coordinamento delle imprese implicate nel processo produttivo le quali, ad ogni passaggio, richiedono sicurezza di igiene e qualità e , quindi, l'adozione di disciplinari di produzione considerati elementi di reputazione dalla TEC; a valorizzare tale affermazione concorre il fatto che i consorzi di tutela dei DOP, IGP, IGT, sono delle istituzioni di marketing che adottano disciplinari di produzione e producono prodotti tipici.

Con riferimento alla legislazione alimentare, gli sforzi dei governi sono mirati ad accrescere l'importanza della tracciabilità, regolamentata dalle norme UnienIso, ossia delle certificazioni di qualità le quali non sono altro che elementi di reputazione.

La TEC fornisce quindi un valido supporto nei processi decisionali che accompagnano l'evoluzione dei consumi , sempre più condizionati dalle produzioni a basso impatto ambientale, dalla riscoperta dei sapori di una volta e dalla garanzia di igienicità e genuinità dei prodotti agroalimentari.

SCHEMA 2

NORME QUALITÀ



6. LE CONSERVE VEGETALI

6.1 Storia

Le conserve vegetali rientrano tra i prodotti della II gamma, ovvero quegli alimenti che hanno subito dei trattamenti di conservazione e pertanto non necessitano del ricorso alla catena del freddo. Essi comprendono un'elevata tipologia di prodotti: frutta sciroppata, confetture, marmellate, prodotti sott'olio, sott'aceto, etc. Vi rientrano anche i semilavorati, essiccati e in salamoia, che costituiscono la base per l'ottenimento del prodotto finito.

Lo Zingarelli definisce conserva “ alimento vegetale preparato per essere conservato a lungo mantenendo le proprie caratteristiche”.

La storia della conservazione degli alimenti si può fare risalire alla comparsa dell'uomo sulla Terra, ma non si può attribuire ad alcuno la scoperta, dato che fin dalle epoche remote era usanza conservare frutta ed ortaggi dopo averli essiccati oppure sottoposti a salatura.

Le tecnologie adottate sono rimaste per lo più invariate nel corso degli anni, così come evidenziato dalle prime notizie risalenti ad Aristotele (850 A.C.) che tratta del consumo dei crauti conservati e ne descrive la preparazione (Bray F., 2001); gli antichi avevano infatti capito che era possibile conservare per lungo tempo i cibi in condizioni di bassa acidità e grazie all'azione preservante del sale.

I Romani per conservare gli alimenti usavano sostanze chimiche quali resine e balsami, Palladio nel VII secolo consigliava di trattare le olive con miele, aceto e sale; tali sostanze trovavano impiego nella conservazione della carne. Intorno al I millennio D.C. si fanno risalire le prime testimonianze sulla conservazione degli alimenti essiccati.

Inizialmente lo scopo principale della conservazione di frutta e ortaggi era quello di permetterne l'utilizzo in periodi diversi dalla stagione di produzione, ossia quando questi sono abbondanti per consumarli nei periodi in cui scarseggiano; solo in epoca

recente, a questa motivazione si affianca quella di consumo lontano dai luoghi di produzione, basti pensare alle esportazioni di pomodori, melanzane, olive sott'olio con la dicitura di “*prodotto artigianale*” o “*prodotto tipico*”.

Le tecniche di conservazione tramandate nel corso dei secoli sono:

1. essiccamento al sole o artificialmente, ne sono una conferma i pomodori secchi successivamente conservati sott'olio, tipici della tradizione culinaria siciliana ed oggi diffusi in tutto il mondo;
2. salatura il cui conservante è il sale che, svolgendo una funzione disidratante, protegge dall'attacco dei microrganismi; ne rappresentano un esempio i capperi sotto sale o le olive che le nostre nonne usano addolcire sia ricoprendoli con strati di sale (olive nere), sia immergendoli in salamoia (olive verdi), per poi utilizzarle come tali o conservarle sottolio variamente condite;
3. affumicatura, interessa i cibi di origine animale (carne, pesce) sottoposti all'azione del fumo derivante dalla combustione lenta e senza fiamma;
4. sott'oli e sottaceti con cui usa conservare i vegetali crudi o preventivamente trattati (scottati, essiccati, salati); questi metodi, perché di facile realizzazione, trovano largo impiego nelle preparazioni casalinghe, tanto da essere conosciuti come “conserve della nonna; i principi di conservazione si basano sulla mancanza di Ossigeno (nel primo caso) in modo da creare un ambiente asfittico per lo sviluppo di microrganismi aerobi, muffe e batteri, responsabili delle alterazioni, e sull'abbassamento del pH (nel secondo caso) che consente lo sviluppo di organismi sporigeni quali il botulino.

In relazione alla modalità di conservazione adottata, nella storia è possibile distinguere quattro fasi:

- la più antica “Aristotelica” con riferimento al filosofo che indicava come mezzo di conservazione l'argilla; questa si riscontra fino al primo periodo Romano quando si soleva ricorrere al miele, così come riportato in alcuni testi che trattano del grande cuoco Apicio;
- “Catoniana”, con riguardo al censore Romano che preferiva ricorrere ai metodi sopracitati dell'essiccamento, salatura e affumicatura;

- la terza fase risale ad epoche molto più recenti rispetto alle precedenti, si fa risalire alla scoperta dell'America e quindi alla possibilità di utilizzare lo zucchero per la preparazione delle mostarde, molto apprezzate alla corte Borbonica da cui il nome che la contraddistingue.

Una tappa importante e decisiva per la storia delle conserve è segnata dalle scoperte di Appert un pasticciere e inventore francese vissuto a cavallo tra il 1700 e il 1800 il quale, dopo numerosi esperimenti, dedusse che i cibi deteriorabili conservati in bottiglie di vetro chiuse con tappi di sughero ed immersi in acqua bollente per un periodo relativamente lungo (necessario a distruggere enzimi e batteri quali il *Clostridium botulinum*), si conservano per molti anni (anche oltre 10) purchè non vengano a contatto con l'aria. Successivamente l'inglese Durant introdusse la latta in alternativa al vetro proposto da Appert. Questa tecnica nota col nome di "appertizzazione" trovò largo impiego solo qualche decennio dopo, dapprima in Nord America per la conservazione di pesce in scatola e successivamente in Europa dove venne applicata su ortaggi e legumi; in particolare in Francia prevalse la conservazione degli ortaggi verdi, mentre l'Italia si orientò verso il pomodoro.

Gli esperimenti di Appert furono portati avanti da Pasteur che individuò nel trattamento termico la lunga conservabilità dell'alimento. Più avanti l'irlandese Tyndall perfezionò gli studi precedenti affermando che il calore distrugge le forme vegetative dei microrganismi, ma non le spore, per cui la completa inattivazione di ogni forma microbica è possibile solo con la sterilizzazione frazionata, ovvero il trattamento per diversi giorni, per un'ora al giorno e con basse temperature (70-80° C); il metodo noto col nome di tyndallizzazione venne applicato ai piselli, in questo periodo vennero introdotte le prime autoclavi.

A questi studiosi si deve l'avvento della microbiologia alimentare caratterizzata dalla scoperta degli agenti degradativi e della messa a punto dei trattamenti di sterilizzazione.

Nel XIX secolo si assiste alla nascita delle prime industrie conserviere, che segnano il passaggio dalla produzione familiare a quella industriale su larga scala, precisamente il processo industriale si deve attribuire a due grandi nomi Francesco Cirio che nel 1858

apre a Torino la prima fabbrica di piselli in scatola e a Pietro Spada che a Crescenzago nel 1881 inaugura la prima fabbrica di conserve di carne.

Un ulteriore passo avanti si raggiunse intorno al 1920 quando Dunkey realizzò i primi contenitori asettici. Il XX secolo è contraddistinto da numerosi eventi che favoriscono l'ulteriore espansione dell'industria conserviera; sorgono i primi impianti meccanizzati per la trasformazione dei vegetali, in Italia le Officine Luciani si specializzano nella trasformazione del pomodoro, nascono i primi Istituti di Ricerca Universitaria, ma l'impulso maggiore è stato dato dalla Seconda Guerra Mondiale quando venne affidato alle industrie conserviere il compito di soddisfare le esigenze alimentari degli eserciti; tale fenomeno ha inizialmente comportato un risvolto negativo in quanto il consumatore ha associato la scatoletta alimentare ad una condizione di massa, sottraendola dagli attributi qualitativi (nutrizionali, igienico-sanitari) ad essa correlati.

Nel 1940 vengono messe a punto le tecniche di confezionamento proposte da Dunkey, questa fase, la quarta, individuata col nome di "rivoluzione copernicana" delle conserve svincola da tipo di imballaggio e dal suo formato. Il 1960 segna una netta divisione tra Europa e America; nel nostro continente si ricorre all'impiego dell'acqua ossigenata per la sterilizzazione, autorizzazione ottenuta in America solo 1980, e all'impegno del tetra-pack per il confezionamento, mentre negli USA si continuano ad utilizzare le scatolette metalliche.

Rispecchiando la cultura propria di un paese o di una regione, oggi giorno si assiste ad una rivalutazione di queste, attribuibile ai gusti del consumatore sempre più volto alla ricerca dei gusti del passato e attento all'utilizzo di cibi sani propri della tradizione familiare. A favorire l'interesse verso tale tipologia di prodotti, contribuisce il loro carattere di rapidità e versatilità del consumo.

Il cambiamento degli stili di vita quali l'elevato livello di istruzione, alti redditi, ritmi di lavoro incalzanti e quindi poco tempo da dedicare alla preparazione dei pasti, promuovono la domanda di alimenti di pronto consumo "*time saving*". Considerando tutti questi fattori si evince che sono sempre più richiesti da consumatori che cercano nella tradizione, nella qualità e nella tutela del proprio stato di benessere, il

soddisfacimento dei propri bisogni. Bisogna sottolineare che l'origine del prodotto rappresenta per il consumatore una importante fonte di informazione e rassicurazione sulle caratteristiche qualitative (Pacciani, Belletti e Marescotti, 2001).

Le conserve con la loro composizione in proteine, vitamine, grassi, sali minerali, acqua e l'aggiunta delle spezie cui vengono attribuite proprietà digestive e principi medicinali, rappresentano una fonte nutritiva molto importante per la nostra alimentazione aventi anche effetti benefici sulla nostra salute.

La riscoperta del passato, la facilità del consumo e le caratteristiche nutrizionali, hanno permesso un ampliamento della tipologia dei prodotti che oggi giorno comprende oltre quelli tradizionali anche patè, sughi pronti, contorni e antipasti.

6.2 Classificazione e produzione delle conserve vegetali

In funzione del tipo e alla durata della conservabilità, del mezzo utilizzato per la conservazione, delle tecniche di produzione e delle normative vigenti, le conserve vegetali sono variamente classificate.

Un prima distinzione, influenzata dalle condizioni ambientali di conservazione, consiste in:

- conserve
- semiconserve.

Si definiscono conserve tutti quei prodotti alimentari confezionati in recipienti ermetici ai gas, ai liquidi, ai microrganismi nelle normali condizioni di uso. A sua volta possono essere acide o non acide a seconda che il pH sia inferiore o superiore a 4.5.

Sono semiconserve tutti quei prodotti alimentari conservati la cui stabilità, oltre che dal processo di conservazione adottato, è limitata dalle condizioni ambientali (bassa temperatura, atmosfera controllata). Anche in questo caso il pH rappresenta un parametro discriminante due tipologie di semiconserve: semiconserve aventi $\text{pH} \geq 4.5$ pastorizzate, la cui conservazione deve avvenire necessariamente in frigorifero alla temperatura di 4-5° C; semiconserve a qualsiasi pH, quali ad esempio i prodotti

essiccati, liofilizzati, affumicati, surgelati, etc.

In relazione alla diversa tipologia di trasformazione, al liquido di governo utilizzato e alla presenza o meno di quest'ultimo, i prodotti della II gamma vengono classificati in:

- prodotti essiccati;
- prodotti concentrati;
- prodotti appertizzati;
- prodotti sott'aceto;
- prodotti sott'olio;
- prodotti in salamoia.

La pratica di **essiccamento** dei prodotti agricoli si può considerare il più antico metodo di conservazione, si basa sulla disidratazione degli alimenti (di origine animale e vegetale) tanto da inibire lo sviluppo della carica microbica consentendo perciò una maggiore conservabilità del prodotto rispetto allo stato fresco, determina inoltre un aumento del tenore zuccherino degli stessi. È possibile essiccare svariati tipi di ortaggi: pomodori, peperoni, funghi, carote, spinaci, non tutti, però rispondono allo stesso modo, mentre ortaggi come pomodori e peperoni mantengono inalterate le proprie caratteristiche, altri richiedono dei trattamenti preliminari.

Lo schema di lavorazione è abbastanza semplice: la prima tappa è la cernita per eliminare frutti o parti di essi danneggiati, il lavaggio risulta una fase di primaria importanza perchè l'essiccazione non può considerarsi una tecnica sanificante in quanto riesce a bloccare lo sviluppo dei microrganismi senza distruggerli, ne consegue che si deve partire da un prodotto igienicamente sicuro; seguono taglio, in funzione delle dimensioni dell'ortaggio; scottatura, richiesta solo per alcune tipologie di prodotti, utile a distruggere gli enzimi responsabili delle alterazioni chimico fisiche (cambi di colore e di gusto) che si verificano durante la conservazione; salatura il cui scopo è quello di favorire la disidratazione e l'essiccamento. Quest'ultimo può realizzarsi naturalmente o artificialmente; nel primo caso, tipico delle preparazioni casalinghe, si ricorre all'utilizzo di grate esposte al sole, per garantire le condizioni igieniche è conveniente ricoprire gli alimenti con teli di garza e rigirare i prodotti per facilitarne l'asciugatura. Il metodo artificiale è proprio delle industrie, si basa sull'utilizzo di forni riscaldati a

bassissime temperature ($\approx 40^{\circ}\text{C}$), oppure di essiccatoi che emanano aria calda ed aspirano i vapori; questi sono dotati di un'elevata capacità di lavoro, in commercio sono disponibili varie tipologie tra le quali le più utilizzate sono quelle ad armadio, a nastro, a tunnel. Questa categoria di conserve può essere soggetta ad alterazioni di varia natura che ne determinano un deprezzamento dal punto di vista nutritivo, ecco perché sarebbe meglio ricorrere ad altre metodologie di essiccamento quali: la liofilizzazione, realizzabile solo a livello industriale e molto costosa, oppure la crioessiccazione la cui disidratazione avviene attraverso un processo di sublimazione nei cibi congelati.

I prodotti **concentrati** sono caratterizzati da una parziale eliminazione dell'acqua che ne aumenta il contenuto in zuccheri, acidi organici e sali minerali. Trovano largo impiego per le trasformazioni del pomodoro.

Gli **appertizzati** si ottengono secondo il metodo proposto da Appert che consiste nel sottoporre gli alimenti, posti in barattoli ermeticamente chiusi, all'azione prolungata del calore per distruggere la carica microbica presente, con particolare riferimento al *Clostridium botulinum*.

I prodotti **sott'aceto** sono quelli immersi in aceto il quale svolge azione antisettica, perché oltre ad inibire lo sviluppo di patogeni e loro spore (*Clostridium botulinum*), risulta tossico nei confronti di alcuni microrganismi, per effetto dell'abbassamento di pH indotto dagli acidi organici in esso contenuti. Condizione essenziale per la buona riuscita della conserva è il costante monitoraggio del pH sia durante la preparazione che dopo un certo periodo di tempo in quanto gli ortaggi, molto ricchi di acqua, possono cedere parte dei loro succhi ai liquidi di governo determinandone una diluizione. Per la preparazione si possono utilizzare diversi tipi di aceto, sebbene in Italia l'unico impiegato è l'aceto di vino ossia quello ottenuto dalla fermentazione acetica del vino, avente un contenuto in acido acetico non inferiore al 6% ed un pH pari a 2.8-3.3. All'aceto è possibile aggiungere sostanze aromatizzanti che pur conferendo aromi particolari e rafforzando la funzione asettica, possono indurre reazioni di ossidazione. La lavorazione dei sottaceti, oltre che delle fasi di cernita, lavaggio e taglio, consta di alcune operazioni volte a garantire la sicurezza dell'alimento sotto il profilo organolettico e nutrizionale; la scottatura serve a distruggere la carica microbica e gli

enzimi responsabili delle alterazioni fisiche degli ortaggi, in questa fase assume particolare importanza il materiale di cui sono fatti gli attrezzi di lavoro perché l'acidità delle soluzioni utilizzate attacca le pareti dei recipienti favorendo lo scambio di sostanze nocive, motivo per il quale è da preferirsi l'acciaio inossidabile; salatura, si rende necessaria quando la preparazione dei sottaceti non avviene subito dopo la raccolta, inoltre favorisce la conservabilità; segue la fermentazione lattica ottenuta sia aggiungendo acido lattico, sia utilizzando soluzioni saline concentrate al 2-10% che inducono la fermentazione lattica oltre ad esaltare l'azione della salatura; desalatura mediante la quale viene eliminata una parte del sale, per evitare eventuali danni questa fase dovrà effettuarsi prima dell'inscatolamento in vasi preferibilmente di vetro, perché più resistenti all'acidità, con chiusura con doppio coperchio o con guarnizioni di gomma che assicurano l'ermeticità della confezione. Quanto al liquido di governo, l'aceto aggiunto può essere freddo o bollente quest'ultimo favorisce la distruzione dei microrganismi presenti. La tendenza attuale è quella di ridurre il sapore acido aggiungendo dello zucchero. Ultima fase è la sterilizzazione, eseguita quando non si è sicuri di avere raggiunto i valori di pH desiderati.

Ai fini commerciali si possono distinguere diversi tipi di sottaceti in funzione del grado di acidità: aromatizzati con aceto < 1,2%, all'aceto >1,2% e in aceto >2,2%.

Una volta aperto, il contenitore va posto in frigorifero ragione per la quale i sottaceti sono da considerarsi delle semiconsERVE.

I **sott'olio** sono tutte le conserve il cui liquido di governo è l'olio. La semplice immersione degli ortaggi in olio non è da ritenere una tecnica di conservazione perché ad esso conferisce solamente caratteristiche sensoriali; la funzione asettica è svolta indirettamente attraverso la creazione di un ambiente povero di ossigeno sfavorevole all'attività degli organismi aerobi, ne consegue la necessità di accoppiare tale tecnica ad altre modalità conservative quali l'essiccamento o fare precedere dei pretrattamenti come la scottatura. Molti ortaggi tipo pomodori, melanzane, cipolle, peperoni, non si prestano ad essere conservati direttamente sott'olio non a caso si presentano in commercio come prodotti precedentemente grigliati, fritti o essiccati. La lavorazione dei sott'oli è molto semplice, consta delle fasi di cernita, lavaggio, scottatura in acqua

aggiunta con sale o aceto, inscatolamento, aggiunta del liquido di governo eventualmente aromatizzato con spezie, basilico, prezzemolo, chiusura ermetica e sterilizzazione per prevenire lo sviluppo delle spore di *Clostridium botulinum*.

La conservazione **sottosale**, insieme all'essiccamento è un metodo molto antico (si fa risalire agli antichi egizi). La modalità si basa sul principio osmotico, ovvero la perdita di acqua da parte degli ortaggi e dei microrganismi a contatto con il sale, da ciò si deduce che esso svolge diverse funzioni: favorisce l'addolcimento di cibi (capperi, olive), inibisce lo sviluppo delle forme di vita responsabili delle degradazioni e delle alterazioni, riduce la disponibilità di ossigeno creando un ambiente asfittico. Si è inoltre osservato che concentrazioni di sale superiori al 10% risultano nocive al botulino. Generalmente questa categoria di prodotti è applicata per l'ottenimento di verdure o frutti da impiegare come condimenti o da sottoporre ad altre modalità conservative (sottoli, sottaceti). Si può procedere in due modi:

- salatura a secco;
- salatura in salamoia.

La salatura a secco consiste nel porre a diretto contatto il prodotto con il sale grosso in quanto quello fino penetra troppo velocemente negli strati superficiali e non favorisce la penetrazione in quelli più profondi; questa tecnica richiede ripetuti rimescolamenti del prodotto, ne risulterà un alimento contenente un minor contenuto di sale ed una maggiore conservabilità. La salatura in salamoia si effettua immergendo la materia prima in una soluzione salina di diversa concentrazione che andrà periodicamente controllata perché soggetta a diluizione per effetto degli scambi osmotici. Il successo della salamoia dipende dalla durezza dell'acqua, responsabile della reazione delle pectine a cui si deve l'indurimento delle pareti cellulari.

Quando la classificazione si basa sulle tecniche di produzione, i parametri di riferimento scaturiscono dalle caratteristiche chimiche delle conserve: pH e contenuto di acqua libera, grandezze correlate con la possibilità di sviluppo dei microrganismi nocivi e l'attività di enzimi degradativi. Tali fattori sono influenzati anche dalle caratteristiche fisico-chimiche delle materie prime utilizzate, prodotti freschi o semilavorati; i primi si distinguono in ortaggi a pH non acido (insalate) e a pH acido (pomodori) maggiormente

resistenti agli agenti tossici; i semilavorati, proprio perché sottoposti a pretrattamenti, dovrebbero presentarsi più stabili sotto il profilo igienico-sanitario. Con riferimento alle caratteristiche sopracitate le conserve si classificano in:

- ✓ conserve a bassa acidità aventi un pH >4.6 e un contenuto di acqua libera $>0,94$ che obbligano la sterilizzazione per evitare la formazione del botulino;
- ✓ conserve acidificate, cioè quelle addizionate con acidi il cui pH finale è ≤ 4.6 , in tal caso basta la pastorizzazione per uccidere le forme vegetative eventualmente presenti;
- ✓ conserve naturalmente acide, sono quelle che presentano valori di pH ≤ 4.6 senza l'aggiunta di acidificanti, perché la materia prima è acida. Come nel caso precedente si ricorre alla sola pastorizzazione in quanto il basso valore di pH non consente la germinazione delle spore.

Infine le conserve presentano una classificazione normativa, sia a livello produttivo per i quali la legge detta delle regole di produzione ben definite, come ad esempio i derivati del pomodoro distinti in base alla percentuale di residuo secco o della frutta denominate come confetture, marmellate, gelatine; sia a livello informativo e nutrizionale, basti ricordare le norme relative all'etichettatura e alle caratteristiche dei contenitori e degli imballaggi (i diversi materiali possono causare alterazioni)

Da quanto sopraesposto si evince che le conserve alimentari rappresentano una tipologia di prodotti abbastanza sensibili sotto i profili igienico-sanitario e organolettico. Tutte le fasi di lavorazione necessitano di controlli accurati per evitare o ridurre al minimo la proliferazione di agenti patogeni, tra i quali il più importante è il *Clostridium botulinum*. Si tratta di un batterio gram-positivo, anaerobio che in condizioni ostili sopravvive grazie alla formazione di spore dalla cui germinazione produce una neurotossina termolabile. Tra i substrati ottimali per lo sviluppo della tossina vi rientrano anche i vegetali poco/mediamente acidi; il controllo avviene attraverso temperatura, acidità e aggiunta di sale. Questi trattamenti devono essere eseguiti in maniera scrupolosa, soprattutto quello termico, per non andare ad inficiare sulle caratteristiche organolettiche del prodotto finito. Il batterio provoca inacidimento, ma non gonfiaggio del contenitore.

Le conserve sott'olio vanno incontro a fenomeni di irrancidimento dovuti alla presenza di aria all'interno delle confezioni, anche la natura del contenitore favorisce fenomeni di alterazioni, ad esempio gli involucri di latta sono responsabili dell'annerimento degli alimenti.

Si può quindi affermare che una buona conserva parte dalla fase di acquisizione della materia prima, principalmente per qualità (freschezza, grado di maturazione), possibilmente di provenienza locale per conferire al prodotto finito il carattere di tipicità, nonché dalle successive fasi di stoccaggio e/o manipolazione volte a garantire la sicurezza per la salute del consumatore finale.

7. ANALISI STRUTTURALE DEL COMPARTO DELLE CONSERVE SOTTOLIO NELLA ZONA ESAMINATA

7.1 Metodologia di indagine

Lo studio del settore agroalimentare viene effettuato attraverso la rilevazione diretta delle principali caratteristiche delle imprese, allo scopo di poter delineare un quadro delle realtà operanti nelle zone oggetto di indagine, precisamente Chiaramonte Gulfi, Ragusa, Vittoria, Sortino, Avola e Buccheri, ed effettuare anche una comparazione tra le diverse aziende.

Si può osservare che dette imprese sono localizzate laddove risulta facile il reperimento della materia prima fresca sia perché vi è la presenza di strutture serricole, di coltivazioni di pieno campo e di mercati ortofrutticoli, sia perché i territori risultano vocati per la produzione di materia prima grezza (olive).

Un quadro generale ci viene fornito dai dati relativi all'8° Censimento ISTAT dell'Industria e dei Servizi però, mentre i dati sono dettagliati quando ci si riferisce alla situazione nazionale e regionale, perché appunto riportati per classe (15.33), diventano generici quando si scende nel dettaglio, infatti esaminando gli stessi per le province di Ragusa e Siracusa si trovano i valori riferiti al gruppo (15.3).

Per la ricerca sono state rilevate diverse tipologie di aziende, allo scopo di fornire un'immagine puntuale delle relazioni esistenti tra esse, con il territorio e con le istituzioni locali.

Gli elementi considerati sono il tipo di impresa, le dimensioni, le relazioni esistenti con le imprese a monte e a valle del processo produttivo e con gli altri attori del settore.

Nel caso specifico l'indagine è stata svolta su un campione di nove aziende.

L'individuazione di queste è partita dai dati forniti dalla CCIAA, dalla Confindustria, dai nominativi forniti dagli operatori del settore e da indagini effettuate attraverso internet consultando la categoria industrie conserviere.

Le operazioni di rilevazione sono cominciate nel 2010, il che ha permesso di evidenziare l'evoluzione positiva di tale comparto, sia in termini di produzione che di

conoscenze acquisite dagli operatori.

Il campione di aziende individuate è risultato abbastanza consistente, tuttavia si è dovuto procedere ad una prima selezione, dalla quale sono state eliminate le imprese che pur appartenenti alla classe ISTAT considerata, o che riportate negli elenchi della Camera di Commercio si occupano di altro genere di lavorazioni di ortaggi, come ad esempio la produzione di confetture, il che ha comportato una riduzione del numero di aziende che si prestano all'indagine; al momento dell'analisi il campione ha subito un'ulteriore diminuzione in quanto alcune imprese non sono state disposte a collaborare ed altre perché si occupano della trasformazione di un solo prodotto, mentre ad analisi effettuata, ne è stata scartata una per incompletezza dei dati forniti alcuni dei quali si dimostravano poco attendibili.

Le aziende sono state sottoposte ad una Scheda-questionario, riportata in appendice, già utilizzata per altre ricerche ed adattata per il caso specifico, inoltre i dialoghi informali avuti con i diversi soggetti hanno permesso di comprendere le difficoltà del contesto in essi operano, le esigenze, ma in particolare di trarre dei punti salienti delle nostre realtà sociali, culturali, economiche ed etiche.

Il questionario si articola nei seguenti punti:

- Caratteristiche strutturali (localizzazione, forma giuridica);
- Indirizzo produttivo e calendario di lavorazione;
- Fabbricati (tipologia costruttiva, superficie destinata alla trasformazione, titolo di possesso, livello tecnologico);
- Manodopera impiegata (provenienza, grado di specializzazione);
- Organizzazione delle attività (provenienza delle materie prime, produzione media annua, classe di fatturato);
- Commercializzazione dei prodotti (tendenza della domanda, mercati di sbocco, tipologia contrattuale, canali distributivi);
- Caratteri dei titolari delle imprese (rapporti tenuti con gli altri soggetti implicati nel processo produttivo, livelli di conoscenza);
- Orientamento verso la qualità.

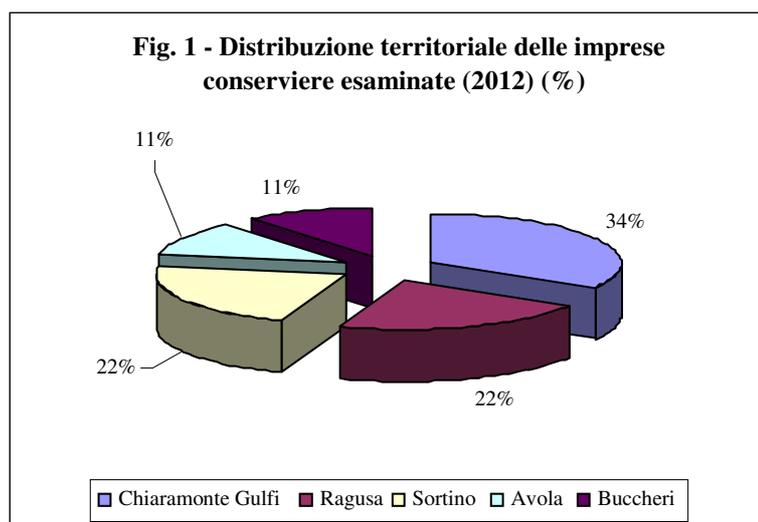
Particolare attenzione è stata prestata alla commercializzazione dei prodotti,

attraverso l'analisi delle aree territoriali maggiormente interessate e delle rispettive quantità di prodotto che esse vanno ad assorbire.

È stata effettuata anche l'analisi SWOT, che attraverso l'esame dei punti di forza e di debolezza del territorio e delle realtà aziendali emerse dall'indagine, possa servire da supporto alle scelte necessarie per la razionalizzazione dei processi decisionali.

7.2 Caratteristiche generali dell'azienda

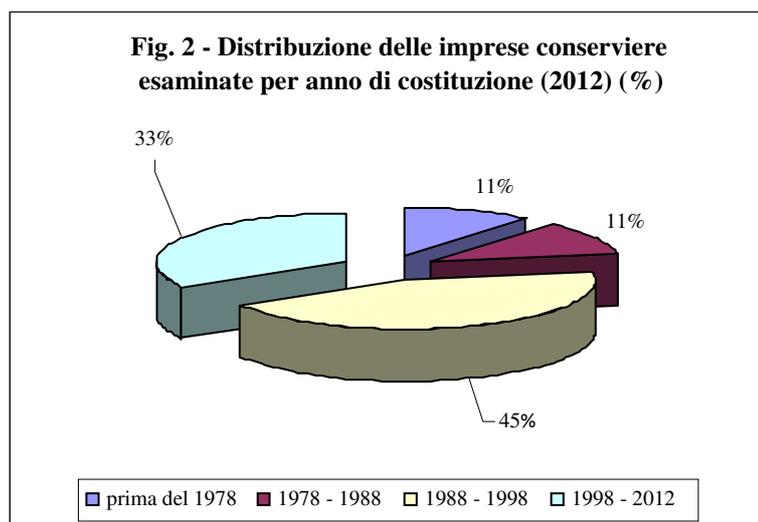
Le aziende oggetto di analisi ricadono nel territorio delle province di Ragusa e Siracusa, in particolare 3 di esse si trovano a Chiaramonte Gulfi, 2 a Ragusa, 2 a Sortino, 1 ad Avola ed 1 a Buccheri (cf. fig. 1)



Con riferimento al 31/07/2012, la maggior parte degli stabilimenti (precisamente 6) sono localizzati nelle aree periferiche di ciascun comune ed in particolare nelle corrispondenti zone di sviluppo industriale, in relazione soprattutto alla disponibilità di ampi spazi che favoriscono talune attività logistiche quali la realizzazione di depositi per lo stoccaggio sia delle materie prime e/o dei semilavorati, sia del prodotto finito da destinare alla vendita; solo tre aziende sono localizzate nei centri urbani. Inoltre esse sono tutte costituite da un'unica unità di lavorazione.

Dal punto di vista della forma giuridica, come può rilevarsi dalla tab. 56, 4 sono Ditte Individuali, 5 sono a carattere societario, e cioè 2 società cooperative, 1 srl, 1 snc e 1 società agricola a responsabilità limitata. Le forme societarie sono costituite dai componenti dello stesso nucleo familiare.

Quanto all'anno di costituzione, le imprese conserviere risultano piuttosto giovani", infatti 1 azienda è stata costituita nel 1976, 1 nel 1987, 3 nel decennio 1988-1998 e in particolare 1990, 1993 e 1996, altre 3 dal 1998 al 2008 e rispettivamente 2001, 2002, 2004 ed infine 1 sebbene risulta costituita nel 2011 è già da tempo attiva nel nostro territorio, infatti nata come s.r.l., nel 2011, ha modificato la forma giuridica in società agricola a r.l. (cf. fig. 2); si può quindi osservare che si tratta di aziende di recente costituzione.



Tab. 56 Caratteristiche generali delle aziende rilevate (2012)*

Impresa n.	Localizzazione	Provincia	Forma giuridica (**)	Anno di costituzione
1	Avola	SR	I	1990
2	Sortino	SR	Soc. Coop. Agricola	2004
3	Sortino	SR	I	2002
4	Buccheri	SR	I.	1987
5	Ragusa	RG	Soc. Agricola r.l.	2011
6	Chiaramonte Gulfi	RG	S.n.c.	1976
7	Chiaramonte Gulfi	RG	I	1993
8	Ragusa	RG	I	1996
9	Chiaramonte Gulfi	RG	Soc. Coop. Agricola r.l.	2001

(*) Dati risultanti da indagini dirette

(**) I = Ditta Individuale; S.r.l. = Società a responsabilità limitata; S.n.c. = Società in nome collettivo

Riguardo alla tipologia di prodotti lavorati, con riferimento all'epoca di indagine si registra una stretta relazione con l'utilizzo delle materie prime prodotte nel corrispondente territorio in cui risultano localizzate le imprese, così per esempio Buccheri, Sortino e Chiaramonte Gulfi rinomati per la produzione di olive, si assiste alla produzione di olive conservate (Buccheri, Sortino, Chiaramonte Gulfi), di olio il quale viene utilizzato per la preparazione di pomodori essiccati (Sortino), di melanzane, ecc.

Il cambiamento degli stili di vita dei consumatori, sempre più interessati all'utilizzo di prodotti di facile consumo e che richiedono poco tempo per la preparazione dei pasti, ha indotto le aziende ad ampliare l'offerta, per esempio con salse pronte e patè, anch'essi legati a fattori tali da rispecchiare la tradizione propria dei luoghi soprattutto nell'impiego della materia prima per la loro preparazione, quali per esempio la cipolla di Giarratana.

Relativamente al periodo di lavorazione, le imprese rimangono in attività durante tutto il corso dell'anno, con calendari di produzione connessi alla fornitura della materia prima ovvero alla domanda di mercato se trattasi di semilavorati; qualora si ricorra all'autoapprovvigionamento della materia prima i semilavorati preparati dalla stessa azienda, rientrano nella strategia organizzativa della vendita.

Le imprese che manipolano esclusivamente prodotto fresco sono appena 2 e risultano localizzate rispettivamente a Chiaramonte Gulfi e a Ragusa.

Queste imprese costrette ai calendari di maturazione della produzione agricola, organizzano l'attività di lavorazione in funzione della disponibilità dei mercati (Vittoria in prevalenza) del prodotto fresco, procedendo alla vendita della merce finita su commesse prefissate.

La Tab. 57 riporta i dati relativi alle dimensioni fisiche delle imprese, alle tipologie costruttive e al titolo di possesso.

Tutte le imprese sono caratterizzate da un unico fabbricato. In particolare 4 aziende sono dotate di locali di deposito ben distinti, destinati allo stoccaggio della materia prima semilavorata, di quella non soggetta a manipolazione e che entra nella composizione del prodotto finito (olio, aceto, aromi) e delle confezioni di prodotto finito da destinare alla vendita; le altre restanti 5 aziende non possiedono dei depositi

distinti dalla zona di lavorazione; in questa tipologia all'ingresso dell'edificio si trovano pedane e scaffali su cui vengono appoggiate le confezioni di sottoli, mentre la manipolazione della materia prima e/o dei semilavorati avviene in una zona del locale rivestita di piastrelle e dotata di vetrate divisorie.

Le aziende si sviluppano su superfici molto variabili, comprese tra 50 e 5200 mq, come evidenzia la tab. 57. In particolare 5 aziende si sviluppano tra i 200 e i 600 mq; 2 sono di dimensioni più elevate, rispettivamente pari a 4500 e 5200 mq; 1 è di appena 50 mq; la restante si colloca invece in posizione intermedia con 1000 mq.

Una azienda presenta una superficie di 30000 mq su cui ha impiantato pomodori e carciofi usati come materie prime, mentre un'altra è immersa in un uliveto, il cui olio certificato da agricoltura biologica servirà per la conservazione dei vegetali trasformati.

In merito alle tipologie costruttive, l'azienda più piccola è realizzata in muratura, in quanto ricavata dai locali a piano terra di un vecchio edificio; 3 aziende sono costruite in cemento armato, in particolare 2 sono locali a piano terra di edifici per civile abitazione mentre l'altra è un locale commerciale; 1 azienda è in cemento armato con copertura in prefabbricato, mentre 4 imprese sono realizzate in prefabbricato.

Solo tre aziende di quelle costruite con struttura prefabbricata presentano dei soppalchi destinati agli uffici.

I prefabbricati sono attorniate da ampi piazzali che facilitano la movimentazione dei macchinari per il carico e lo scarico dalla merce.

Infine esaminando il titolo di possesso dei locali si osserva che 7 strutture sono di proprietà, mentre le restanti 2 sono in affitto.

Correlata alla dimensione aziendale è la dotazione di attrezzature specifiche per la lavorazione e il confezionamento dei prodotti; 5 aziende si avvalgono di poche attrezzature svolgendo quasi esclusivamente tutte le operazioni manualmente, è infatti si avvalgono di macchine per il taglio dei vegetali (cutter), e solo in pochi casi anche tritaverdure e denocciolatici.

Per quanto riguarda il confezionamento solo due aziende si avvalgono della linea di confezionamento, distinte in linea per la lavorazione da vetro e quella da plastica. La prima, è costituita da lavavasetti, dosatrice, colmatrice, metal detector, capsulatrice,

Tab. 57 Caratteristiche aziendali, dimensioni, strutture e titolo di possesso (2012)*

Impresa n.	Dimensioni (mq)			Struttura (**)	Titolo di possesso
	Locali di lavorazione	Depositi	Totale		
1	1.000	-	1.000	P	Proprietà
2	100	500	600	P	Proprietà
3	25	25	50	M	Affitto
4	200	-	200	C.A.	Proprietà
5	2.200	3.000	5.200	P	Proprietà
6	100	100	200	C.A. e copertura P	Proprietà
7	200	-	200	C.A.	Proprietà
8	300	-	300	C.A.	Affitto
9	4.500	-	4.500	P	Proprietà

(*) Dati risultanti da indagini dirette

(**) P = prefabbricato in c.a.; C.A. = cemento armato in opera; M = Muratura.

pastorizzatore, rilevatore sottovuoto, etichettatrice e fardellatrice. La linea plastica, ovvero le confezioni in vaschette, secchielli e secchi comprende termosigillatore sottovuoto e atmosfera modificata. Le imprese confezionano a mano e nel caso di utilizzo della plastica sono dotate di confezionamento sottovuoto.

Solo 3 aziende possiedono altre attrezzature, 1 è fornita di lavastoviglie con capacità di 50 vasetti, mentre le altre 2 sono dotate di caldaia, vasche di lavaggio, filtraggio, serbatoi e sgrondatura acqua.

La tab. 58 delinea il quadro del livello occupazionale delle imprese esaminate. Gli addetti risultano compresi fra un minimo di 2 unità e un massimo di 30 unità, in relazione alla quantità di prodotto manipolate e al livello tecnologico cui le imprese fanno ricorso. La presenza di soggetti appartenenti ad una stessa famiglia si riscontra in tutte le aziende, tranne in quella con addetti pari a 15 e 30 unità che risultano nella categoria degli operai a tempo determinato e quelli a tempo indeterminato. In particolare, su un totale di 69 addetti, 23 sono salariati a tempo determinato e 25 sono salariati a tempo indeterminato, 21 sono distribuiti tra titolari e manodopera familiare. Le aziende si avvalgono in parte di manodopera specializzata ed in parte generica.

Le aziende di maggiori dimensioni si avvalgono di impiegati che intrattengono i rapporti con la clientela oltre ad occuparsi degli aspetti amministrativi dell'impresa.

Infine 3 aziende si avvalgono della collaborazione di agronomi e tecnologi alimentari relativamente ai controlli della materia prima arrivata in azienda, alle tecniche colturali dei vegetali oggetto di autoapprovvigionamento ed agli aspetti normativi del comparto agroalimentare.

Tab. 58 Manodopera impiegata (2012)*

Impresa n.	Numero addetti	Tipo				Provenienza	Specializzazione	Facilità di Reclutamento
		Titolare	Familiare	Salariati a tempo determinato	Salariati a tempo indeterminato			
1	6	1	5	-	-	Locale	Generica	Buona
2	5	-	4	1 (gg. 200)	-	Locale	Specializzata	Buona
3	2	1	1	-	-	Locale	Specializzata	-
4	3	1	-	2 (gg. 200)	-	Locale	Generica	Buona
5	15	-	-	-	15	Locale	Generica	Buona
6	3	2	1	-	-	Locale	Specializzata	-
7	2	1	1	-	-	Locale	Specializzata	-
8	3	1	2	-	-	Locale	Specializzata	-
9	30	-	-	20 (gg. 180)	10	Locale	Specializzata	Buona

(*) Dati risultanti da indagini dirette

7.3 Descrizione del ciclo di lavorazione

La buona conservazione delle conserve dipende dall'efficacia della temperatura raggiunta durante il ciclo di lavorazione e dalle componenti oli, aceto e sale.

Il trattamento termico serve ad inibire le attività enzimatiche che possono provocare la degradazione delle struttura cellulari e quindi il deterioramento del prodotto; l'olio serve a creare un ambiente asfittico, sfavorevole all'attività dei microrganismi aerobi (muffe e batteri), l'aceto svolge azione antisettica, in particolare abbassa il pH a valori inferiori a 4,5, sfavorevoli per lo sviluppo del *Clostridium botulinum*; il sale viene utilizzato nella preparazione della salamoia che rappresenta il liquido di governo sia per i prodotti finiti che per la conservazione dei semilavorati, così come l'aceto svolge azione antisettica.

Lo schema 2 indica le fasi del ciclo di lavorazione, di seguito spiegate; si differenzia a seconda che le aziende siano artigianali o automatizzate e che la materia prima sia fresca o semilavorata.

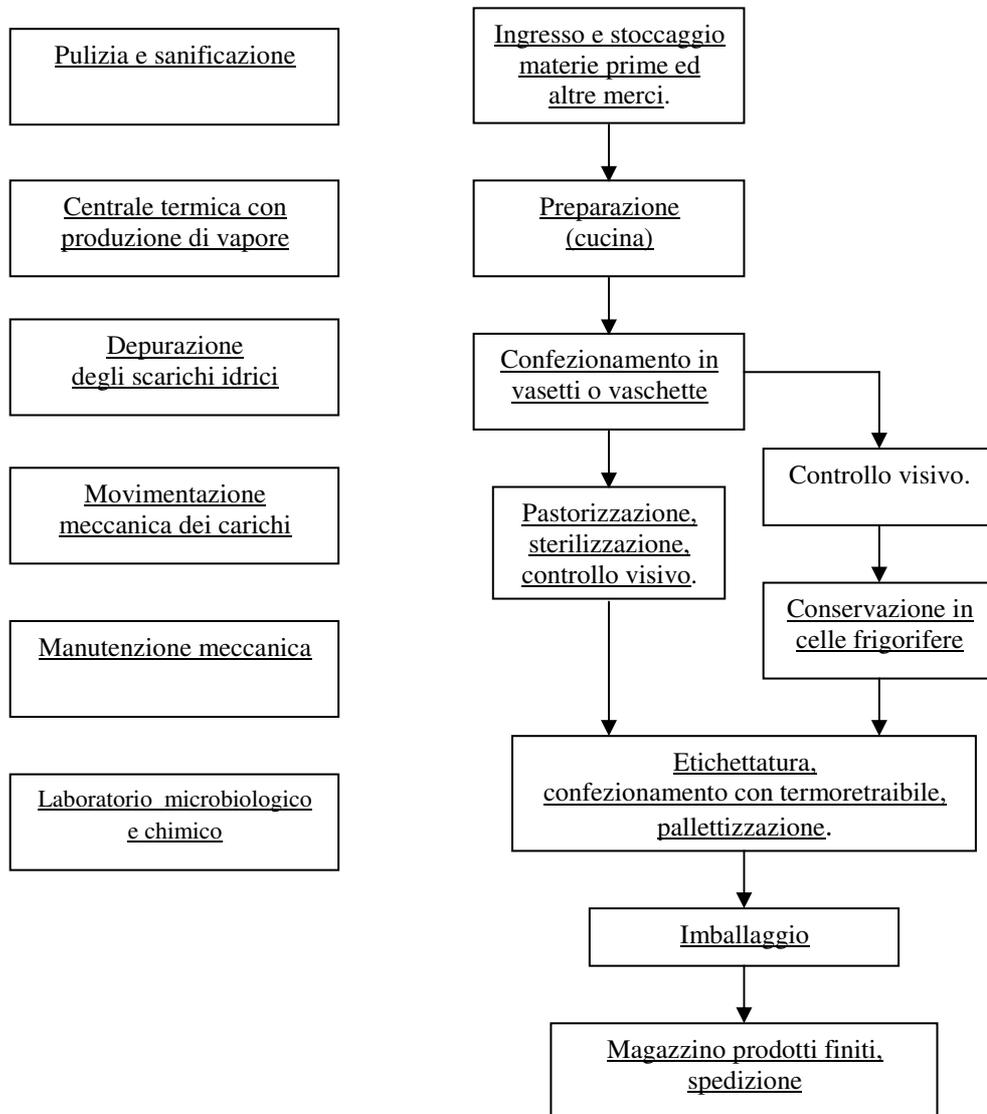
7.3.1 Ingresso e stoccaggio di materie prime ed altre merci

I vegetali freschi o conservati in salamoia (acqua e sale) arrivano in azienda a bordo di camion e furgoni dai quali sono scaricati con carrelli elevatori e immessi in magazzino.

I vegetali freschi sono in generi contenuti in ceste di plastica o di legno, mentre i semilavorati in salamoia sono contenuti in grossi fusti di plastica (talvolta anche in contenitori di latta). I fusti pieni pesano circa 250 Kg e sono in genere posti quattro alla volta su un pianale di legno per essere movimentati con carrello elevatore a forche, altrimenti i fusti sono movimentati singolarmente per mezzo di carrelli elevatori a pinza.

SCHEMA 3:

SCHEMA A BLOCCHI DEL CICLO LAVORATIVO



Fonte: ARPAT (Agenzia Regionale per la Protezione Ambientale della Toscana), PRODUZIONE DI CONSERVE E DI ORTAGGI

I fusti immagazzinati sono periodicamente controllati dagli addetti allo scopo di verificare che siano colmi del liquido di governo che, se manca, viene aggiunto.

Olio e aceto arrivano allo stabilimento produttivo in autocisterne dalle quali sono immessi direttamente nei serbatoi dell'azienda tramite pompe e tubazioni flessibili.

7.3.2 Preparazione (cucina)

La *preparazione* o *cucina* comprende varie operazioni effettuate sui vegetali prima dell'invasamento. Tali operazioni si differenziano a seconda del fatto che ci tratti di verdura fresca o semilavorata; quest'ultima è già pulita, eventualmente anche tagliata, conservata in salamoia entro fusti.

Per i semilavorati, che sostituiscono la maggior parte della materia prima trattata durante tutto l'arco dell'anno, le operazioni principali sono sotto elencate.

- *Dissalatura e lavaggio*: consiste nell'estrarre la verdura dal liquido di conservazione in cui è contenuta e sottoporla a ripetuti lavaggi con acqua fresca; nelle aziende più piccole il contenuto dei fusti viene rovesciato in contenitori più grandi chiamati *botti* dove avviene il lavaggio a termine del quale, la verdura viene prelevata manualmente con una pala di legno dal manico lungo (simile ad un grande cucchiaino) e posta a sgocciolare in ceste di plastica oppure direttamente immessa nella tramoggia che alimenta il nastro trasportatore dove avviene la *cernita*; in tal caso le operazioni sono prevalentemente manuali. Nelle aziende caratterizzate da una produzione industriale, il contenuto dei fusti viene rovesciato in *vasche di dissalatura* dove il processo è svolto in automatico senza un addetto fisso e dopo il lavaggio i vegetali sono immessi automaticamente su un nastro trasportatore che li invia alla *cernita*.

- *Cottura (scottatura)*: per alcune verdure per le quali è richiesto un processo di breve cottura, il contenuto dei fusti viene vuotato direttamente nei *cuocitori*.

- *Asciugatura / sgocciolatura*: alcuni tipi di verdure possono essere sottoposte ad asciugatura mediante *centrifugazione*, oppure sgocciolate mediante un *separatore vibrante* alimentato direttamente dalle vasche automatiche di *dissalatura* attraverso un convogliatore aereo nel quale i vegetali sono trasportati insieme al liquido e quindi scolati nel separatore stesso.

- *Cernita e calibratura*: gli addetti scelgono manualmente i vegetali durante il loro passaggio su un nastro trasportatore (chiamato *nastro di cernita*), eliminando le verdure sciupate e suddividendole in base alla loro dimensione. Il *nastro di cernita* è alimentato con i prodotti provenienti dal *lavaggio – dissalatura* in modo automatico o manuale. Nel primo caso l'alimentazione a nastro avviene direttamente dal *separatore vibrante*; nel secondo caso tramite prelevamento dalle botti con il grande cucchiaio di legno o il rovesciamento delle ceste di plastica dove le verdure sono poste a sgocciolare dopo il lavaggio. Le ceste piene pesano circa 20 Kg.

- *Taglio e detorsolatura*: si eliminano tutte le parti non commestibili (bucce, noccioli, semi, ecc.) a seconda del tipo di vegetale, e si tagliano in parti più piccole i vegetali troppo grandi; tali operazioni sono svolte manualmente utilizzando coltelli e/o tramite apposite macchine tra le quali le *sminuzzatrici*.

- *Mescolazione*: per la produzione di antipasti misti e giardiniera, alcuni tipi diversi di verdure sono mescolati tra loro manualmente o in appositi mescolatori.

- *Preparazione liquido di concia*: si preparano soluzioni di acqua e sale con aggiunta di additivi alimentari tra i quali acido citrico, acido ascorbico, acido lattico, aromi.

- *Conciatura*: la verdura viene trattata con il liquido di concia sopra descritto che verrà poi eliminato nella successiva lavorazione.

Per i prodotti freschi, la cui lavorazione è stagionale, riportiamo ad esempio le operazioni principali per le conserve di peperoni in aziende caratterizzate da una produzione industriale.

- *Pulitura*: si rovescia la materia prima su un nastro trasportatore lungo il quale gli addetti compiono la pulizia e l'eliminazione delle parti non commestibili.

- *Lavaggio*: dopo essere stati puliti, si passa nella vasca di lavaggio automatica.

- *Cottura*: nel cuocitore, anch'esso automatico.

- *Cernita*: dopo la cottura avviene il trasferimento su apposito nastro trasportatore dove avviene la scelta.

- *Taglio*: in apposita macchina.

- *Lavaggio e conciatura*: la materia prima viene lavata e immessa in contenitori di acciaio con acqua e sale.

7.3.3 Confezionamento in vasetti o in vaschette

In questa fase lavorativa i prodotti vegetali, preparati come sopra descritto, sono introdotti in vasetti di vetro, vaschette o sacchetti di plastica trasparente (polipropilene). In genere prima è introdotta la verdura e poi viene completato il riempimento con il liquido di governo (olio o aceto o salamoia).

Vaschette e sacchetti in polipropilene, utilizzati per lo più nelle aziende artigianali, sono in genere riempiti manualmente.

I vasetti di vetro prodotti dalle vetrerie giungono in azienda, a bordo di camion, imballati in forma di *pallets* costituiti da un pianale di legno sul quale sono disposti numerosi strati di vasetti; ogni strato è separato da un foglio di cartoncino e l'ultimo strato è coperto da un cappuccio di cartone più resistente, il tutto fasciato da un foglio di plastica trasparente.

I vasetti introdotti nella linea sono posti su nastri trasportatori, rovesciati e inviati al soffiaggio con un getto di aria compressa allo scopo di pulirli, per poi farli proseguire sul nastro trasportatore verso il riempimento con i vegetali. Nelle aziende a carattere artigianale i vasetti sono riempiti manualmente mentre scorrono in fila uno alla volta lungo il nastro, mentre nelle aziende a carattere industriale il riempimento avviene in modo automatico tramite una macchina *riempitrice*.

La macchina *riempitrice* può essere alimentata secondo diverse modalità:

- in continuo con i prodotti vegetali tramite un nastro trasportatore che proviene dal reparto dissalazione – cucina;
- tramite il versamento, nella tramoggia di alimentazione, dei *fusti* movimentati rovesciati da un apposito carrello elevatore; tale operazione non è attuabile per vegetali particolarmente delicati (come ad esempio i carciofini);
- tramite il rovesciamento manuale delle *ceste*.

Nella stessa tramoggia sono introdotti manualmente degli addetti anche eventuali miscugli di aromi (tritati di prezzemolo, aglio, peperoncino, ecc.) e additivi (glutammato monopodico, ecc.) la cui composizione varia a seconda del tipo di prodotto da confezionare.

Alcune linee produttive prevedono un addetto che completa e rifinisca con le mani il riempimento dei vasetti all'uscita della macchina *riempitrice*.

Una volta riempiti di verdure i contenitori passano al controllo del peso. Tale operazione può essere manuale o automatica. Nel caso del controllo manuale un addetto preleva a campione qualche vasetto dal nastro trasportatore e lo appoggia su una bilancia per poi reintrodurlo sul nastro, eventualmente dopo averne corretto il peso aggiungendo o togliendo manualmente parte del contenuto. Nel caso di controllo del peso automatico è presente una vite senza fine per distanziare i vasetti prima che passino sul sensore della bilancia elettronica, posto sul nastro trasportatore, e infine – a valle del punto di pesa – è presente uno scambio automatico per estrarre dalla linea i vasetti il cui peso non è conforme a quanto stabilito.

Dopo la pesata i vasetti passano al metal-detector al fine di eliminare dalla linea i vasetti che dovrebbero accidentalmente contenere parti metalliche, prima che siano inviati alla macchina *col matrice* la quale immette il liquido di governo.

I vasetti pieni sono chiusi con capsule metalliche tramite una macchina *tappatrice*, mentre le vaschette di plastica sono chiuse con un film di propilene mediante confezionamento sottovuoto.

7.3.4 Pastorizzazione, sterilizzazione, lavaggio e asciugatura, controllo visivo

I vasetti riempiti e chiusi, se contengono prodotti destinati ad una lunga conservazione, sono sottoposti ad un processo di *pastorizzazione* che avviene a 90 – 95 °C in *camera* o *tunnel* di pastorizzazione. Le vaschette sigillate sono sottoposte a *sterilizzazione in autoclave* oppure a *sterilizzazione in contropressione*.

La *pastorizzazione* e la *sterilizzazione* sono seguite dal *lavaggio* esterno dei vasetti e delle vaschette e da successiva *asciugatura* (entrambe le operazioni sono automatizzate e sono necessarie anche per favorire l'etichettatura come descritto nella fase seguente).

Al termine delle suddette operazioni viene effettuato il controllo visivo del corretto riempimento e della corretta chiusura.

I recipienti contenenti prodotti a breve conservazione (semiconserve) non sono sottoposti ad alcun processo per allungarne i tempi di conservazione, ma sono

conservati in celle frigorifere a +4 °C.

7.3.5 Etichettatura – Confezionamento con termoretraibile – Pallettizzazione – Imballaggio

I vasetti (o le vaschette) sono inviati su un nastro trasportatore fino alla macchina che applica le etichette ed i sigilli adesivi in modo del tutto automatico, mentre un addetto effettua il controllo visivo ad etichettatura avvenuta.

Una volta etichettati i vasetti sono confezionati a pacchi tramite una macchina per confezionamento con termoretraibile e i pacchi confezionati in *palletts*, manualmente o tramite pallettizzatore automatico.

7.3.6 Imballaggio pallets

L'imballaggio dei *palletts* è necessario per evitare la caduta delle confezioni poste sul pancale durante la movimentazione. Si tratta di fasciare con un film plastico (*cellophane*) il pancale di legno e le confezioni di vasetti poste su di esso in modo da trattenere insieme il tutto.

Nelle aziende più piccole l'operazione è talvolta compiuta manualmente, ma in genere sono utilizzate apposite macchine imballatrici.

La macchina imballatrice può essere fissa (in alcuni casi è automatica ed è collegata all'uscita del pallettizzatore senza soluzione di continuità), oppure mobile come sotto descritto.

7.4 Aspetti produttivi: prodotti finali e loro commercializzazione

La tab. 59, con riferimento alle imprese rilevate, fornisce il quadro delle materie prime utilizzate per provenienza e per modalità di acquisizione. In particolare, con riguardo all'epoca dell'indagine, le aziende utilizzano prodotti grezzi di origine siciliana, acquistati prevalentemente nello stesso comune di insediamento o in altri della stessa provincia; il ricorso ad altre province avviene qualora i prodotti da trasformare

non sono ottenuti in prossimità della sede dello stabilimento. Alcune imprese (3 in tutto) inoltre, fanno ricorso ai mercati esteri per rifornirsi soprattutto di funghi champignon dalla Cina e dalla Tunisia dove tali prodotti denotano caratteristiche merceologiche che la produzione nazionale, peraltro insufficiente a soddisfare una domanda crescente, non è dotata; in particolare quelli cinesi presentano la parte inferiore del cappello di colore chiaro, carattere quest'ultimo, molto gradito al consumatore.

Dal mercato turco inoltre si approvvigiona un'impresa interessata alla lavorazione di pomodori secchi.

In merito alle modalità di acquisizione si osserva che solo 1 azienda non acquista direttamente dal produttore ma esclusivamente dal grossista, del quale peraltro si avvale oltre i 2/3 del campione esaminati; in 7 casi si assiste al ricorso alle 2 forme di modalità di acquisizione della merce indicata nella citata tabella, prevalendo ora l'una o l'altra forma. Delle imprese esaminate, infine, solo in un caso si riscontra l'acquisizione di prodotto grezzo direttamente dal produttore quale unico canale di approvvigionamento.

Tuttavia, quanto risulta viene attribuito alle produzioni provenienti direttamente dai produttori, come può osservarsi dalla più volte citata tab. 59, il che è da collegare anche alla opportunità che hanno le imprese di ritrovarsi in un territorio in cui l'agricoltura riveste notevole importanza come testimonia l'elevato numero di strutture serricole e di aziende agrarie specializzate esistenti nelle province analizzate.

Analizzando la tab. 60 si evidenziano i dati relativi ai caratteri della produzione, produzione media annua, tendenza della produzione e prodotti di punta.

Con riferimento al triennio (2010-2012) le imprese esaminate hanno prodotto complessivamente in media circa 13000 q.li di prodotti, secondo quanto dichiarato dagli intervistati che hanno fatto riferimento a dati non contabili ma a ricordi di quanto realizzato.

Tab. 59 Forme di approvvigionamento (2012)*

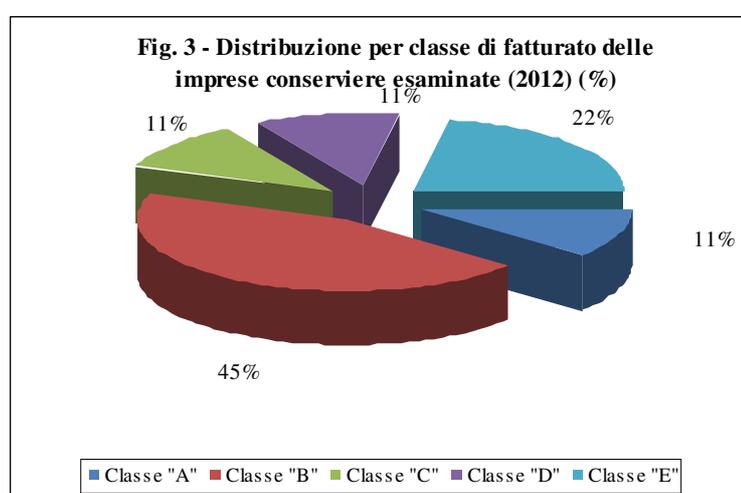
Impresa n.	Provenienza materia prima		Modalità di acquisizione (%)		
	Locale (**)	Estera	Produttore	Grossista	Autoapprovvigionamento
1	S.C. – S.P.	-	60	-	40
2	S.C. – A.P.	-	60	20	20
3	S.C. – S.P. – A.P.	-	100	-	-
4	S.C. – S.P.	-	70	30	-
5	S.P. – A.P.	Turchia (pom. secchi)	50	50	-
6	S.C. – S.P.	Cina (funghi)	50	25	25
7	S.C. – S.P. – A.P.	Tunisia (funghi)	20	80	-
8	S.C. – S.P.	Turchia (pom. secchi)	-	100	-
9	S.P.	-	30	40	30

(*) Dati risultanti da indagini dirette

(**) S.C. = stesso comune; S.P. = Stessa Provincia; A.P. = altra provincia.

La produzione dichiarata tuttavia risponde a volumi superiori rispetto a quelli realizzati in precedenza, con riferimento all'indagine degli anni 2000, volumi quelli recenti caratterizzati peraltro dalla diversificazione produttiva cui le l'impres mirano e di cui ci siamo occupati in precedenza.

Le aziende mirano a differenziare i prodotti in modo da conquistare quote di mercato più stabili. Le imprese del Ragusano, da quanto emerso nel corso delle indagini, denoterebbero gradi di preparazione dei prodotti assai diversificati a differenza di quelle collocate nel Siracusano che invece realizzano prodotti piuttosto simili.



Riguardo al fatturato si è fatto riferimento a classi di ampiezza di modo che i valori forniti dagli imprenditori risulterebbero ad un determinato *range* e cioè: classe “A” fino a 100 mila €; classe “B” 100-300 mila €; classe “C” 300-500 mila €; classe “D” 500 mila -1mln €; classe “E” oltre 1mln €.

Dalle elaborazioni è emerso che 1 azienda rientra nella classe “A”, 4 nella classe “B”, 1 azienda nella classe “C”, 1 azienda nella classe “D” e 2 nella classe “E” (cf. fig. 3).

Parallelamente alla tendenza della produzione anche la tendenza della domanda è crescente, solo 2 aziende hanno dichiarato un andamento decrescente e stabile, rispondente ai volumi produttivi realizzati (Tab. 61).

Tab. 60 Caratteri della produzione (2012)*

Impresa n.	Produzione media annua (q.li)	Tendenza della produzione ultimi 5 anni			Prodotti di punta ultimi 3 anni
		Crescente	Stabile	Decrescente	
1	2.500	X			pomodori – olive – peperoncini
2	1.200	X			capuliatto
3	400	X			capuliatto – crema di peperoncino
4	500	X			-
5	3.200	X			caponata di melanzane – sughi – pesto
6	700			X	olive – pomodori
7	500		X		-
8	1.300			X	-
9	2.500	X			pomodori

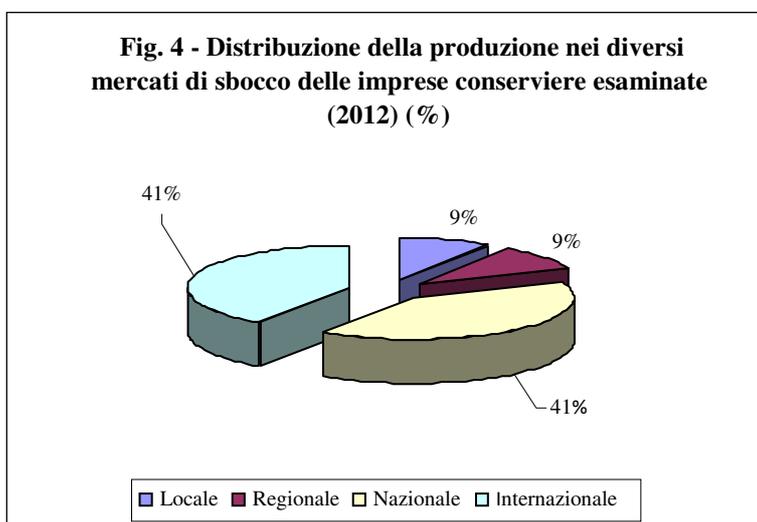
(*) Dati risultanti da indagini dirette

Il tipo di confezione prevalente è il vetro, infatti quest'ultimo si riscontra in 8 aziende dove viene utilizzato solo o insieme a confezioni di plastica. Per il vetro vengono utilizzati vasi standard di diversa capacità, mentre per la plastica si utilizzano buste, vaschette, secchielli e secchi. Un'azienda propone su ordinazione confezionamento in vasi di forma speciale (forme di animali).

L'ampio ricorso al vetro si deve attribuire alle peculiarità di questo materiale che permettono di accentuare le caratteristiche di qualità del prodotto, mettere in evidenza il contenuto, consente di effettuare il riempimento a caldo evitando di ricorrere alla successiva pastorizzazione.

La tab. 61 mette in evidenza il mercato di sbocco principale di questi prodotti, si può osservare una destinazione eterogenea, equamente distribuita al livello nazionale e internazionale, è proprio quest'ultimo ad essere stato più attenzionato negli ultimi anni e verso il quale le aziende puntano nella propria espansione commerciale.

Abbastanza basse, nel complesso, risultano le quote destinate ai mercati locale e regionale (cf. fig. 4); ciò è imputabile al fatto che tali conserve rientrano tra le preparazioni casalinghe della nostra tradizione culinaria.



Tab. 61 Aspetti della commercializzazione (2012)*

Impresa n.	Tendenza della domanda ultimi 5 anni			Tipo di confezionamento	Mercato di sbocco (%)				
	Crescente	Stabile	Decrescente		Locale	Regionale	Nazionale	Internazionale	
								U.E.	Extra U.E.
1	X			vetro – plastica	10	10	30	45	5
2	X			Vetro	10	10	30	50	-
3	X			Vetro	5	20	45	15	15
4	X			vetro – plastica	5	-	35	60	-
5	X			vetro – plastica	20	15	50	7	8
6			X	vetro – plastica	50	30	20	-	-
7		X		Vetro	-	-	50	50	-
8	X			plastica	-	-	-	100	-
9	X			vetro – plastica	10	10	70	10	-

(*) Dati risultanti da indagini dirette
 UE: Inghilterra – Francia – Germania
 Extra UE: Russia – Australia – Canada

A livello nazionale la totalità della produzione è destinata ai mercati del nord, mentre andando ad osservare il commercio internazionale è emerso che il volume più consistente arriva ai mercati della Comunità Europea, in particolare Inghilterra, Francia e Germania. Al livello extra UE un'azienda rifornisce i mercati russi, una piccola quota giunge oltreoceano, infatti un'azienda esporta in Canada, mentre un'altra fa pervenire i propri prodotti in Australia.

Dall'indagine è risultato che l'ampliamento dei mercati di sbocco è stato favorito dalla partecipazione a fiere nazionali ed internazionali, che hanno permesso agli imprenditori di affacciarsi su orizzonti più lontani e stipulare accordi con agenti esportatori.

Dall'indagine emergono le differenze riguardanti l'organizzazione commerciale esistenti sia tra le imprese di maggiore che di minore dimensione, infatti in alcuni casi i rapporti con i principali acquirenti vengono intrattenuti da personale qualificato e dagli imprenditori che si occupano solo di tale aspetto, mentre in altri casi vengono mantenuti dallo stesso imprenditore che oltre a svolgere tale funzione prende parte attiva nelle operazioni di trasformazione delle materie prime.

Andando ad analizzare i rapporti con gli altri attori della filiera si può osservare che con i clienti si intrattengono rapporti amichevoli, solo nel caso di GDO e di e-commerce i rapporti sono strettamente di mercato.

In merito ai canali distributivi risulta che 2 aziende hanno destinato una zona alla vendita diretta. La quasi totalità si avvale di soggetti intermediari che provvedono alla collocazione del prodotto sia al dettaglio specializzato che alle grandi catene commerciali. Le due aziende che registrano il maggior volume produttivo si appoggiano alla Grande Distribuzione (GD) e alla Grande Distribuzione Organizzata (GDO).

Le piccole imprese che non trovano conveniente ricorrere ad una propria catena di venditori utilizzano il canale distributivo lungo.

I rapporti con la Grande Distribuzione Organizzata, permette di eliminare talune figure intermedie risultando economicamente vantaggioso sia per i venditori che per gli acquirenti, infatti il canale è *produttore-distributore*.

La maggior parte dei prodotti viene collocata al dettaglio tradizionale, cioè,

alimentari, fruttivendoli, salumerie, ecc., tramite agenti intermediari o dalla stessa GDO cui le imprese forniscono la materia lavorata.

Interessante infine la realizzazione di un punto vendita ad opera di un produttore di conserve nel centro urbano, dove accanto ai propri prodotti compaiono altri beni della tradizione siciliana; l'intento prefissato è quello di aprire la via al turismo enogastronomico.

In aumento è la quota di vendita affidata all'e-commerce.

In tutte le imprese rilevate la tipologia contrattuale utilizzata si basa sulla richiesta di mercato.

In merito ai mezzi di comunicazione utilizzati per la promozione è frequente il ricorso a brochures, depliant, partecipazione a fiere nazionali e internazionali. Dai mezzi di comunicazione trapela l'esigenza dei produttori di attribuire alla produzione il carattere di prodotti tipici, intendendo come tali il vincolo con i luoghi di approvvigionamento e di trasformazione della materia prima. Nelle brochure accanto al nome dell'azienda molto spesso compare la denominazione prodotti tipici locali.

Quasi tutte le aziende possiedono o stanno elaborando dei siti internet nei quali espongono i loro prodotti riportando i relativi prezzi, confezioni disponibili ed in alcuni casi ingredienti utilizzati e caratteristiche organolettiche.

7.5 Caratteri dei titolari delle imprese e orientamento verso la qualità

Le aziende esaminate sono riconducibili per lo più ad aziende di tipo artigianale, solo 3 rispecchiano maggiormente un carattere industriale. Le innovazioni introdotte a livello di strutture, di attrezzature e di processi risultano molto basse e solo per l'adeguamento alle norme e per il miglioramento della qualità hanno fatto ricorso a mezzi e attrezzature più sofisticate.

L'introduzione delle innovazioni avviene per lo più con il passaparola (processi imitativi) o con l'acquisizione di informazioni e/o di notizie attraverso internet o riviste specializzate.

Dai colloqui intercorsi appare comune la difficoltà a reperire le informazioni necessarie all'introduzione di queste a causa dell'assenza di Enti o di Associazioni che potrebbero guidare gli imprenditori nel loro processo organizzativo e decisionale, tenendo conto delle specifiche esigenze delle imprese.

La tradizione familiare manifesta una certa influenza sulla nascita delle imprese sia sulla attività organizzativa che gestionale, tuttavia si assiste ad un ampliamento della gamma di prodotti realizzati per far fronte alle esigenze del mercato, il che ha comportato, fra l'altro, gradi di professionalità più elevati, raggiunti attraverso la frequenza di corsi di formazione (riguardanti per lo più alimentaristi, marketing, ecc.) messi a punto dall'azione pubblica, segnatamente di livello comunitario e regionale.

Le provvidenze previste dai Patti Territoriali hanno favorito la costituzione e/o l'ampliamento delle aziende.

Elevato risulta il grado di collaborazione esistente con le imprese a monte e a valle del processo produttivo, mentre a livello orizzontale, cioè con le altre imprese del comparto, la situazione appare più complessa, difficilmente infatti si ottengono notizie su scambi programmatici. Ciò dipende in gran parte dallo scetticismo esistente tra i vari operatori economici, molti dei quali preoccupati solo delle loro produzioni, considerate sempre le migliori.

Questo aspetto assume un ruolo fondamentale nelle possibilità di ulteriore sviluppo e valorizzazione del comparto. La creazione di consorzi potrebbe innalzare i livelli di reddito delle imprese, in quanto grazie alla collaborazione si creerebbero delle realtà grandi e solide, in grado di competere ai diversi livelli; eviterebbero la saturazione del mercato con prodotti simili assicurando costanti livelli di forniture. Da non trascurare il fatto che con il consorzionismo verrebbe innalzato il livello tecnologico delle aziende con economie realizzate attraverso il contenimento dei costi di produzione.

La tab. 62 illustra i tipi di controlli effettuati nelle varie fasi produttive; al ricevimento vengono eseguiti controlli di tipo visivo e solo in pochi casi analitici, 1 azienda ha dichiarato di effettuare analisi circa la presenza di metalli pesanti sul

pomodoro secco importato dalla Turchia¹, durante il processo produttivo e sul prodotto finito, la maggior parte delle aziende affianca a controlli visivi analisi chimiche e microbiologiche (ph, carica batterica).

È evidente che le imprese puntano ad ottenere il più alto livello qualitativo dei prodotti finiti avvalendosi dell'impiego di trattamenti igienico-sanitari, termici e l'utilizzazione di materie prime di ottima qualità.

Dalla tab. 63 si evince che dispongono di certificazioni di qualità ISO 9000 rilasciata dall'ente Certquality²; ISO 9001, BRC e IFS rilasciate dall'ente DNV³; mentre due aziende dispongono di certificazione biologica, una di esse esclusivamente per l'olio utilizzato per la conservazione dei vegetali trasformati e l'altra per tutta la materia prima utilizzata, rilasciata dall'ente ICEA.

In particolare la norma ISO 9000 e ISO 9001 riguardano l'implementazione del concetto di qualità intesa come capacità di soddisfazione dei bisogni di tutti gli attori implicati nel processo produttivo. Le norme BRC (British Retail Consortium) e IFS (International Food Standard) sono standard specifici per i sistemi di sicurezza finalizzati a garantire la conformità dei fornitori e dimostrare la capacità dei rivenditori della GDO nell'assicurare la qualità e la sicurezza dei prodotti alimentari; ciò consente di ridurre il costo complessivo del processo e di accrescere nello stesso tempo il livello di sicurezza per clienti, fornitori e consumatori.

Le motivazioni che hanno spinto l'azienda a certificarsi sono riconducibili ad una migliore immagine aziendale, maggiore competitività e vantaggi economici; un'azienda non certificata ha mostrato interesse per una eventuale certificazione.

Sei aziende sono interessate all'ottenimento di certificazione di prodotto tipico, una

¹ Si tratta di un'analisi che permette di riscontrare nell'alimento l'eventuale presenza di tracce di tali sostanze, riconducibili ai residui di trattamenti agricoli (concimazioni), agli inquinanti ambientali, alle attrezzature e ai materiali utilizzati per il confezionamento e l'imballaggio.

² Certquality è un organismo al servizio delle imprese accreditato per la certificazione dei sistemi di gestione aziendale per la qualità, l'ambiente, la sicurezza e nella certificazione di prodotto; opera inoltre nella verifica della sicurezza alimentare dei sistemi informativi e nella formazione.

³ L'ente DNV è in grado di certificare l'intera filiera, dalla coltivazione fino alla trasformazione e all'imballaggio; dalla distribuzione sino alla commercializzazione al dettaglio. Esso ha introdotto un approccio innovativo *Risk Based Certification* per effettuare la certificazione dei sistemi di gestione ed offrire alle aziende molto più delle verifiche tradizionali proprio perché nel sistema di gestione dei rischi dell'azienda vengono individuati punti di forza, di debolezza e opportunità di miglioramento.

di queste ha già ricevuto risposta per l'adesione al marchio "Sicilia Agricoltura". Per queste aziende l'adozione di un sistema di qualità tipica significa maggiore competitività, migliore immagine aziendale, garanzia di vendita sul prodotto e ricaduta economica sul territorio.

La realtà evidenzia che non sempre vengono utilizzati disciplinari di produzione specifici.

Tab. 62 Controllo del prodotto (2012)*

Impresa n.	Al ricevimento			Durante la lavorazione			Prodotto finito		
	Nessuno	Visivo	Analisi	Nessuno	Visivo	Analisi	Nessuno	Visivo	Analisi
1		X	X		X			X	X
2		X			X	X		X	X
3		X			X	X			X
4		X	X		X	X		X	X
5		X			X	X			X
6		X			X				X
7		X			X				X
8		X	X		X				X
9		X	X		X	X		X	X

(*) Dati risultanti da indagini dirette

Tab. 63 Certificazioni di qualità (2012)*

Impresa n.	Certificazione		Anno	Tipo	Ente
	Si	No			
1	X		2006	ISO 9001	ICEA (biologico)
2	X		2006	ISO 9000	Ecocert – Certiquality
3		X			
4		X			
5		X			
6		X			
7		X			
8		X			
9	X		2001	ISO 9001 – BRC- IFS	Ecocert – DNV

(*) Dati risultanti da indagini dirette

7.6 Analisi SWOT

Sulla base dei dati emersi dall'indagine ed attraverso l'analisi SWOT del contesto analizzato è possibile delineare un quadro del grado di competitività del territorio e delle aziende oggetto di studio, utile ai fini della definizione di linee guida da adottare per una possibile strategia di marketing.

La metodologia si basa sullo studio dei punti di forza (*strenghts*) e di debolezza (*weaknesses*) della struttura economica rispetto a quelli che possono considerarsi i principali fattori di attrazione degli investimenti sul territorio.

Allo scopo sono stati definiti degli indicatori:

1. condizioni economiche generali;
2. caratteristiche territoriali;
3. livello delle infrastrutture;
4. caratteristiche delle strutture produttive;
5. reclutamento della manodopera;
6. contesto socio-culturale.

1. Condizioni economiche generali

<i>Punti di forza</i>	<i>Punti di debolezza</i>
- Livello delle esportazioni in crescita; - buon livello di costituzione di nuove aziende.	- basso livello di sviluppo economico; - difficoltà a competere sui mercati nazionali ed esteri.

L'analisi di questo indicatore permette di evidenziare il clima economico nell'area considerata.

Un'area produttiva abbastanza dinamica è un elemento trainante per le imprese che già vi operano ed ha la capacità di attirarne delle altre in quanto stimola lo sviluppo dell'imprenditorialità locale.

Ciò viene confermato dai dati risultanti dall'indagine svolta, i quali evidenziano

come la maggior parte delle aziende sono di recente costituzione, condotte da giovani imprenditori o nelle quali questi vogliono prendere parte attiva nella conduzione delle imprese familiari.

Questo carattere imprenditoriale si riflette sul livello produttivo e delle esportazioni, si osserva infatti l'intenzione di ampliare le quote di mercato puntando in particolar modo sui mercati internazionali.

Dando uno sguardo ai punti di debolezza, si può dire che questi vanno attribuiti alle condizioni economiche generali della popolazione, caratterizzata da livelli di reddito inferiori alla media nazionale, sebbene superiori a quelli di altre province della Sicilia e del Mezzogiorno d'Italia.

Si tratta di imprese che solo da pochi anni hanno puntato la propria attenzione sui mercati esteri, per cui non ancora in grado di penetrare in modo significativo tali realtà.

Comparando quindi punti di forza e di debolezza è possibile attribuire a tale fattore un grado di competitività medio, grazie all'elevata dinamicità degli operatori del comparto.

2. *Caratteristiche territoriali*

<i>Punti di forza</i>	<i>Punti di debolezza</i>
<ul style="list-style-type: none"> - mercato ortofrutticolo di Vittoria; - zone di importanza storica, architettonica e culturale; - presenza di zone balneari. 	

Con riferimento alle caratteristiche territoriali, le aree oggetto di studio occupano una posizione strategica che permette la collocazione ad un livello competitivo alto.

Un ruolo di primaria importanza è attribuito alla presenza del mercato ortofrutticolo di Vittoria, ossia il più grande mercato della Sicilia e del Sud Italia che permette il facile reperimento delle materie prime utilizzate per il processo produttivo.

Il territorio è inoltre caratterizzato dalla presenza di strutture serricole destinate alla produzione di ortaggi e di ampie superfici investite alla coltivazione di pieno campo, che andranno ad alimentare il mercato stesso.

Tutto ciò spinge la maggior parte degli imprenditori ad intrattenere rapporti diretti con i produttori di fiducia i quali riforniranno le aziende con produzioni agricole di ottima qualità.

Da non sottovalutare la funzione affidata al turismo, nel caso specifico occorre ricordare che alcuni siti delle due province sono state definite dall'UNESCO Patrimonio dell'Umanità, che grazie alle peculiarità permette di far conoscere le produzioni locali anche attraverso la creazione del turismo enogastronomico.

In tale contesto svolgono un compito essenziale le manifestazioni conosciute a livello internazionale che promuovono altri prodotti del luogo quali Eurochocolate per il cioccolato modicano e Cheese Art relativamente al caciocavallo ragusano; tali eventi possono rappresentare la finestra per la presentazione di altri beni quali appunto le conserve sottolio, inserite anch'esse nel Cesto Barocco realizzato dalla provincia di Ragusa.

I punti di forza raggiunti non devono però rappresentare un freno per l'ulteriore sviluppo, è importante progredire migliorando le strutture di ricezione e ospitalità offerte ai fini di una ricaduta economica sul territorio.

3. *Livello delle infrastrutture*

<i>Punti di forza</i>	<i>Punti di debolezza</i>
- progetti per la costruzione di reti autostradali, per la realizzazione dei porti di Ragusa e Pozzallo e per l'entrata in funzione dell'aeroporto di Comiso.	- carenza di strutture portuali e aeroportuali; - carenza di strade e ferroviaria che ostacola i collegamenti con le principali strutture di commercializzazione.

Questo indicatore assume importanza in quanto indica “l’accessibilità ai mercati”.

È opinione comune che un’efficiente rete di trasporto rende meno vincolanti le distanze geografiche e costituisce un punto di forza per la competitività delle aziende moderne che si vedono sempre più pressate da rapidi tempi di consegna “*just in time*”, dovendo quindi minimizzare i tempi e i costi del trasporto.

Alla carenza di infrastrutture si va ad aggiungere l’arretratezza di queste, basti pensare ai lunghi tempi di percorrenza per il raggiungimento dell’aeroporto di Catania a causa delle cattive condizioni stradali.

Nonostante la presenza dei punti di forza, questi non sono in grado di migliorare la situazione, in quanto si aspetta la realizzazione dei progetti da lungo tempo e in molti casi non si assiste all’inizio dei lavori. Si può quindi nettamente affermare che il livello si attesta su valori bassi.

4. *Caratteristiche delle strutture produttive*

<i>Punti di forza</i>	<i>Punti di debolezza</i>
<ul style="list-style-type: none">- maggiori conoscenze acquisite dagli imprenditori;- qualità delle produzioni.	<ul style="list-style-type: none">- basso livello tecnologico;- scarso sostegno da parte di Enti.

Con riferimento al paragrafo 7.2 “caratteristiche generali dell’azienda” si osserva che le aziende analizzate presentano per lo più un basso livello tecnologico.

Il che può essere ricondotto alle modeste dimensioni aziendali, alla conduzione familiare dell’azienda e al livello di consistenza patrimoniale dell’impresa stessa.

La maggior parte delle aziende svolge manualmente gran parte delle operazioni nella convinzione, seppur errata, che ciò influisca positivamente sulla qualità del prodotto. La piccolezza delle imprese che non consente di sostenere i costi per l’acquisto e la manutenzione di vere e proprie linee di lavorazione.

Un ulteriore freno è rappresentato dalla disponibilità finanziaria delle imprese che nascono in seno a tradizioni familiari, perciò non sempre a conoscenza degli aiuti

fruibili per l'affermazione della propria attività.

Dal paragrafo 7.5 “caratteri dei titolari delle imprese e orientamento verso la qualità” si evidenzia il mediocre grado delle innovazioni introdotte e quale sia la difficoltà nel reperimento delle notizie relative all'introduzione di queste.

Tuttavia il vero ostacolo è rappresentato dalla mancanza fisica di strutture di ricerca che comporta il ritardo nell'acquisizione di sistemi di innovazione tecnologica, basilari per l'affermazione e la competizione con le altre realtà economiche.

La situazione apparentemente negativa, tende ad essere contrastata dalla presa di coscienza dei soggetti economici di superare i propri limiti e lacune ricorrendo ai corsi di formazione professionale, così come risulta dal paragrafo prima citato.

Un altro fattore che gioca a favore del miglioramento delle condizioni attuali è la qualità dei prodotti, solo attraverso questa, gli imprenditori possono essere in grado di superare le carenze descritte. Differenziando i beni, migliorando le caratteristiche organolettiche che esaltano i sapori e offrendo prodotti che soddisfano le esigenze dei consumatori, le imprese possono ritagliarsi porzioni di mercato a livello nazionale e internazionale.

Questo parametro colloca il sistema su livello medio.

5. *Entità e qualità della manodopera*

<i>Punti di forza</i>	<i>Punti di debolezza</i>
<ul style="list-style-type: none">- facile reclutamento della manodopera;- agevolazioni per l'inserimento del personale.	

Le imprese campione si affidano alla manodopera locale, in quanto caratterizzata da una migliore conoscenza della realtà in cui operano, sia in riferimento ai processi produttivi, che alla manipolazione di materia prima. Nella maggior parte dei casi viene impiegata la manodopera familiare, è frequente l'impiego di salariati a tempo

indeterminato e solo raramente si ricorre a quelli a tempo determinato.

Generalmente è costituita da soggetti giovani che acquisiscono la specializzazione lavorativa in azienda stessa.

Un aspetto positivo per lo sviluppo dell'imprenditoria si può ricercare nelle agevolazioni e sgravi ai contributi erogati, promosso nel Sud Italia, infatti molte volte si ricorre ai contratti di formazione della durata di tre anni, i quali permettono l'espansione delle imprese sfruttando i vantaggi determinati dall'abbassamento dei costi per il personale.

Con riferimento alla manodopera il livello si può considerare elevato.

6. *Caratteristiche socio-culturali.*

<i>Punti di forza</i>	<i>Punti di debolezza</i>
- esigenza di ottenere certificazioni di qualità e riconoscimenti.	- mancanza di associazionismo.

Da quanto emerso dall'indagine e in particolare dal punto 4 di detta analisi, un fattore che limita l'ulteriore sviluppo del comparto è rappresentato dallo scetticismo manifestato da gran parte degli imprenditori ad ogni forma di cooperazione necessaria per la formazione di grandi realtà aziendali, ben solide, in grado di sostenere i costi di produzione e risultare competitivi sul mercato.

Per contro le piccole imprese permettono di differenziare i propri prodotti che non avranno caratteristiche standard, favorendo il soddisfacimento delle esigenze dei consumatori che si trovano a scegliere e ad apprezzare all'interno della stessa tipologia. Ciò attribuisce al prodotto il carattere dell'artigianalità, oggi giorno sempre più ricercato perché percepito come segno di sicurezza e qualità dell'alimento.

Un punto di forza è rappresentato dall'esigenza degli imprenditori all'ottenimento di certificazioni di qualità, perché convinti che questi migliorano l'immagine aziendale garantendo la vendita del prodotto. La quasi totalità non mostra invece interesse verso i

marchi.

Tutti puntano la propria attenzione sulla sicurezza del prodotto, effettuando analisi chimiche e microbiologiche nelle diverse fasi.

Analizzando gli aspetti si può quindi attribuire un livello di competitività e sviluppo medio, perché un progetto di marketing non è fatto solo di investimenti, ma si basa sulla cooperazione fra le imprese appartenenti al contesto locale ed esterno.

Risultati dell'analisi

Nonostante i risultati dell'indagine sembrerebbero porre le province di Ragusa e Siracusa lontane dalle realtà del resto d'Italia, presentano delle potenzialità che se ben sfruttate e valorizzate possono consentire all'economia di competere.

Si può infatti osservare che si opera in un contesto per molti aspetti ostile, come per esempio la carenza di infrastrutture e di collegamenti stradali, cui si oppone un elevato dinamismo imprenditoriale. Lo sviluppo di un polo attivo nella trasformazione e commercializzazione viene favorito dall'abbondante offerta agricola derivante dal mercato ortofrutticolo di Vittoria e delle produzioni serricole e di pieno campo. Le potenzialità del settore turistico, caratterizzato dall'elevato patrimonio architettonico, storico, culturale e paesaggistico, possono promuovere di un turismo enogastronomico, che permette di far conoscere le produzioni locali facendole affermare anche sui mercati più lontani.

La facilità di reclutamento della manodopera accompagnata dagli incentivi sull'occupazione, contribuiscono all'espansione dell'impresa e al miglioramento dell'economia locale.

Le sempre conoscenze acquisite dai soggetti economici e il loro interesse verso la qualità, potrebbero rappresentare un elemento trainante nel superamento dello scetticismo esistente, basso livello tecnologico, nel ritardo circa l'acquisizione delle innovazioni da introdurre.

Dall'analisi si evince che lo sviluppo del settore industriale agroalimentare è soggetto ad alcuni vincoli:

- inefficienza della Pubblica Amministrazione e di Enti o Associazioni a fornire

sostegno agli imprenditori nell'adozione di nuove tecnologie;

- carenza di infrastrutture che penalizza le imprese riguardo l'accessibilità ai mercati più lontani;
- situazione sociale difficile caratterizzata da un forte legame con le tradizioni del passato e basso interesse alle forme di associazionismo.

È possibile quindi affermare che un adeguato livello di sviluppo deve avere come obiettivi il potenziamento delle imprese e delle infrastrutture ed una maggiore offerta di servizi alle imprese.

8. MARKETING, PACKAGING, SHELF LIFE DELLE CONSERVE ALIMENTARI

8.1 Marketing

Marketing, dall'inglese to market (collocare in un mercato), significa collocare sul mercato il prodotto giusto al consumatore giusto, quindi permettere all'azienda di raggiungere i propri obiettivi.

La prima definizione di marketing si fa risalire a F.E. Clark (1926) *“l'insieme degli sforzi che permettono il passaggio di proprietà di beni nonché la loro distribuzione fisica”*; nel 1960 l'American Marketing Association definisce il marketing *“la realizzazione delle attività imprenditoriali che dirigono il flusso dei beni dal produttore al consumatore”*. Nel corso degli anni si sono susseguite diverse definizioni che, oltre ad arricchirsi, hanno puntato maggiore attenzione all'aspetto produttivo ed hanno acquisito un carattere relazionale.

Già P. Drucker mette in relazione azienda e consumatore definendo il marketing come *“una funzione dell'azienda, un insieme di attività e di sforzi sistematici che realizza l'azienda in maniera ordinata ed in armonia con la pianificazione al fine di ricercare, promuovere e servire il mercato attraverso i suoi prodotti”*.

Il Pallavicini distingue il marketing nel suo complesso dal marketing management, ossia un intervento rivolto prima di tutto all'azienda, la quale deve trovare la giusta motivazione e il *brainstorming* (creatività) che rendono efficace qualsiasi iniziativa. Le funzioni principali del marketing management sono:

- Order getting: politiche e strategie che hanno lo scopo di raggiungere una presenza nel mercato, in concreto si riferiscono alla politica di prodotto, di prezzo e di distribuzione.
- Order taking: complesso di azioni commerciali e organizzative che sono indispensabili allorchè si è ottenuta una presenza nel mercato.
- Supporting: insieme di politiche e tecniche che hanno la finalità di supportare la

presenza e le vendite nel mercato e riguardano in particolare la politica di comunicazione e promozione.

La definizione più recente dell'AMA Board descrive il marketing come *“una funzione organizzativa ed un insieme di processi volti a creare, comunicare e trasmettere un valore ai clienti, a e gestire i rapporti con essi in modo che diano benefici all'impresa ed ai suoi rapporti di interesse”*.

Da tutte queste definizioni si evince che il marketing rappresenta il cuore del sistema agroalimentare in quanto permette lo sviluppo dell'azienda sia interno, ottimizzandone i livelli produttivi, sia esterno studiandone i rapporti con il commercio e il consumo.

I fattori peculiari del marketing agroalimentare sono:

- Tipo di prodotto
- Struttura produttiva
- Complessità della struttura delle relazioni che occorre gestire per organizzare il sistema
- Comportamento del consumatore di prodotti agroalimentari
- Ruolo svolto dalla regolamentazione pubblica

Si individuano due livelli di studio:

Micro: studio del comportamento dei consumatori di prodotti agroalimentari, studio del comportamento di marketing delle imprese del settore agroalimentare, applicazione dei principi di marketing alle imprese del settore, interventi di marketing attuati dall'Autorità pubblica a favore degli agricoltori o delle associazioni di produttori (marketing collettivo).

Macro: comportamento dei mercati agricoli e agro-alimentari. È possibile distinguere tre momenti di intervento del marketing agroalimentare:

1. Produzione per ottimizzare l'utilizzo dei fattori della produzione e creare i collegamenti con le successive fasi di distribuzione e consumo.
2. Mercato per migliorare la distribuzione e relazionarsi col consumatore.
3. Consumo per indirizzare il consumatore nelle scelte del prodotto.

Nel corso degli anni il marketing ha subito profonde evoluzioni avvenute parallelamente ai cambiamenti del sistema economico; in particolare si possono

distinguere quattro stadi:

- *Product oriented* caratterizzato dalla realizzazione di prodotti a basso costo; questo stadio presenta due fasi evolutive, la prima di “orientamento al prodotto” la cui produzione è destinata al consumo locale, i volumi produttivi sono limitati per cui non presenta problemi di concorrenza e quindi studi relativi alle esigenze del mercato; la seconda fase “orientamento alle vendite” è caratterizzata dalla saturazione del mercato e dalla necessità delle imprese di sottrarre quote di mercato alla concorrenza.
- *Market oriented*: l’azienda ha preso coscienza che il mercato non è omogeneo e sposta la propria attenzione ai bisogni del consumatore; le imprese agroalimentari indirizzano la produzione verso le esigenze del mercato (nuove varietà, calendari di produzione) . Durante questo stadio si afferma la convinzione che le variabili del marketing devono essere correlate, ne consegue che si attuano le politiche di prodotto, prezzo, distribuzione e comunicazione.
- *Consumer oriented*: si punta a soddisfare le esigenze del singolo consumatore, ciò significa che l’impresa andrà ad individuare segmenti sempre più specifici cui destinare i propri prodotti.
- *Costumer oriented* questo termine indica la creazione di un messaggio personalizzato in grado di suscitare l’interesse di gruppi omogenei di consumatori, ci si orienta sempre più sulla politica promozionale (es. merchandising).

8.1.1 Principi del marketing

I principi di marketing sono:

- Segmentazione
- Target
- Posizionamento

Segmentazione: F. Frank, R.G. Massy e P. Wino hanno definito la segmentazione di

mercato *“il processo di raggruppamento di individui le cui reazioni nei riguardi dell'intervento di marketing si manterranno uguali o simili per un certo periodo di tempo”*.

La segmentazione ha un carattere oggettivo, analizza il mercato dalla parte della domanda e come tale studia le esigenze dei consumatori che, per effetto dei mutamenti degli stili di vita, sono soggette a frammentazione ed evoluzione; può quindi considerarsi una frazione del marketing globale rivolgendosi non alla totalità, ma a gruppi di consumatori omogenei. Il marketing, non riferendosi al termine consumatori nella sua generalità, perché ognuno di essi presenta proprie esigenze, ha un proprio modo di acquistare e di consumare, presuppone la segmentazione del mercato in categorie di clienti.

Una buona segmentazione richiede la conoscenza approfondita del consumatore che manifesta le proprie preferenze con l'acquisto del prodotto, in funzione delle caratteristiche sociali, economiche, culturali e psicologiche. Essa comporta la scomposizione del gruppo di origine e il successivo raggruppamento in classi di individui suddivisi per età, sesso, livello socio-economico, composizione del nucleo familiare e sistema di valori; il segmento formato fornirà dati di tipo quanti-qualitativo dei soggetti che lo compongono, nonché il valore che essi attribuiscono al prodotto. Da ciò si deduce che questo principio accomuna la ricerca di mercato alla strategia di raggiungimento dell'obiettivo prefissato.

Target: Rappresenta il cliente tipo definito. Il target permette all'azienda di pianificare la propria strategia puntando su uno o più prodotti che rispondono alle esigenze di un determinato tipo di consumo, senza trascurare il fatto che, oltre al segmento prescelto, il prodotto si rivolge anche ad altri clienti.

L'azienda dovrà perciò determinare i livelli produttivi assorbiti dal target individuato e confluire la restante produzione al target allargato.

Posizionamento: Jacques Trout e Al Ries definirono il posizionamento del prodotto *“una strategia che consiste semplicemente nel concentrarsi su un'idea in grado di definire l'azienda e i propri prodotti nei confronti dei clienti e anche dei concorrenti”*.

Il posizionamento ha un carattere soggettivo, studia il mercato dalla parte

dell'offerta, infatti molto spesso si parla di segmentazione di prodotto o dell'offerta ed è legato alla segmentazione da un rapporto di complementarità. Esso studia come posizionare il prodotto nel segmento prescelto, ovvero identifica gli spazi in cui è possibile migliorare le attese dei consumatori.

Il consumatore rappresenta l'elemento fondamentale del posizionamento; questi, con le proprie scelte, favorisce la presenza e la permanenza del prodotto sul mercato. Spetterà all'azienda studiare i modelli di consumo e la clientela-target per soddisfare al meglio le esigenze dei consumatori (criterio di posizionamento del prodotto sulla capacità di soddisfare i bisogni del consumatore).

Questo principio di marketing è da considerarsi la chiave sia per il lancio di un nuovo prodotto che per il riposizionamento di uno già esistente sul mercato; a tal proposito bisogna ricordare che nel primo caso l'azienda può stabilire preventivamente i livelli di posizione del prodotto, studiandone segmento e target, mentre nel secondo caso non è possibile modificare i livelli acquisiti dal prodotto, se questo è nato come bene di massa difficilmente riuscirà ad acquisire una posizione di nicchia. Si può concludere che segmentazione, target e posizionamento sono interdipendenti, lo studio di uno influenzerà e supporterà gli altri e quindi le decisioni imprenditoriali.

8.1.2. Strategie di marketing e Marketing mix

La strategia di marketing è una scelta cui ricorre l'azienda per migliorare la propria posizione, dipende dalla combinazione tra i fattori del marketing mix e l'ambiente in cui si vuole collocare il prodotto. Deve attuarsi sia a livello verticale (prodotto) sia a livello orizzontale (contesto in cui inserire il prodotto), necessita di analisi di medio e lungo termine del mercato e dei cambiamenti ad esso indotti dalle innovazioni tecnologiche e dai modelli di consumo, e dell'individuazione degli obiettivi che l'impresa si prefigge di raggiungere nel breve periodo.

Il concetto di marketing mix è stato introdotto da Kotler che ne indica la combinazione (mix) di variabili controllabili di marketing che le imprese impiegano per raggiungere i propri obiettivi. Le variabili del marketing, originariamente 4, sono le cosiddette 6P:

- Product (prodotto)
- Price (prezzo)
- Place (distribuzione)
- Promotion (comunicazione)
- Personal selling (attività di supporto fino all'acquisto)
- Positioning (marca)

Passando all'esame delle sei variabili, il **Prodotto** è il bene che si offre sul mercato e deve rispondere alle esigenze del mercato e dei consumatori, quindi una corretta politica di prodotto implica che l'azienda sia *marketing oriented* (produce per il mercato). Il primo passo necessario per ottenere un prodotto valido è la ricerca dei bisogni dei consumatori alla luce di vari aspetti: qualitativo, economico, emozionale, modalità di consumo, etc; la capacità di adattarsi ai mutamenti provocati dai mutamenti negli stili di vita; la conoscenza della concorrenza e del ciclo di vita del prodotto; il ricorso alle innovazioni di processo e di prodotto che rendono l'azienda competitiva sia per qualità e novità di prodotti, che per organizzazione aziendale.

Un ruolo importante è svolto dal ciclo di vita del prodotto in quanto esso va ad inficiare le altre variabili, soprattutto promozione e pubblicità. È possibile distinguere sei fasi di vita: studio del prodotto che si vuole immettere sul mercato, durante questa fase l'azienda dovrà decidere se vuole puntare su prodotti di massa, a basso costo e destinati ad un maggior numero di consumatori, oppure differenziati per tipo di confezionamento, formato (monodose o famiglia), qualità, canale distributivo (dettaglio, specializzato). Tale decisione si rifletterà sulla fase di declino del prodotto e sul riposizionamento del prodotto in quanto non potrà puntare su livelli superiori. Fase di lancio in cui il prodotto arriva sul mercato, la politica della comunicazione svolge un ruolo vitale perché ad essa è affidato il compito di fare conoscere il prodotto al maggior numero di consumatori; fase di espansione richiede incrementi produttivi e la scelta dei circuiti distributivi, è il momento della verifica dei risultati ottenuti e prefissati; fase di maturità in cui il prodotto permane stabile sul mercato; fase di saturazione coincide col momento di perdita di interesse per il prodotto; fase di declino, alcune aziende reagiscono a questa fase con la graduale immissione di un nuovo prodotto, altre

cambiando le utilizzazioni del prodotto o spostandosi su altri segmenti di mercato.

Ad una corretta politica di prodotto spetta il compito di ricercare il plus del prodotto puntando su qualità, rapporto qualità/prezzo, novità, facilità di acquisto e consumo, etc.

Il **prezzo** è la somma che il consumatore è disposto a pagare per ricevere il bene. Nell'ottica del marketing fornisce notizie relative sul livello economico del consumatore e del segmento del mercato, è il principale elemento discriminante l'acquisto perché alla variabile prezzo molti associano la qualità del prodotto: prezzi alti sono sinonimo di prodotti di qualità. Nella strategia di marketing questo parametro deve essere posto in relazione diretta con il consumatore cui si rivolge, con la situazione economica del mercato e paragonato ai prezzi della concorrenza, fermo restando la redditività per l'azienda.

L'individuazione e l'attribuzione del prezzo sono condizionate dalle altre variabili, in particolar modo il prodotto e la fase del suo ciclo di vita: nella fase di lancio il prezzo deve essere altamente competitivo per sostenere la penetrazione del mercato, mentre dovrà essere notevolmente ridotto durante la fase di declino al fine di favorire l'eliminazione delle rimanenze; in rapporto alla decisione di standardizzare o differenziare il prodotto, la prima, proprio perché destinato al maggior numero di consumatori, obbliga l'adozione di prezzi più bassi, mentre la seconda scelta giustifica livelli di prezzo più alti. Alti costi di promozione e pubblicità impongono alti prezzi, stesso discorso vale per il tipo di distribuzione prescelto e nel caso specifico quello caratterizzato da un maggior numero di passaggi intermedi tra produttore e consumatore finale. Anche l'immagine dell'azienda concorre alla determinazione del prezzo, il cliente che acquista un prodotto di marca è sicuramente disposto a pagare di più.

La **Distribuzione** è l'insieme delle attività necessarie a far giungere il prodotto dal luogo di produzione al consumatore finale. La politica della distribuzione prevede di scegliere preventivamente i canali distributivi cui l'azienda farà ricorso; fattori determinanti nella scelta sono la dimensione aziendale e il tipo di presenza sul mercato che l'azienda vuole conquistare.

La **Comunicazione** si riferisce alle azioni di pubblicità e promozione del prodotto, soprattutto nei riguardi del consumatore, convincendolo che il bene risponda ai suoi

effettivi bisogni. Compito della comunicazione è quello di fornire tutte le informazioni utili sul prodotto:

- composizione
- qualità organolettica e nutrizionale
- rapporto qualità/prezzo
- tecnica di produzione, conservazione e trasporto
- facilità di preparazione e modalità di consumo

sottolineando le differenze tra il bene oggetto di esame e quelli concorrenti.

La politica della comunicazione oltre a fungere da supporto alle altre variabili del marketing mix è da considerarsi l'elemento trainante di tutta la strategia aziendale, senza una specifica pubblicità e promozione il prodotto non riesce a giungere e ad affermarsi sul mercato. Questa si configura con la ricerca di marketing infatti risultano fondamentali la conoscenza del consumatore, del mercato e della concorrenza. Oltre all'obiettivo principale che è quello di incrementare le vendite, l'azienda si affida alla comunicazione per puntare su altri segmenti di mercato, rafforzare l'immagine aziendale, lanciare un nuovo prodotto e raggiungere altri consumatori potenziali.

La **pubblicità** ha lo scopo di differenziare il prodotto dalla concorrenza; la scelta del mezzo pubblicitario è influenzata dal prodotto, dal segmento di mercato e dal consumatore cui si rivolge; nel caso di beni di consumo di massa il messaggio deve essere rapido e continuativo, quando invece l'acquisto richiede una certa riflessione si dovrà puntare su messaggi più convincenti. L'attuale tendenza è quella di far leva su questioni di opinione pubblica, principalmente sulla sicurezza alimentare.

La **promozione** si differenzia dalla pubblicità perché deve convincere il consumatore ad acquistare. Tra i mezzi di comunicazione si possono citare: radio, televisione, giornali, offerte speciali, raccolte punti, fiere, merchandising.

Il merchandising ossia la promozione sul punto vendita intende stimolare il consumatore attraverso una maggiore conoscenza del prodotto, perché questo è maggiormente pubblicizzato, meglio esposto sul punto vendita, effettuando una dimostrazione diretta o incrementando la presenza del prodotto sul mercato. Il successo di questo intervento dipende dal grado di pubblicità, dal luogo riservato all'esposizione,

a tal proposito gioca un ruolo fondamentale l'architettura dello spazio promozionale (scaffalature, assortimento), nonché le caratteristiche estrinseche del prodotto quali: design della confezione, etichettatura.

Altro mezzo di comunicazione è il **marchio** il quale associa questo compito al differenziamento dei prodotti. Molte volte i marchi si confondono con i segni distintivi, un esempio è fornito dalle denominazioni Dop e Igp i quali sono più dei segni che dei marchi, la differenza è di carattere giuridico.

Il **Personal Selling** ossia la vendita personale, può considerarsi un ulteriore supporto alla distribuzione; consiste nella capacità del venditore (intermediario) a suscitare l'interesse in chi acquista. Viene svolto da soggetti che abbiano una completa conoscenza dell'azienda, del prodotto, ma soprattutto dotati di grande capacità comunicativa.

L'ultima variabile del marketing mix è il **Positioning** cioè il posizionamento della marca. Questa quale segno di identificazione e personalizzazione del prodotto è in grado di esercitare nel consumatore un forte condizionamento psicologico; il più delle volte viene associata ai caratteri di qualità, sicurezza e affidabilità. Si evince che perseguire una politica di marca coincide con il posizionamento del prodotto a livelli superiori, favorisce l'affermazione di tutta la gamma di prodotti e facilita il lancio di un nuovo prodotto. Il consumatore, solo perché il bene appartiene a quella marca, è disposto a pagare di più. Si può quindi affermare che la marca è la variabile che va ad inficiare più delle altre prezzo, distribuzione, promozione e pubblicità.

8.1.3 Marketing dei prodotti tipici

“Per prodotto tipico si intende tutto ciò che viene prodotto in un determinato luogo, pur senza essere legato alla sua cultura e tradizione” (Idda, Benedetto, Foresi, 2004).

In Italia il consumo dei prodotti tipici è promosso dal turismo enogastronomico (vie del vino) e dalla riscoperta delle aree rurali, pertanto le strategie di marketing dovranno essere indirizzate al sostegno delle politiche di sviluppo locale.

Le azioni di promozione (sagre, fiere) devono riuscire ad evidenziare le differenze qualitative tra il prodotto locale e quelli concorrenti, altrimenti non facilmente

percepibili dai consumatori, mentre la strategia di marketing da attuare è strettamente collegata con il volume della produzione; quando questo si attesta su livelli bassi, le aziende non manifestano grossi problemi perché tutta la produzione viene assorbita dal mercato locale il cui consumo è facilitato dalle componenti psicologica, culturale e simbolica attribuite ai prodotti; quando, invece, la produzione eccede il consumo locale, si assiste ad una demotivazione al consumo dei prodotti locali in misura proporzionale alla distanza dal luogo di origine, in tal caso si rendono indispensabili tutte le strategie volte a comunicare ed esaltare l'immagine del prodotto. In questa situazione le piccole e medie imprese operanti a livello locale non disponendo delle risorse finanziarie necessarie, potranno ricorrere alla subfornitura ad aziende che possiedono un loro marchio o alla grande distribuzione per la fornitura di prodotti con marchio commerciale.

8.2 Packaging

Per packaging si intende l'imballaggio, la confezione di un alimento; nella realtà questi termini usati indistintamente come sinonimi, si riferiscono a due momenti diversi dello stesso. Il termine di imballaggio viene utilizzato nell'accezione più ampia inglobando sia le funzioni di contenimento e protezione del prodotto, sia quella produttiva e logistica dell'industria agroalimentare; la confezione, invece, coincide con il contenitore primario ossia l'involucro a diretto contatto con l'alimento tanto da configurarsi con l'unità di vendita. L'imballaggio rappresenta quindi l'anello di unione tra marketing e shelf life dei prodotti. Tutto ciò impone delle riflessioni circa il ruolo svolto dal packaging all'interno dell'industria alimentare e dalle quali si evince la molteplicità di funzioni ad esso affidate. Ripercorrendo, infatti, il ciclo produttivo di un alimento confezionato appaiono salienti vari momenti di packaging che interessano i diversi operatori economici coinvolti, dalle ditte produttrici fino al consumatore finale. La produzione richiede imballaggi economici, di facile riempimento e vanti proprietà fisiche e chimiche ideali a mantenere inalterata la shelf life del prodotto per tempi abbastanza lunghi, in relazione alla tipologia di alimento confezionato; l'industria di

distribuzione necessita, invece, di imballaggi di facile movimentazione e accattivanti, tanto da favorire la vendita del prodotto; per il consumatore, infine, diventano importanti la praticità dell'uso, la garanzia di qualità e sicurezza degli alimenti e la facilità di smaltimento del contenitore con particolare salvaguardia dell'ambiente (es. ricorso a materiali riciclabili quali il vetro).

Kotler nei suoi studi sul packaging non dissocia mai l'aspetto produttivistico, strettamente legato alla realtà aziendale, da quello emozionale correlato alle scelte del consumatore. Il primo aspetto si configura con le esigenze economiche dell'azienda che deve conciliare buona qualità e sufficiente shelf life, con un packaging conveniente e al tempo stesso divenire stimolante per il consumatore (secondo aspetto), tanto da far divenire inscindibili i due caratteri esaminati.

Da quanto esposto si osserva che tutte le varie funzioni di packaging: protezione dell'alimento, contenimento del prodotto, stimolo all'acquisto, fanno perno attorno a tre ruoli principali, ovvero qualità, sicurezza e comunicazione.

La qualità si riferisce al mantenimento delle caratteristiche nutrizionali, sensoriali, organolettiche del prodotto. Essa dipende principalmente dal tipo di materiale utilizzato, dalle tecniche di confezionamento e dall'ambiente di conservazione del prodotto (shelf life primaria).

La sicurezza è invece strettamente collegata con la funzione di protezione, riconducibile alla tipologia di contenitore, sia in termine di materiale utilizzato che di tecniche di confezionamento, in quest'ultimo caso ci si potrebbe riferire alla chiusura ermetica dei barattoli. I contenitori debbono infatti rappresentare una barriera contro le alterazioni provocate da luce, temperatura, umidità, la penetrazione di microrganismi nocivi alla salute, senza sottovalutare che essi stessi non devono rilasciare sostanze dannose o che comunque inducono alterazioni sul colore, nel sapore e nella consistenza. Per questa ragione i materiali utilizzati devono possedere specifiche proprietà fisiche e chimiche, onde evitare o contenere i processi degradativi a carico dell'alimento (shelf life packaging-dipendente). Le proprietà fisiche sono quelle che maggiormente influenzano il packaging perché inducono fenomeni diffusionali di permeabilità a gas e vapori, la resistenza meccanica, la trasparenza alle radiazioni. Alle proprietà chimiche si

devono attribuire i problemi legati alla sicurezza in quanto responsabili dei fenomeni di ossidazione, attacco da parte di agenti fisici e chimici diversi, biologici (soprattutto con riferimento alle materie plastiche e cellulosiche), resistenza agli oli, ai grassi e allo stress cracking; per ognuno dei quali sono stati messi a punto appositi test di valutazione.

Per la produzione dei sottoli e sottaceti trovano largo impiego i barattoli in vetro, le vaschette in plastica e i secchielli e bidoni in plastica rigida. Il vetro risulta il materiale più largamente diffuso perché impermeabile, stabile e perché assicura una shelf life più lunga, nonostante ciò presenta dei problemi riconducibili alla migrazione dei plastificanti, mentre il progresso ha ridimensionato quelli inerenti ai sistemi di chiusura e di trasparenza; negli ultimi anni, infatti, vengono prodotti vasi, barattoli “presso-soffio” che risultano più leggeri, maneggevoli e dotati di migliori effetti ottici.

La chiusura avviene tramite avvitatura di una capsula in banda stagnata verniciata o litografata. Le tipologie di chiusura sono di due tipi:

- side seal, in cui la guarnizione si trova lungo il bordo esterno del contenitore;
- top seal, la cui guarnizione è un tutt'uno con la capsula.

Per questo tipo di materiale sono stati messi a punto dei test di valutazione per trasparenza, chiusura, capacità e forma.

Altro tipo di confezione, meno ricorrente, è la vaschetta in materiale plastico il cui inconveniente è rappresentato dalla permeabilità agli oli e ai grassi che, andando ad impregnare le etichette, pregiudicano la buona presentazione del prodotto. Oggi giorno esistono in commercio vaschette in materiale plastico poliaccoppiato dotate di resistenza alle alte temperature. Questa tipologia di confezione è soggetta a due tipi di test: quello che valuta la velocità di diffusione lipidica e quello di oleo repellenza noto come kit-test. Secchielli e bidoni in plastica rigida, utilizzati per il confezionamento di conserve da destinare alla ristorazione collettiva, perché soggetti alla formazione di incrinature interne, sono sottoposte alla prova di resistenza allo stress cracking.

La comunicazione rappresenta sia un'importante leva di marketing, sia un mezzo di informazione in quanto sull'etichetta vengono obbligatoriamente riportate tutte le notizie relative alle caratteristiche nutrizionali, ai luoghi di produzione, alla data di

scadenza, etc, requisiti sempre più richiesti dalla fetta di consumatori attenti alla qualità e alla sicurezza alimentare che al contempo gli conferiscono l'appellativo di "carta d'identità" del prodotto.

Attualmente il ruolo comunicativo è oggetto di continua evoluzione e valorizzazione, il packaging è divenuto una vera e propria componente del marketing tanto da coinvolgere esperti della comunicazione e psicologi per la progettazione di confezioni su misura dell'alimento che dovranno contenere. Non a caso il contenitore primario è stato da molti definito "venditore silenzioso" perché forma, colore e disegni rappresentano il primo contatto che il consumatore ha con il prodotto; una forma accattivante o dei colori appariscenti e ben combinati in etichetta permettono di attirare l'attenzione e veicolare verso una determinata confezione; altrettanto importante risulta la modalità di presentazione del prodotto, in tal caso particolari sistemazioni sugli scaffali di vendita hanno la capacità di attirare l'attenzione e orientare l'acquisto. Anche in questo caso la natura della confezione svolge una funzione da non sottovalutare, studi condotti in merito hanno dimostrato che il vetro agisce positivamente perché sinonimo di freschezza e genuinità.

Con riferimento al nostro ambito di analisi e alle attuali tendenze di confezionamento, si può indubbiamente affermare che le conserve alimentari, proprio perché prodotte in contenitori di vetro di varia pezzatura, le cui etichette riportano quasi sempre immagini e nomi che evocano le tradizioni e i gusti del passato, rispondono più di altri prodotti confezionati alle moderne esigenze di packaging.

Per effetto del progresso tecnico e delle nuove tendenze consumistiche, alle sopracitate funzioni, attualmente se ne affiancano altre due, ossia di servizio e di logistica aventi un diverso peso nel comparto delle conserve alimentari; la prima, infatti, riferendosi a particolari tipi di apertura o a materiali che si prestano per cotture al microonde, assume un ruolo trascurabile; importantissima appare invece la funzione logistica perché le moderne aziende ricorrono sempre più spesso a macchine riempitrici, etichettatrici e confezionatrici in pallets, per cui diventano indispensabili forma e tipologia del contenitore primario.

8.3 Shelf life

Con il termine di shelf life si fa riferimento alla “durabilità” di un alimento, ossia l’intervallo di tempo durante il quale il prodotto confezionato può essere utilizzato in condizioni di sicurezza per la salute umana; molto spesso tale termine è invece associato alla “vita di scaffale” di un prodotto in tal caso esso assume un significato per lo più commerciale, in qualunque caso questa è da considerarsi una componente del packaging alla quale potrebbe ricollegarsi la qualità del prodotto.

La shelf life non va intesa in senso assoluto dal momento che essa, a parità di prodotto, è soggetta a notevoli cambiamenti al variare di alcune condizioni intrinseche, quali reazioni chimiche e biochimiche, ed estrinseche legate alla tipologia dell’imballaggio e alla logistica; va inoltre sottolineato che la vita di scaffale di un alimento non coincide necessariamente con la durabilità dello stesso, basti pensare che la perdita di una o più caratteristiche sensoriali (croccantezza, colore) non sempre pregiudica la sicurezza nel consumo.

Che il concetto di shelf life coinvolga i diversi aspetti del processo produttivo si evince anche dai vari attributi ad essa correlati, si parla infatti di primaria con riferimento al mantenimento delle caratteristiche nutrizionali, sensoriali e igienico – sanitarie da quando il prodotto è confezionato fino alla sua distribuzione; secondaria quando si considera la durabilità dell’alimento, opportunamente conservato, dopo l’apertura della confezione; attesa: quando sulla base di studi di marketing, permette al prodotto di essere competitivo sul mercato.

L’importanza attribuita alla shelf life è insita nella natura stessa degli alimenti conservati, i quali dal momento stesso in cui vengono confezionati, vanno incontro a processi degradativi che intaccano i diversi aspetti della qualità:

- nutrizionale per effetto della diminuzione e/o perdita di nutrienti;
- sensoriale attribuibile a variazioni di gusto, aroma, consistenza, colore;
- igieniche dovute ad ossidazioni, irradamenti, comparsa di microrganismi (es. *Clostridium botulinum* tipico delle conserve sottolio).

Risulta quindi indispensabile una perfetta conoscenza della shelf life in quanto essa

da un lato aiuta nella scelta del packaging inteso sia quale materiale più idoneo ad allungare la conservabilità dell'alimento, sia quale elemento emozionale in grado di indurre il consumatore all'acquisto; dall'altro, definisce le modalità di conservazione del prodotto una volta aperta la confezione e la sua durabilità commerciale, da riportare per legge nella confezione e distinta in data di scadenza e termine minimo di consumo. La prima, contraddistinta con la dicitura "*da consumarsi entro*", è riferita agli alimenti altamente deperibili, pertanto essa risulta vincolante per il consumatore che potrebbe incorrere in pericoli per la propria salute imputabili ad alterazioni di natura microbiologica.

Il secondo aspetto è indicata dalla dicitura "*da consumarsi preferibilmente entro*", il termine preferibilmente sta ad indicare che un consumo dell'alimento oltre la data riportata non pregiudica la salute umana, ma un decadimento delle caratteristiche sensoriali dell'alimento. Come tali esse differiscono non soltanto per il diverso grado di durabilità dell'alimento, ma anche e soprattutto per le tecniche di analisi da eseguire ovvero: microbiologica nel primo caso, sensoriali e merceologiche nel secondo caso.

Attualmente è possibile ricorrere a diversi metodi di valutazione della shelf life in relazione allo scopo per cui si intende eseguire la prova e ai risultati e alle variabili considerati, nello specifico si distinguono 3 metodologie:

- 1) prove di shelf life in condizioni reali o simulate, vengono eseguite prevalentemente sugli alimenti a media/lunga conservazione, esse riproducono tutte le fasi del prodotto, dal confezionamento fino all'esposizione sugli scaffali di vendita, come tali richiedono tempi molto lunghi risultando al contempo abbastanza costosi;
- 2) prove di shelf life accelerate (ASLT), trovano ampia applicazione nel campo delle conserve alimentari caratterizzate da una durabilità a volte molto lunga; come le precedenti impongono alti costi di esecuzione compensati da risultati molto più veloci, vengono messe a punto per prove di confronto;
- 3) modelli teorici di previsione, pur offrendo diversi aspetti favorevoli riconducibili alla velocità e al basso costo di esecuzione, nonché alla possibilità di esaminare un elevato numero di variabili, sono scarsamente utilizzati perché abbastanza complessi e basati sulle leggi della cinetica chimica trovano applicazione nella risoluzione dei

problemi shelf life packaging dipendente.

La molteplicità di variabili implicate nella definizione della shelf life impone per un corretto studio delle stesse la distinzione tra:

- shelf life prodotto dipendente;
- shelf life packaging dipendente.

I problemi shelf life prodotto dipendente coinvolgono tutti gli aspetti inerenti la natura dell'alimento quale pH, contenuto di acqua libera e la sensibilità a sviluppare carica microbica e dar luogo a reazioni di ossidazione, irrancidimento, etc.; tra le variabili estrinseche del prodotto la temperatura esercita sempre la propria influenza, mentre la tipologia di imballaggio assume un ruolo secondario. Con riferimento alle conserve alimentari (sottoli, sottaceti) la determinazione della shelf life richiede un'accurata conoscenza delle materie prime e delle tecniche di produzione responsabili della natura e della velocità dei processi degradativi, ne forniscono un esempio gli ortaggi non più freschi o ricchi d'acqua od anche i liquidi do governo poco acidificati che costituiscono i substrati ottimali per lo sviluppo di funghi, batteri e tossine. L'estensione della shelf life è perciò conseguibile ricorrendo alla materia prima di qualità opportunamente manipolata e alle tecniche di pastorizzazione e sterilizzazione. La temperatura diventa fondamentale dopo l'apertura della confezione perché a seconda che si tratti di conserve o semiconserve richiede una diversa modalità di conservazione.

Nel caso di shelf life packaging dipendente la qualità dell'alimento è assicurata dalle proprietà dell'imballaggio; ciò potrebbe indurre ad affermare che tali problematiche interessano alimenti non facilmente deperibili o per i quali sono stati rispettati tutti i parametri produttivi tanto da escludere qualsiasi processo degradativo dell'alimento.

Nonostante la gamma di alterazioni indotte dal contenitore primario sia vasta, quelle che influiscono maggiormente nelle conserve alimentari caratterizzate da confezioni in plastica rigida e flessibile e in vetro, sono riconducibili a 2 fenomeni ovvero: trasparenza e diffusione alla permeazione, in quest'ultimo caso la soluzione del problema è fornita da studi mirati alla progettazione dell'imballaggio ed in particolare alla geometria e allo spazio di testa.

Nel primo caso un ruolo fondamentale è svolto dal rapporto di forma ossia quello

esistente tra superficie e volume, l'analisi di questo aspetto impone una considerazione in relazione alla quantità di alimento da confezionare e alla natura dell'imballaggio. Innanzitutto occorre ribadire che la diffusione dei gas e/o vapori avviene attraverso la superficie di contatto tra contenitore e alimento quindi, a parità di contenuto da confezionare, sono da preferire delle forme più regolari perché sviluppano una minore superficie; allorquando si preferiscono delle forme meno simmetriche, stesso risultato di shelf life può attendersi cambiando la natura del materiale di packaging; stesso ragionamento è valido per confezioni di diverso contenuto. Variazioni nella quantità di alimento necessitano confezioni dimensionalmente più grandi e di conseguenza di diversa tipologia di imballaggio. Con riferimento alle conserve alimentari si può osservare come il vetro e le vaschette in plastica vengono utilizzati per i consumi familiari, mentre i secchielli in plastica rigida sono proposti per le strutture di ristorazione collettiva.

Ancora più importante della geometria risulta la variabile spazio di testa ossia il volume della confezione non occupato dall'alimento, intendendo con tale spazio non solamente quello che rimane vuoto sulla sommità della confezione, ma anche i vuoti presenti all'interno dell'alimento; come si può ben capire questo parametro è facilmente valutabile quando si utilizzano contenitori rigidi in forma costante ed in cui venga prefissato il livello di riempimento.

Alla luce di quanto sopra esposto si può affermare che i sottoli e i sottaceti coinvolgono in ugual misura le problematiche shelf life prodotto dipendente e packaging dipendente, quindi una buona qualità di queste produzioni è raggiungibile solo attraverso analisi chimiche e sensoriali da effettuarsi durante la fase di lavorazione per evitare lo sviluppo di tossine dannose alla salute accoppiate ad accurate tecniche di confezionamento che assicurano il giusto livello di riempimento e l'ermeticità delle confezioni.

9. CONCLUSIONI

L'analisi del sistema agroalimentare ha mostrato andamenti evolutivi differenti nei tre settori esaminati, agricoltura, pesca e industria agroalimentare.

In particolare l'agricoltura ha evidenziato dei connotati non riscontrabili nelle altre attività, all'inizio dell'indagine la consistenza degli addetti risultava inferiore a quella delle imprese, fenomeno riconducibile all'abbandono, verificatosi nei decenni precedenti, di tale attività lavorativa; negli ultimi anni si è invece assistito ad una controtendenza quasi a voler dimostrare il ritorno verso quell'attività che da sempre ha caratterizzato l'economia nazionale ed in particolare del Sud Italia.

La pesca è risultata il settore la cui consistenza delle imprese e degli addetti ha la maggiore incidenza sul totale nazionale; stesse considerazioni valgono allorché ci si riferisce al comparto della produzione e conservazione di pesce e prodotti a base di pesce. Tutto ciò permette di affermare che il settore ittico, pur rivestendo un'importanza marginale tra i tre considerati (per numero di addetti e di imprese), è da considerarsi importante per l'economia siciliana.

L'industria agroalimentare è stata interessata da un dimezzamento del numero di imprese censite accompagnato da contenuti incrementi della manodopera, il che trova la sua interpretazione nei processi di accorpamento delle micro realtà locali, peraltro favorevoli all'introduzione di moderni impianti di produzione.

L'analisi dei singoli comparti dell'industria agroalimentare ha evidenziato che in Sicilia la lavorazione e produzione di carne e di prodotti a base di carne assume un ruolo marginale, mentre il maggior numero di stabilimenti appartiene alle industrie di lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi freschi, produzione di oli e grassi vegetali e animali, prodotti da forno e di pasticceria fresche e industria delle bevande.

Passando all'analisi strutturale delle imprese ed in particolare alla dimensione delle stesse, i dati forniti hanno mostrato assetti differenti nei tre settori esaminati. Il settore primario ha evidenziato, a conferma di quanto già esposto nel processo evolutivo, una contrazione numerica delle microimprese e l'affermazione di imprese di maggiori dimensioni, in particolare quelle di classe media.

Il settore pesca, per contro, ha registrato una diminuzione del già ridotto numero di grandi imprese che sicuramente sono state oggetto di scorporamento, contribuendo quindi alla nascita di imprese di minori dimensioni.

Nell'industria agroalimentare si assiste al dimezzamento delle microimprese che accorpandosi aumentano la consistenza delle imprese di medie dimensioni.

Molto variegato appare il quadro della distinzione per forma giuridica, non solo con riferimento ai tre settori e ai due contesti territoriali esaminati, ma anche quando si distingue tra manodopera e impresa. In generale si può affermare che la maggior parte delle imprese risultano essere delle ditte Individuali, sebbene il peso assunto da tale forma è differente tra Italia e Sicilia laddove la percentuale è più alta, mentre risulta bassa quella delle società di Capitali, di Persone e delle altre forme giuridiche eccezion fatta, in quest'ultimo caso, per l'agricoltura che, pur mantenendosi bassa, si attesta su valori più alti rispetto che in Italia.

Risultati molto diversi emergono dall'esame della manodopera che ha mostrato risultati molto differenti nei tre settori attenzionati; in agricoltura sono le Imprese Individuali ad assorbire la quasi totalità della manodopera, sia in Italia che in Sicilia; nella pesca, in entrambe le aree territoriali, sono le imprese delle altre forme giuridiche ad offrire maggiori possibilità di lavoro, sebbene percentuali consistenti e pressoché simili vengono assorbite dalle Società di Persone e dalle Imprese Individuali. Allorquando si considera il settore industria agroalimentare si può osservare che in talia la maggior parte degli addetti trova impiego nelle Società di Capitali, mentre in Sicilia la stessa percentuale viene impiegata nelle Imprese Individuali.

Le aziende delle conserve sottolio del territorio esaminato (province di Ragusa e Siracusa) sono per lo più a conduzione familiare e denotano dimensioni assimilabili alle piccole e medie realtà produttive.

Anche le tecniche di manipolazione riscontrabili nel campione esaminato (9 aziende) presentano per lo più interventi di tipo esclusivamente, o quasi, artigianale, tuttavia, non mancano casi in cui esse rispecchiano i caratteri dell'industria alimentare, in quanto dotate di attrezzature specializzate a supporto del processo di trasformazione e delle linee di confezionamento, sia per il vetro che per la plastica.

La maggior parte delle imprese si occupa della trasformazione di semilavorati, solo due aziende manipolano interamente la materia prima fresca, in entrambi i casi di provenienza locale, ricorrendo semmai alle province limitrofe, affidandosi per gli acquisti sia ai grossisti, sia direttamente ai produttori; una piccola parte della materia prima utilizzata (circa il 15%) proviene dall'auto approvvigionamento.

Quanto ai mercati di consumo finali, la destinazione nazionale prevale su quella estera, nell'ambito di quest'ultima primeggiano Paesi dell'Unione Europea; recentemente, segnali di crescita fanno registrare i Paesi Terzi. In questi casi il sistema contrattuale si basa sulla vendita tramite agenti esportatori, mentre assume viepiù consistenza l'*e-commerce*.

Quanto alla tipologia dei punti vendita, primeggia il dettaglio specializzato, segue la vendita presso fiere nazionali e internazionali e, infine, la GDO.

Ci troviamo di fronte ad aziende che per far fronte alle sempre maggiori esigenze del mercato puntano all'ottenimento sia di elevati gradi di professionalità acquisiti con la frequenza di corsi di formazione professionale, che alla qualità organolettica ed igienico-sanitaria del prodotto, effettuando controlli e analisi nelle varie fasi del ciclo di produzione.

Gli imprenditori sono in grado di instaurare e mantenere ottimi rapporti con gli attori a monte e a valle del processo produttivo, mentre sono incapaci di collaborare tra loro a causa dello scetticismo esistente tra gli operatori dello stesso comparto, ciò può rappresentare un ostacolo per l'affermazione di solide realtà sui grandi mercati di sbocco.

Quanto alle politiche volte alla tutela e alla valorizzazione delle produzioni, il tessuto imprenditoriale va ulteriormente arricchito da conoscenze, con riferimento soprattutto alle competenze manageriali, organizzative e di mercato.

Le aziende del comparto, inoltre, sono costrette ad affrontare problemi di adattamento e strategici.

I problemi di adattamento sono riconducibili alla capacità che ha l'impresa nella gestione del proprio prodotto in maniera collettiva; alcuni limiti risiedono nella diversa dimensione aziendale delle imprese, nella differente dotazione di risorse e livello

tecnologico adottato, senza tralasciare la difficoltà nel reperimento delle informazioni.

I problemi strategici si riferiscono alla capacità dei produttori di differenziare i propri prodotti risultando quindi più competitivi sul mercato. Anche in questo caso è importante sottoporsi a regole collettive, quali la definizione di disciplinari, di modalità di controllo e sulla gestione del mercato.

La strada più indicata per perseguire la differenziazione qualitativa andrebbe individuata nella rivalutazione dei legami fra agricoltura e territorio intesi sia come dimensione culturale (produzioni di elevata qualità intrinseca, percorsi enogastronomici), sia in quella intersettoriale (potenziamento dei collegamenti tra le diverse aziende e con le istituzioni) che ambientali (produzioni biologiche).

L'analisi condotta evidenzia delle tendenze di fondo per il comparto esaminato, ancorché di spunto per ulteriori approfondimenti allargati a basi territoriali più ampi, potrebbe costituire un arricchimento delle conoscenze utili all'attenzione di politiche che possano stimolare opportunità di crescita del settore delle conserve alimentari.

I segnali relativi alla qualità dei prodotti dimostrano di rappresentare uno strumento altrettanto indispensabile come fattore di competitività aziendale.

La possibilità di differenziarsi, attraverso simboli quali i marchi di qualità, ma anche attraverso il trasferimento delle conoscenze e dei saperi dei sistemi locali che selezionano il mercato, può rappresentare un nuovo stimolo a introdurre innovazioni nel settore alimentare, quindi nel comparto delle conserve sottolio, tradizionalmente lento in questo senso.

Le conserve sottolio, ancorché oggetto di manipolazione di tipo industriale, proprio per le caratteristiche merceologiche che denotano, possono considerarsi, infatti, prodotti legati alla terra e in quanto tali portatori di tradizione, quindi legame con il territorio e con i fattori socio-culturali di un determinato sistema locale.

Pertanto, di fronte alle manifeste nuove preferenze dei consumatori per i prodotti agroalimentari che rispecchiano le predette caratteristiche, che rispondano alla necessità di un alimento pronto e che riflettano tempi di preparazione piuttosto ridotti, anche il comparto delle conserve sottolio va assumendo un ruolo vieppiù importante nel mercato finale.

BIBLIOGRAFIA

Adua M., *DOP, IGP e STG: i numeri della qualità dinamica del quinquennio 2004-2009*

Antonelli G., *Marketing dei prodotti agroalimentari tipici e di qualità*, Dispense per gli studenti del corso di Marketing agroalimentare A.A. 2010-2011

Bacarella A., *Riflessioni sul sistema agroalimentare della Sicilia*, Febbraio 2010, CORERAS

Basile E., Romano D. *Sviluppo Rurale: Società, Territorio, Impresa*. Franco Angeli, Milano

Benhaumou F. *L'economia della cultura*. Il Mulino, Bologna, 2004.

Casati D. (1999), "L'industria alimentare", Cantarelli F. (a cura di), *Rapporto sullo stato dell'agro-alimentare in Italia nel 1998*, Franco Angeli, Milano

Cesaretti G.P., Mariani A.C., Sodano V., *Il Sistema Agroalimentare e i mercati Agricoli*. Il Mulino, Bologna , 1994.

Consorzio Mediterraneo *Progetto Marketing collettivo dei prodotti agroalimentari*. Relazione finale 2008.

Daminelli P., *Shelf life: impostazione e valutazione sicura*, 2007

D.Lgs 206/2005

Donati P. *Introduzione alla Sociologia Relazionale*. Franco Angeli, Milano, 1986.

Foglio A., *Il marketing agroalimentare - mercato e strategie di commercializzazione*. Franco Angeli, Milano,

Giacomini C., Mancini M.C., Menozzi D., Cernicchiaro S. (2007), *Lo sviluppo dei marchi geografici collettivi e dei segni distintivi per tutelare e valorizzare i prodotti freschissimi*, Franco Angeli, Milano

Idda L., Benedetto G., Furesi R. (2004), *Marketing agroalimentare. Specificità e temi di analisi*, Franco Angeli, Milano

INEA (2001): *La costruzione dei percorsi di qualità per la valorizzazione delle produzioni agroalimentari locali*, INEA, Roma

Ismea (2010), *Il mercato delle DOP e IGP in Italia*, estratto dalla relazione Ismea nell'ambito del Convegno "Dop, Igp, Stg: i numeri della qualità", Ismea, Roma

Ismea (2010), *La competitività dell'agroalimentare italiano: check up 2010*, Ismea, Roma

ISTAT (2010), *I prodotti agroalimentari di qualità Dop, Igp, Stg*, ISTAT, Roma

ISTAT (2011), *I prodotti agroalimentari di qualità Dop, Igp, Stg*, ISTAT, Roma

L. 4/2011

L.R. 20/2005

Malassis L., Ghersi G., *Introduzione all'Economia Agroalimentare*. Il Mulino, Bologna, 1995

Marescotti A. : Prodotti tipici e sviluppo rurale alla luce della teoria economica delle convenzioni. In Basile E., Romano D. (Eds) *Sviluppo Rurale: Società, Territorio, Impresa*. Franco Angeli, Milano, 2001

Martino G., Perugini C., Sediari T. *La sicurezza degli alimenti – contributi all’analisi economica*. Donzelli Editore, Roma.

Migliorini M.G., *La produzione delle conserve vegetali*, Quaderno ARSIA 7/2004

Montanari A., *L’imballaggio alimentare in relazione alla qualità e alla shelf life del prodotto confezionato*. Europass Modena, 10 Giugno 2008

Nomisma (2001), *Prodotti tipici e sviluppo locale: il ruolo delle produzioni di qualità nel futuro dell’agricoltura italiana*, il Sole 24 Ore, Milano

OESAAS Osservatorio sull’Economia del Sistema AgroAlimentare Sicilia *La qualità certificata nel sistema agroalimentare siciliano*. Rapporto 2004.

OESAAS Osservatorio sull’Economia del Sistema AgroAlimentare Sicilia, *Le imprese agroalimentari “marketing oriented” in Sicilia*

Pacciani A., Belletti G., Marescotti A. : Problemi informativi, qualità e prodotti tipici. Approcci teorici diversi. In Fanfani R., Montresor E., Pecci (Eds) *Il settore agroalimentare in Italia e l’integrazione europea*. Franco Angeli, Milano, 2001.

Pacciani A., Belletti G., Marescotti A., Scaramuzzi S.: Sistemi produttivi locali e risorse organizzative nella costruzione della tipicità dei prodotti agricoli. In Fanfani R., Montresor E., Pecci (Eds) *Il settore agroalimentare in Italia e l’integrazione europea*.

Franco Angeli, Milano, 2001.

PierGiovanni L., Limbo S., *Food packaging: Materiali, tecnologie e qualità degli alimenti*. Springer-Verlag Italia, Milano, 2010.

Pilati L., RicciG. (1991), "Concezioni di qualità del prodotto ed asimmetria informativa lungo il sistema agroalimentare", *Rivista di Economia Agraria n. 3*

Rama D., "Ruolo ed evoluzioni delle istituzioni di marketing "hybrids" nei nuovi scenari competitivi del sistema agroalimentare in *XLVI Convegno di Studi "Cambiamento nel sistema alimentare: nuovi problemi, strategie, politiche" Piacenza, 16-19 Settembre 2009*, Società Italiana di Economia Agraria

Reg. CE n. 178/2002

Reg. CE n. 181/2003

Reg. CE n. 852/2004

Reg. CE n. 882/2004

Reg. CE n. 1935/2004

Sassu A., Lodde S. *Saperi locali, innovazione e sviluppo economico*. Franco Angeli, Milano, 2003.

UNIONCAMERE (2008), *Vademecum in materia di etichettatura e presentazione di prodotti alimentari. Approfondimento normativo sulle principali indicazioni da riportare sulle etichette di prodotti alimentari destinati al commercio nazionale e comunitario*, Camera di Commercio, Genova

8° Censimento ISTAT: *Censimento generale e dei servizi*

INDICE TABELLE, SCHEMI E FIGURE

Tab. 1 – Evoluzione dell’importanza delle imprese totali Agricoltura – Pesca – Industria agroalimentare in Sicilia	8
Tab. 2 – Evoluzione delle imprese totali Agricoltura – Pesca – Industria agroalimentare in Italia	9
Tab. 3 – Evoluzione delle imprese totali Agricoltura – Pesca – Industria agroalimentare in Sicilia	10
Tab. 4 – Evoluzione dell’importanza delle imprese dell’Agricoltura in Sicilia	10
Tab. 5 – Evoluzione dell’importanza delle imprese della Pesca in Sicilia	11
Tab. 6 – Evoluzione dell’importanza delle imprese dell’industria agroalimentare in Sicilia	12
Tab. 7 – Evoluzione dell’importanza degli addetti totali Agricoltura – Pesca – Industria agroalimentare in Sicilia	13
Tab. 8 – Evoluzione degli addetti totali Agricoltura – Pesca – Industria agroalimentare in Italia	14
Tab. 9 – Evoluzione degli addetti totali Agricoltura – Pesca – Industria agroalimentare in Sicilia	15
Tab. 10 – Evoluzione dell’importanza degli addetti dell’Agricoltura in Sicilia	15
Tab. 11 – Evoluzione dell’importanza degli addetti della Pesca in Sicilia	16
Tab. 12 – Evoluzione dell’importanza degli addetti dell’Industria agroalimentare in Sicilia	17
Tab. 13 – Evoluzione dell’importanza delle industrie della produzione e conservazione di carne e prodotti a base di carne in Sicilia	18
Tab. 14 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie della produzione e conservazione di carne e prodotti a base di carne in Sicilia	19
Tab. 15 – Evoluzione dell’importanza delle industrie della produzione e conservazione di pesce e prodotti a base di pesce in Sicilia	20

Tab. 16 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie della produzione e conservazione di pesce e prodotti a base di pesce in Sicilia	20
Tab. 17 – Evoluzione dell’importanza delle industrie di lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi in Sicilia	21
Tab. 18 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie di lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi in Sicilia	21
Tab. 19 – Evoluzione dell’importanza delle industrie di produzione di oli e grassi vegetali e animali in Sicilia	22
Tab. 20 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie di produzione di oli e grassi vegetali e animali in Sicilia	22
Tab. 21 – Evoluzione dell’importanza delle industrie lattiero-casearie e dei gelati in Sicilia	23
Tab. 22 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie lattiero-casearie e dei gelati in Sicilia	23
Tab. 23 – Evoluzione dell’importanza delle industrie di lavorazione delle granaglie e di prodotti amidacei in Sicilia	24
Tab. 24 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie di lavorazione delle granaglie e dei prodotti amidacei in Sicilia	24
Tab. 25 – Evoluzione dell’importanza delle industrie di produzione di altri prodotti alimentari in Sicilia	25
Tab. 26 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie di produzione di altri prodotti alimentari in Sicilia	25
Tab. 27 – Evoluzione dell’importanza delle industrie di produzione di prodotti da forno e pasticceria freschi in Sicilia	26
Tab. 28 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie di produzione di prodotti da forno e pasticceria freschi in Sicilia	26
Tab. 29 – Evoluzione dell’importanza delle industrie di produzione di prodotti per l’alimentazione del bestiame in Sicilia	27
Tab. 30 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie di produzione di prodotti per l’alimentazione del bestiame in Sicilia	27

Tab. 31 – Evoluzione dell’importanza delle industrie delle bevande in Sicilia	28
Tab. 32 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle industrie delle bevande in Sicilia	28
Tab. 33 – Evoluzione delle imprese dell’Agricoltura per classi di addetto	30
Tab. 34 – Evoluzione delle imprese della Pesca per classi di addetto	31
Tab. 35 – Evoluzione delle imprese dell’Industria agroalimentare per classi di Addetto	32
Tab. 36 – Evoluzione dell’importanza delle imprese totali delle Società di Capitali in Sicilia	33
Tab. 37 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle imprese totali delle Società di Capitali in Sicilia	33
Tab. 38 – Evoluzione dell’importanza delle imprese totali delle Società di Persone in Sicilia	34
Tab. 39 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle imprese totali delle Società di Persone in Sicilia	34
Tab. 40 – Evoluzione dell’importanza delle imprese totali delle Imprese Individuali in Sicilia	35
Tab. 41 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle imprese totali delle Imprese Individuali in Sicilia	35
Tab. 42 – Evoluzione dell’importanza delle imprese totali altre forme in Sicilia	36
Tab. 43 – Evoluzione dell’importanza degli addetti delle imprese totali altre forme in Sicilia	37
Tab. 44 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche delle imprese dell’Agricoltura in Italia	37
Tab. 45 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche delle imprese dell’Agricoltura in Sicilia	38
Tab. 46 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche degli addetti delle imprese dell’Agricoltura in Italia	39
Tab. 47 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche degli addetti delle imprese dell’Agricoltura in Sicilia	39

Tab. 48 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche delle imprese della Pesca in Italia	40
Tab. 49 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche delle imprese della Pesca in Sicilia	40
Tab. 50 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche degli addetti delle imprese della Pesca in Italia	41
Tab. 51 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche degli addetti delle imprese della Pesca in Sicilia	42
Tab. 52 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche delle imprese dell’Industria agroalimentare in Italia	42
Tab. 53 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche delle imprese dell’Industria agroalimentare in Sicilia	43
Tab. 54 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche degli addetti delle imprese dell’Industria agroalimentare in Italia	44
Tab. 55 – Evoluzione ed importanza delle forme giuridiche degli addetti delle imprese dell’Industria agroalimentare in Sicilia	44
Tab. 56 – Caratteristiche generali delle aziende rilevate (2012)	90
Tab. 57 – Caratteristiche aziendali, dimensioni, strutture e titolo di possesso (2012)	93
Tab. 58 – Manodopera impiegata (2012)	95
Tab. 59 – Forme di approvvigionamento (2012)	104
Tab. 60 – Caratteri della produzione (2012)	106
Tab. 61 – Aspetti della commercializzazione (2012)	108
Tab. 62 – Controllo del prodotto (2012)	114
Tab. 63 – Certificazioni di qualità (2012)	115
Fig. 1 – Distribuzione territoriale delle imprese conserviere esaminate (2012)	88
Fig. 2 – Distribuzione delle imprese conserviere esaminate per anno di costituzione (2012)	89
Fig. 3 – Distribuzione per classe di fatturato delle imprese conserviere esaminate (2012)	105

Fig. 4 – Distribuzione della produzione nei diversi mercati di sbocco delle imprese conserviere esaminate (2012)	107
Schema 1 – Norme sicurezza alimenti	62
Schema 2 – Norme qualità	74
Schema 3 – Schema a blocchi del ciclo lavorativo	97

ALLEGATO

**QUESTIONARIO PER LA RILEVAZIONE DEI CARATTERI TECNICO-
ECONOMICI E SOCIALI DELLE INDUSTRIE CONSERVIERE NELLE
PROVINCE DI RAGUSA E SIRACUSA**

Data di compilazione --/--/2012

Azienda.....

Indirizzo

Comune

Prov.

CAP

Tel.

Fax

E-mail

1. Caratteristiche generali dell'imprenditore

Età

Sesso

Maschio

Femmina

Livello di istruzione

Laurea

Scuola media superiore

Scuola media inferiore

2. Caratteristiche generali dell'impresa

Forma giuridica

Ditta Individuale

Società

Forma societaria

snc

srl

sas

spa

altro.....

3. Caratteristiche generali dell'azienda

Grandezza locali di trasformazione mq

Breve descrizione locali di trasformazione.....

.....

Titolo di possesso

Proprietà

Affitto

Altro.....

Impianti e attrezzature in dotazione

Per la produzione di sottoli.....

.....

Per il confezionamento.....

.....

Altre attrezzature.....
.....

4. Manodopera impiegata

Tipo

Titolare
Familiare
Salariati a tempo determinato
Salariati a tempo indeterminato
Annotazioni.....

Provenienza della manodopera

Esclusivamente locale
Prevalentemente locale
Prevalentemente esterna
Esclusivamente esterna
Annotazioni.....

Specializzazione della manodopera

Specializzata
Generica
Nessuna risposta
Annotazioni.....

Facilità di reclutamento della manodopera

Buona
Sufficiente
Scarsa
Nessuna risposta
Annotazioni.....

5. Forma di approvvigionamento delle materie prime

Paese di provenienza delle materie prime

Stesso comune
Stessa Provincia
Altra Provincia
Altro
Annotazioni.....

Dal produttore mediante

Rappresentante %

Direttamente dal produttore %

Dal grossista mediante

Società di acquisto %

Altro %

Autoapprovvigionamento %

6. Caratteri della produzione

Tipologia di prodotti lavorati.....

.....
.....
.....

Calendario delle lavorazioni.....

.....
.....
.....

Produzione media annua.....

Classi di fatturato

Classe "A" fino a 100mila €

Classe "B" da 100mila a 300mila €

Classe "C" da 300mila a 500mila €

Classe "D" da 500mila a 1mln €

Classe "E" oltre 1 mln €

Tendenza della produzione negli ultimi 5 anni

Crescente

Decrescente

Stabile

Annotazioni.....

Numero di prodotti nuovi negli ultimi 3 anni.....

Prodotti di punta negli ultimi 3 anni.....

L'azienda ha programmato di incrementare la propria quota di mercato?

Si

No

7. Aspetti della commercializzazione

Tendenza della domanda negli ultimi 5 anni

Crescente
Decrescente
Stabile
Annotazioni.....

Tipo di confezionamento

Vetro
Plastica
Annotazioni.....

Etichettatura

Etichetta: si no
Marchio aziendale: si no
Certificazione HACCP: si no
Certificazione da agricoltura biologica: si no
Annotazioni.....

Canali distributivi utilizzati

Vendita diretta in azienda superficie mq.....
Dettaglio specializzato
Commercianti
Agenti e intermediari esportatori
Supermercati
Salumerie
Generi alimentari
Fruttivendoli
E-commerce
Altro
Annotazioni.....

Mercato di sbocco principale

Locale
Quantità sul totale.....
Tipo di confezionamento.....
Regionale
Quantità sul totale.....
Tipo di confezionamento.....
Nazionale
Quantità sul totale.....
Tipo di confezionamento.....
Internazionale paesi UE
Quantità sul totale.....

Tipo di confezionamento.....
Internazionale paesi extra UE
Quantità sul totale.....
Tipo di confezionamento.....
Annotazioni.....

Mezzi di comunicazione utilizzati per la promozione dei beni prodotti dall'impresa

Depliant
Brochures
Volantini
Manifesti
Spazi pubblicitari su mass media
Partecipazione a fiere
Altro.....

Disponibilità ad aderire a consorzi e/o cooperative che commercializzano e/o promuovono tali prodotti

Molta
Poca
Nessuna
Annotazioni.....

8. Formazione e informazione

Innovazioni introdotte

Strutture
Attrezzature
Altro
Annotazioni.....

Motivi di introduzione delle innovazioni

Aumento della produzione
Riduzione dei costi di produzione
Risparmio di lavoro
Miglioramento della qualità
Adeguamento a norme
Annotazioni.....

Modalità di acquisizione della conoscenza

Tradizione familiare
Apprendimento in azienda
Formazione professionale
Altro

Formazione professionale dell'imprenditore

Frequenza di corsi di che tipo.....
Nessun corso
In azienda
Altro

L'imprenditore ha usufruito di aiuti per l'inserimento aziendale

Si
No
Quali
Annotazioni.....

Le innovazioni introdotte sono in prevalenza diffuse attraverso

Indicazioni di altri produttori
Processi imitativi
Indicazioni delle organizzazioni di categoria
Indicazioni delle imprese produttrici di beni e servizi innovativi
Amministrazioni locali
Riviste
Internet
Non risponde
Altro

Il reperimento e la circolazione delle informazioni necessari per introdurre delle innovazioni, quanto risultano facilitati dalla presenza degli enti di assistenza, associazioni, ecc.

Molto facilitati
Abbastanza facilitati
Al contrario, risultano difficoltosi
Non risponde
Annotazioni.....

È a conoscenza dei diversi Regolamenti CE relativi al settore

Si
No
Annotazioni.....

9. Relazione con gli altri attori della filiera

Natura dei rapporti con i clienti

Amichevoli
Strettamente di mercato
Annotazioni.....

Tipologia contrattuale utilizzata.....

Quale grado di collaborazione esiste con le imprese a monte e a valle del processo produttivo

Elevata

Buona

Poca

Nessuna

Non risponde

Annotazioni.....

Tipologia contrattuale utilizzata.....

Quale grado di collaborazione esiste con le altre imprese del settore

Elevata

Buona

Poca

Nessuna

Non risponde

Annotazioni.....

10. Controllo del prodotto

Tipo di controllo effettuato sul prodotto al ricevimento

Nessuno

Visivo

Analisi che tipo.....

Tipo di controllo effettuato sul prodotto durante il processo

Nessuno

Visivo

Analisi che tipo.....

Tipo di controllo effettuato sul prodotto finito

Nessuno

Visivo

Analisi che tipo.....

11. Orientamento verso la qualità

L'azienda è in possesso di un sistema di certificazione di qualità del prodotto e/o sistema

Si

No

Quale.....

Quando si è certificata.....
Ente di certificazione.....
Da chi è stata richiesta.....
Benefici ottenuti dalla certificazione.....

Cosa ha spinto l'azienda a certificarsi

Esigenze di mercato
Esigenze organizzative
Altro

Interesse ad iniziative per ottenere la certificazione di prodotto tipico (es. riunioni settimanali con le altre imprese del settore, sottoscrizione, spese di studi scientifici, ecc.)

Si
No
Annotazioni.....

Disponibilità a sottoporsi a regole collettive e controlli sulla produzione (es. vincoli sulle materie prime utilizzate, controlli di personale qualificato frequenti, ecc.)

Si
No
Annotazioni.....

Disponibilità ad aderire ad un consorzio di tutela per ottenere un marchio collettivo DOP o IGT (con costi collettivi di avviamento e gestione ed altri sacrifici che ciò comporterebbe anche in termini di tempo)

Molta
Poca
Nessuna
Annotazioni.....

A suo avviso quali sono i vantaggi dell'adozione di un sistema di qualità tipica? (es. aumentare la notorietà della sua azienda fuori dal territorio, avere una garanzia di vendita sul prodotto, ecc.)

Migliore immagine aziendale
Maggiore competitività
Nessun vantaggio
Annotazioni.....

Si utilizzano protocolli o disciplinari di produzione specifici

Si
No
Annotazioni.....