

“LE FILIERE BIOLOGICHE: PROGETTO PER L’ANALISI DELLA DISTRIBUZIONE DEL VALORE, LO STUDIO DELLA CERTIFICAZIONE DI GRUPPO, LA FORMAZIONE E LA TRACCIABILITÀ’: FIBIO”

Metodologia per la scelta delle aziende delle filiere della
pasta e del vino

Wp 1: Politiche di filiera

Linee guida per la scelta delle aziende

- ✓ Maggiore è la specializzazione aziendale, migliore è la possibilità di corretta attribuzione dei costi generali alla specifica coltura. I criteri di ripartizione delle informazioni rilevate possono essere ricollegati:
 - agli ettari dedicati alla specifica coltura rispetto alle altre;
 - alla attribuzione delle ore lavoro alla coltura piuttosto che alle altre con la dovuta attenzione all'intensità di lavoro e di impiego dei mezzi di produzione che caratterizza le singole colture. (Molto importante al riguardo la consultazione del quaderno di campagna)
- ✓ Più l'azienda è strutturata, più è probabile che impieghi personale dipendente e che quindi sia in grado di ricostruire con cura il costo delle risorse umane, mentre la piccola azienda fa più fatica per la presenza a volte esclusiva del titolare e dei suoi familiari. Al riguardo, le società cooperative sono finora risultate le più accurate nello stimare i costi.
- ✓ Un elemento rilevante nella selezione è il tipo di rispondente che l'azienda mette a disposizione: per l'analisi della catena del valore occorre che il rispondente abbia accesso ai dati oppure che si faccia affiancare da persona con accesso ai dati, altrimenti si perde molto tempo in autorizzazioni e comunicazioni, con il rischio che, se diviene necessario sospendere l'intervista in attesa di dati, poi non si riesca più ad averli. È raccomandabile, pertanto, concordare prima l'elenco dei dati necessari affinché il rispondente possa procurarseli.
- ✓ È importante che l'intervistatore porti con sé alcuni dati eventualmente già noti (ad esempio, le quotazioni della materia prima presso la borsa merci di riferimento della zona), per poterli confrontare con i dati derivanti dall'intervista e valutarne da subito il realismo.

Indicazioni per la somministrazione del questionario

- ✓ È bene ricavare i dati su una media di 3 anni, per moderare l'effetto delle annate particolari. Occorre far presente questo aspetto al potenziale rispondente, perché in casi particolari (es. azienda attiva da pochi anni, o con grandi cambiamenti negli ultimi anni ...) è possibile, previa condivisione con l'Ismea, accordarsi per cambiare la periodizzazione.
- ✓ In alcuni casi, alcune attività non sono svolte internamente in azienda ma costituiscono un costo per servizi perché sono realizzate da contoterzisti o da società di servizi. In questo caso, si indicherà il costo complessivo (ad esempio il costo ad ettaro in caso di attività agricole, il costo a tonnellata lavorata per le attività in conto lavorazione) invece delle sue componenti interne. Tuttavia, occorre tenere presente che talvolta il contoterzista esegue, sì, il lavoro e riceve per questo un compenso all'ettaro forfettario, ma si concorda che l'acquisto dei prodotti sia a carico dell'azienda committente. Occorre, pertanto, in questo caso inserire sia il costo del servizio attivato, sia il costo degli input.
- ✓ Per quanto riguarda ristoratori e retailer, occorre integrare alcune domande qualitative:
 - Come sta evolvendo la willingness to pay dei consumatori (disponibilità a spendere per il bio)?
 - È in atto una segmentazione della domanda? Se sì, in che direzione?
 - In che misura è possibile / opportuno traslare a valle eventuali incrementi di costi, e perché?