

Felice Adinolfi,
Luca Bartoli,
Marcello De Rosa,
Riccardo Fargione

Composizione dell'impresa agricola familiare e accesso alle politiche di sviluppo rurale

Dipartimento di Scienze mediche
veterinarie, Università di Bologna,
via Tolara di Sopra 50 Ozzano
dell'Emilia (BO)

Dipartimento di Economia e
Giurisprudenza, Università di
Cassino e del Lazio Meridionale,
via Folcara, 03043 Cassino (FR)

Keywords: Family Farms,
European Rural Development
Policy

JEL Codes: Q12, Q18

The aim of the paper is the analysis of the 'consumption' of rural development policies (Rdp) as the result of entrepreneurial behaviours adopted by family run farms. The underlying hypothesis is that family run farm's characteristics influence the consumption of rural development policies. By suggesting a family run farm perspective, we support the idea that any boundary between productive and reproductive work in the farm household is artificial thus conditioning farm strategy and aptitude to invest. Therefore, a relevant aspect to be examined concerns family size, localization in life cycle, and the presence of assistants within the family run farms. The results of our analysis permit to emphasize the importance of family context in the access to Rdp and the relevance of the family assistants on farm's propensity to get funded.

1. Introduzione

Il tema dell'agricoltura familiare è ancora attuale nel dibattito nazionale ed internazionale; l'anno 2014 è, infatti, stato dichiarato anno internazionale dell'agricoltura familiare. Pertanto, rileva Crowley (2013), l'agricoltura familiare è tuttora da ritenersi pietra angolare nei modelli di sviluppo rurale sostenibile, oggetto delle politiche europee per lo sviluppo rurale. Questo è il motivo per cui le politiche attualmente vigenti per lo sviluppo agricolo siano pensate ed indirizzate anche alle realtà aziendali familiari, attraverso pacchetti di misure sia di natura settoriale che territoriale.

L'oggetto di questo lavoro sono proprio le politiche di sviluppo rurale; più precisamente, l'obiettivo dell'indagine è l'analisi del consumo di politiche di sviluppo rurale da parte delle aziende familiari agricole. L'indagine dunque propone una prospettiva di tipo sociodemografico all'analisi dell'accesso al mercato delle politiche. In particolare, la ricerca è finalizzata a valutare eventuali differenze nell'accesso alle politiche legate alla presenza di coadiuvanti familiari, i quali fungono da supporto alle decisioni strategiche adottate dall'imprenditore agricolo. Nonostante la letteratura in materia abbia ampiamente dimostrato la rilevanza della sfera familiare nell'azione decisionale

strategica dell'azienda, questo lavoro intende fornire un nuovo contributo al dibattito, legato all'analisi del ruolo svolto dalla tipologia della struttura familiare, con particolare attenzione al contributo offerto proprio dai coadiuvanti nell'indirizzare le decisioni imprenditoriali. L'ipotesi che si intende sostenere è che le caratteristiche sociodemografiche delle aziende familiari incidano ed influenzino le decisioni di consumo delle politiche. Tale ipotesi sarà sottoposta a verifica attraverso un'indagine empirica applicata alla regione Lazio, nella quale saranno analizzati i dati di consumo di *policy* su base familiare, articolati per le quattro aree individuate dal piano regionale di sviluppo rurale. Ciò consentirà di analizzare l'influenza di variabili demografiche anche nell'indirizzare strategicamente l'impresa agricola verso scelte coerenti anche con le vocazioni territoriali dell'azienda stessa.

Dopo alcuni cenni alla letteratura in materia, il lavoro propone una nota metodologica, per poi esporre i risultati dell'indagine e quindi chiudere con alcune implicazioni di natura normativa.

2. Breve sintesi del dibattito sull'impresa familiare agricola

Il settore agricolo europeo è imperniato sulle imprese a carattere familiare; in base alla definizione fornita dalla FAO, le aziende agricole familiari sono «means of organizing agricultural, forestry, fisheries, pastoral and aquaculture production which is managed and operated by a family and predominantly reliant on family labor, including both women's and men's» (FAO, 2013: 1). Secondo questa definizione, il rischio di business ricade proprio sulla famiglia (Davidova and Thomson, 2014). Con l'espressione *family farm business* Gasson *et al.* (1988) sottolineano proprio la stretta interdipendenza tra la famiglia e l'azienda agricola e, pertanto, la sovrapposizione tra la sfera produttiva e quella riproduttiva (Errington, Gasson, 1993; De Benedictis, 1995; Corsi, Salvioni, 2012). Questa interdipendenza ha costituito l'oggetto di ampio dibattito nella letteratura in materia (De Benedictis, 1990), dalla quale trova conferma l'idea di una buona capacità di persistenza dell'impresa familiare, grazie ad una serie di *assets* strategici che trovano efficace sintesi nelle *F-connection*¹ di Ben-Porath (1980). Tali connessioni comportano una sensibile riduzione dei costi transazionali, dovuta sostanzialmente alla maggiore motivazione che i membri della famiglia avrebbero nel contribuire alla gestione aziendale, rispetto alle altre tipologie di lavoratori. Inoltre, i legami forti che si instaurano all'interno delle famiglie garantiscono

¹ Family, friends and firm.

no una maggiore fluidità nella circolazione delle informazioni, abbattendo sensibilmente i costi. D'altra parte, è anche vero che a volte i legami deboli hanno una forza maggiore, come direbbe Granovetter (1973): più precisamente, i cosiddetti *bonding ties* possono esercitare un'azione negativa nei confronti dell'innovazione, laddove i *bridging ties* possono invece garantire una maggiore propensione all'innovazione (Boschma *et al.*, 2002)².

D'altra parte, recenti studi hanno evidenziato alcune dinamiche relative alle aziende familiari, in particolare a quelle di dimensioni minori. Da un'indagine condotta da Davidova (2014) nelle aziende agricole europee di piccole dimensioni (prevalentemente a carattere familiare), è in atto un processo di selezione ed evoluzione caratterizzato dai seguenti elementi:

- a. scomparsa delle aziende più piccole, attraverso o l'ampliamento della maglia aziendale e la trasformazione in realtà commerciali, oppure l'abbandono della terra;
- b. maggiore integrazione nel mercato, grazie al supporto offerto dalle politiche comunitarie per lo sviluppo agricolo e rurale;
- c. persistenza delle aziende piccole grazie alle strategie di diversificazione economica, all'agricoltura part-time e al ricambio generazionale.

In questo contesto, Davidova e Thomson (2014), in un recente studio condotto per la Commissione Europea, evidenziano le principali sfide che le aziende familiari si trovano a fronteggiare:

- le esigenze di ammodernamento strutturale, finalizzate a garantire una maggiore capacità di sopravvivenza nel medio-lungo periodo; ricade in quest'ambito anche una maggiore capacità di accesso alla terra e ai capitali, precondizioni per avviare processi di sviluppo aziendale sostenibile; spesso, tali possibilità di accesso sono vincolate da forti restrizioni nell'accesso al credito;
- una seconda sfida importante è quella di natura demografica, legata alla necessità di favorire un più consistente ricambio generazionale ed una transizione demografica che segni un maggiore ingresso di giovani nel mondo agricolo. Questa transizione assume un duplice aspetto (Bergstrom, 1996), in quanto può essere sia connessa ad una trasmissione di tipo verticale (trasmissione dell'azienda da genitore a figlio), che di natura obliqua (ovvero un nuovo ingresso di un giovane nell'attività agricola). Evidentemente, la criticità è maggiore nella seconda tipologia, dal momento che, nella prima, i costi di accesso risultano sensibilmente ridotti, grazie allo stock di capitale che viene ereditato. Tuttavia, di questa distinzione tra ac-

² I legami possono essere di tre tipi: *bonding* (essenzialmente legami familiari), *bridging* (più lenti, meno stretti), *linking* (derivanti dalla capacità di attivare reti relazionali con enti, istituzioni, etc.). Si veda Angeon *et al.* (2006)

cesso verticale e obliquo non sembra ancora esserci traccia nei documenti di politica economica a supporto del ricambio generazionale;

- la terza sfida è relativa al basso potere contrattuale delle aziende familiari all'interno della filiera agroalimentare, che le colloca in posizione di subordinazione nei confronti degli altri anelli del sistema. Si tratta di una criticità esplicitata anche attraverso una pubblica consultazione avviata dalla Commissione Europea proprio sulle principali sfide che le aziende familiari devono affrontare (EC, 2014);
- l'accesso al mercato dell'informazione rappresenta un'altra sfida evidenziata dagli Autori. Si tratta dell'insieme di azioni di formazione, informazione e consulenza garantite dai servizi di sviluppo agricolo, i quali hanno conosciuto un intenso processo di trasformazione negli ultimi decenni e sono caratterizzati per una dinamica sempre più evidente di privatizzazione degli stessi. Se, da un lato, numerosi studi hanno mostrato il positivo impatto dei servizi di sviluppo sulle performance aziendali e sulla capacità di introdurre le innovazioni, questo non sempre si è manifestato in tutti i contesti territoriali, in particolare quelli rurali marginali;
- le opportunità di lavoro extragricolo rappresentano l'altra sfida. Come noto, queste sono definite dal contesto territoriale di riferimento: infatti, le limitate opportunità esterne vincolano i familiari alla permanenza in azienda, anche in condizioni di inefficienza;
- l'ultima criticità identificata dagli Autori è legata al rafforzamento della presenza femminile in agricoltura; il ruolo delle donne in agricoltura è stato più volte enfatizzato, in particolare nelle azioni strategiche legate alla diversificazione delle aziende agricole (Sabbatini, Biggeri, 2008). La quota percentuale resta minoritaria e, dunque, è necessario accrescerla.

Le sfide su enunciate possono essere affrontate attraverso una maggiore capacità imprenditoriale necessaria per favorire la resilienza e l'innovazione aziendale (Sabbatini, 2011). Come ha recentemente sottolineato Darnhofer (2013), la resilienza delle aziende familiari scaturisce da tre aspetti fondamentali:

- *buffer capacity*, ovvero la capacità di sostenere uno shock inatteso;
- *adaptive capacity*, ovvero la capacità di modificare alcuni elementi dell'attività agricola o della *value chain*;
- *transformative capacity*, ovvero capacità di introdurre cambiamenti radicali, nuove logiche imprenditoriali, nuovi obiettivi e nuove 'regole del gioco'.

Al fine di garantire la flessibilità e l'adattabilità aziendale, le alternative strategiche disponibili per l'imprenditore agricolo sono numerose, sebbene poggino su risorse scarse. Le imprese familiari, dunque, al fine di competere in uno scenario sempre più difficile sono chiamate a compiere scelte strategi-

che aziendali che spesso si sovrappongono con le strategie familiari (Caillavet *et al.*, 2005; Abdel Hakim, 1997): il mix più appropriato di scelte strategiche dipenderà dunque da una serie di fattori, quali le opportunità presenti, le preferenze dei diversi membri della famiglia agricola, lo stadio del ciclo vitale, e le dinamiche del contesto socio-istituzionale di riferimento (Darnhofer, 2010). Evidentemente, ciò implica che spesso le decisioni imprenditoriali non siano sempre orientate da criteri 'ortodossi', legati alla massimizzazione del profitto, ma piuttosto risentano anche di altre variabili, non ultime quelle che si possono definire 'emotive', quali l'attaccamento dell'imprenditore all'azienda di famiglia e in genere l'affezione verso il mondo rurale e la vita di campagna (Kuehne *et al.*, 2010).

In questo contesto, appare evidente come risulti complesso affrontare il tema del consumo di politiche per la persistenza delle aziende familiari. In generale, l'azione di supporto in favore delle aziende familiari viene garantita sia dalle politiche nazionali che comunitarie (Mathews, 2013). A livello di Stati membri, vi è una serie di strumenti di politica che sono stati implementati per influenzare l'adattamento strutturale, l'accesso alla terra, le azioni per la ricomposizione del capitale fondiario, nonché un pacchetto di strumenti fiscali che dovrebbero alleggerire i costi aziendali.

Per quanto riguarda invece la PAC, il ruolo della politica agricola comunitaria nel favorire la persistenza aziendale nelle piccole aziende a carattere familiare è stato ampiamente dimostrato (Koutsou, 2011). Sin dalla nascita della politica agricola comunitaria, le imprese familiari sono state oggetto di attenzione delle politiche (Davidova, Thomson, 2014), sebbene non siano esplicitamente menzionate nei documenti di *policy*. Inoltre, con l'obiettivo di supportarne la persistenza e la resilienza, le recenti riforme delle politiche di sviluppo rurale (PSR) hanno ridefinito gli strumenti a disposizione degli imprenditori agricoli. D'altra parte, a causa di una serie di fattori, che si possono sintetizzare nel termine di costi di transazione nell'utilizzo delle politiche, il tasso di accesso sembrerebbe tuttora insufficiente a garantire gli obiettivi di efficacia prefissati in sede comunitaria.

Una più attenta analisi dei meccanismi di accesso al mercato delle politiche di sviluppo rurale consente di assimilare tale processo a un vero e proprio meccanismo imprenditoriale: secondo Man *et al.*, (2002) l'identificazione e lo sfruttamento di opportunità sono considerate nella letteratura in materia come competenze chiave dell'imprenditorialità. Scrive McElwee (2005: 29): «a proper entrepreneur is engaged in active, dynamic and competitive economic striving, in a continuing pursuit of opportunity». Infine, Kirzner (1973) definisce *alert entrepreneur* colui che, a differenza di altri, evidenzia una maggiore propensione a sfruttare queste opportunità. Un rilevante set di opportunità viene offerto proprio dalle politiche di sviluppo rurale, le quali supportano gli

imprenditori con un pacchetto di misure specifiche e finalizzate al miglioramento della competitività aziendale, alla valorizzazione delle produzioni, alla diversificazione dell'attività agricola, all'acquisizione di conoscenze e competenze (McElwee, 2005). Il consumo di politiche è pertanto ascrivibile ad alcune dimensioni chiave del processo imprenditoriale e che si ritrovano nel meccanismo di accesso stesso al mercato delle politiche (Vesala *et al.*, 2007):

- *risk-taking*: l'assunzione del rischio dipende dal fatto che la domanda di politiche può essere accettata o meno e, in ogni caso, comporta dei costi di accesso al mercato delle politiche; ciò è particolarmente vero nel caso di consumo di politiche di sviluppo rurale del primo e del terzo asse, le quali presuppongono un cofinanziamento da parte dell'imprenditore agricolo;
- *growth orientation*, nel senso che l'accesso alle politiche di investimento rappresenta lo strumento per perseguire strategie di sviluppo aziendale;
- *innovativeness*, visto che i fondi ottenuti sono generalmente utilizzati per introdurre traiettorie innovative, finalizzate solitamente ad attivare percorsi di riposizionamento funzionale dell'agricoltura, meglio noti come *boundary shift* (Banks *et al.*, 2002).

Il meccanismo imprenditoriale appena descritto assume natura collettiva nel momento in cui viene trasferito nell'ambito delle aziende familiari agricole³. In questo caso la strategia aziendale dipende dalla situazione familiare (Jervell, 2011): ciò significa che diventano aspetti rilevanti nei processi di analisi la dimensione familiare, la localizzazione nel ciclo vitale, le prospettive di ricambio generazionale della famiglia.

Sebbene vi sia una copiosa letteratura sul tema del ruolo del contesto familiare nelle decisioni strategiche aziendali, questo lavoro intende fornire una prospettiva relativamente innovativa del meccanismo decisionale familiare. In particolare, intende enfatizzare il ruolo dei coadiuvanti familiari nel processo di decisione di consumare politiche di sviluppo rurale. Inoltre, l'indagine intende associare alla dimensione demografica anche quella territoriale, articolando l'analisi per aree individuate nei piani regionali per lo sviluppo rurale, quindi considerando le diverse caratteristiche dei territori rurali nel processo di adozione delle politiche. In effetti, la programmazione per lo sviluppo rurale discrimina la logica di intervento, e quindi differenzia le misure previste, sulla base del contesto territoriale di riferimento per le aziende agricole. Ad esempio, le misure del terzo asse sono previste esclusivamente per le zone rurali. Esiste dunque una questione di importanza relativa nell'accesso alle politiche e di un tasso atteso di consumo di alcu-

³ *A family business perspective can enrich research on entrepreneurship in agriculture* (Jervell, 2011: 54).

ne politiche maggiore in alcuni territori rispetto ad altri. Tutto ciò, peraltro, non sempre si verifica nella realtà, visto che, come alcune indagini hanno evidenziato, emergono spesso problemi di *path-dependency* nel consumo di politiche.

3. Metodologia

Il consumo di politiche può essere assimilato alla capacità delle aziende di ottenere finanziamenti dai programmi di sviluppo rurale previsti dalle regioni. In quest'ambito, come accennato, lo scopo del nostro lavoro è quello di analizzare il consumo di politiche all'interno di aziende familiari agricole operanti nella Regione Lazio, in Italia. A tale scopo, sono state utilizzate alcune informazioni contenute in due banche dati fornite dalla regione Lazio⁴. La prima, riguardante le domande finanziate nel PSR 2007-2013, contiene l'elenco delle misure con indicazione sia degli importi liquidati, che dei soggetti beneficiari. La seconda banca dati contiene il microdato rilevato dal VI Censimento Generale dell'Agricoltura; in particolare, la disponibilità delle informazioni contenute nella sezione V, denominata "lavoro e attività connesse" ha consentito di identificare una tipologia familiare agricola già utilizzata in uno studio condotto in precedenza (De Rosa, Bartoli, 2013), nel quale viene preso in considerazione il ruolo del coadiuvante familiare impegnato prevalentemente/esclusivamente (p/e) o non (np) nell'attività aziendale. Lo schema sottostante illustra l'esito della classificazione e quindi le tipologie familiari, articolate in base alla presenza del coadiuvante e alla localizzazione nel ciclo vitale (giovani, mature, anziane).

Tipologia aziendale familiare		
Azienda giovane e coadiuvante/i non giovane - p/e - np	Azienda matura e coadiuvante /i giovane - p/e - np	Azienda matura e coadiuvante/i giovane - p/e - np
Azienda giovane e altro (il coadiuvante può essere giovane oppure può non esserci un coadiuvante)	Azienda matura e altro (il coadiuvante può essere anziano, maturo oppure può non esserci un coadiuvante)	Azienda anziana e altro (il coadiuvante può essere maturo, anziano oppure può non esserci un coadiuvante)

Fonte: De Rosa, Bartoli, 2013

⁴ La disponibilità del database è dovuta a una convenzione tra l'Università di Cassino e del Lazio Meridionale e la Regione Lazio.

L'analisi del legame tra la composizione dell'impresa familiare ed il consumo di *policy*, è stata possibile dopo un'operazione di *record linkage*. L'informazione riguardante la localizzazione territoriale delle aziende ha permesso di collocarle in una delle aree PSR, ovvero:

A: poli urbani;

B: aree ad agricoltura intensiva e specializzata;

C: aree rurali intermedie;

D: aree rurali con problemi complessivi di sviluppo.

Il lavoro prende in considerazione le misure contenute nel secondo pilastro della politica agricola comunitaria, in particolare quelle relative al periodo di programmazione 2007-2013. La politica di sviluppo rurale fornisce un supporto pluriennale alle aziende, distribuendo risorse articolate in quattro assi prioritari di intervento. Il secondo asse prevede misure a superficie, ovvero eroga indennità legate all'impegno degli agricoltori ad adottare modelli di agricoltura sostenibile. Gli agricoltori sono pertanto indennizzati per i mancati redditi legati al rispetto di tali impegni. Negli assi I e III sono invece contenute misure di investimento, destinate a supportare la competitività dell'agricoltura e la diversificazione economica nei territori rurali. A differenza di quelle del secondo asse, le misure del primo e del terzo asse sono legate ad una attività strettamente imprenditoriale, nella quale è prevista una assunzione di rischio. Come evidenziato da Davidova *et al.* (2013: 59):

In contrast to the annual direct payments offered in Pillar 1 of CAP, Pillar 2 aid can be offered in a wide variety of forms including both investment aid and regular annual payments within a multi-annual contract, and the basis of aid can vary according to the precise mix of purposes for which it is intended, in ways which reflect the characteristics of the local situation. [...] In addition, the multi-annual nature of some payments – those for natural handicap, for agri-environment and for early retirement – offers to beneficiaries a valuable element of stable income, which may be particularly attractive to those small and potentially vulnerable SSFs which have few other income sources.

In questo contesto di riferimento, la nostra ipotesi è che il ciclo vitale della famiglia e la composizione del nucleo familiare potrebbero influenzare l'accesso alle politiche di sviluppo rurale. Più precisamente, la presenza di coadiuvanti impegnati in azienda potrebbe originare un processo decisionale di tipo collettivo, che influenza, da un lato, la scelta di consumare le politiche, dall'altro, la tipologia di misure (dei diversi assi) da privilegiare. Questa prospettiva di analisi sembra essere stata poco esplorata nella letteratura in materia. Il nostro contributo cerca di colmare questo gap, proponendo una verifica empirica relativamente originale.

In base ai dati così acquisiti è stato calcolato un indicatore di specializzazione nel consumo di politiche, che confronta la rilevanza del consumo per tipologia familiare rispetto all'importanza della stessa tipologia familiare sul totale delle aziende regionali. In particolare, l'indice è espresso attraverso la formula seguente:

$$Rdp_{spi} = \frac{X_{ij}/X_j}{X_{.i}/X_{..}}$$

Dove:

X_{ij} = domande presentate/contributi relativi alla misura j e alla tipologia familiare i

X_j = domande presentate/contributi relativi alla misura j a prescindere dalla tipologia familiare

$X_{.i}$ = domande presentate/contributi relativi alla tipologia familiare i a prescindere dalla misura

$X_{..}$ = Totale domande presentate/contributi

L'indicatore è stato calcolato sia a livello aggregato che per ciascuna misura⁵; inoltre, come accennato, si è tenuto conto anche della localizzazione delle aziende nelle quattro aree PSR individuate dal piano regionale laziale.

4. Risultati

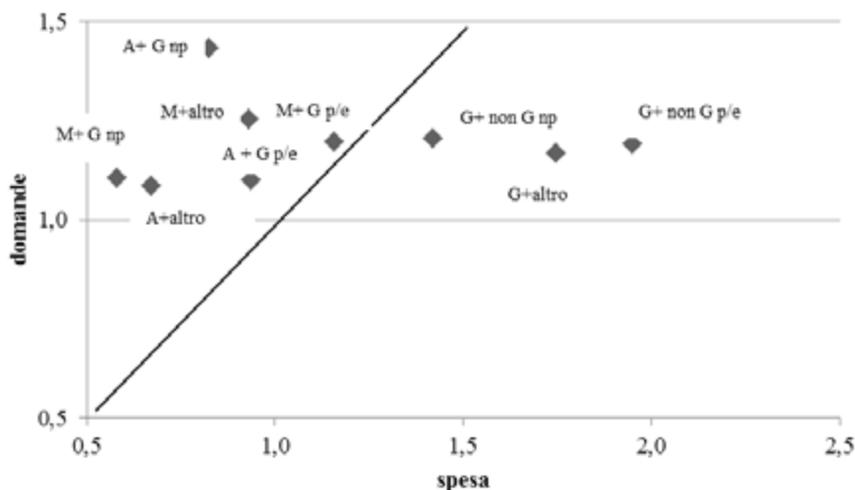
Secondo quanto esposto nella nota metodologica, i risultati sono illustrati distinguendo la prospettiva familiare, che in seguito è associata alla dimensione territoriale.

4.1 La prospettiva familiare

La figura 1 incrocia il dato di specializzazione relativo alle domande di finanziamenti e alla spesa finanziata per ciascuna tipologia di azienda familiare. Le tipologie collocate al di sotto della bisettrice ma al di sopra di valori unitari evidenziano tassi di performance relativamente maggiori, con una elevata percentuale di aziende che hanno presentato domanda, cui corrisponde anche una elevata capacità di ottenere finanziamenti.

⁵ L'indice calcolato per ciascuna misura è leggermente differente: esso prevede, al denominatore, il totale dei finanziamenti concessi per tipologia familiare, rispetto al totale dei finanziamenti delle aziende familiari laziali.

Fig. 1. Posizionamento dell'azienda familiare in base alla specializzazione delle domande e dei finanziamenti ottenuti

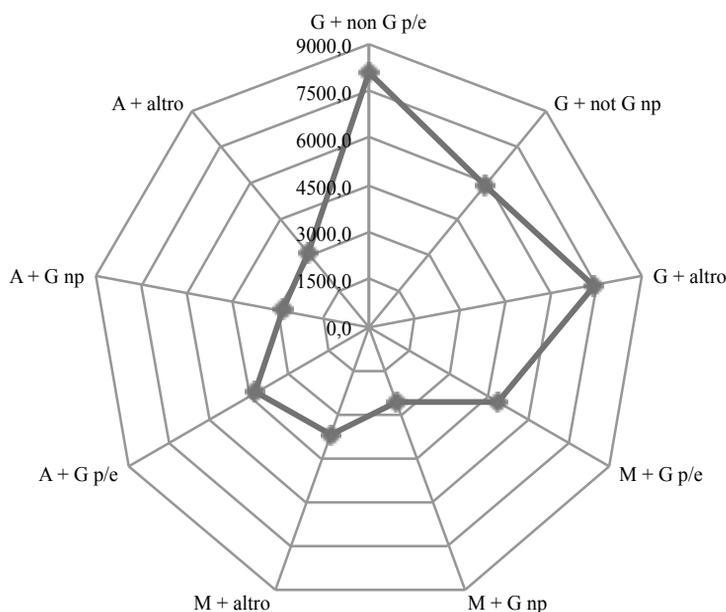


Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT e Regione Lazio

Nel complesso, le domande sono distribuite in maniera abbastanza equilibrata tra le diverse tipologie aziendali familiari, mentre l'indicatore relativo alla spesa segna una netta dicotomia all'interno del ciclo vitale: come si può notare dal grafico, infatti, le famiglie più giovani sono localizzate a destra della bisettrice, pertanto segnalano una maggiore capacità di attrarre finanziamenti. Se, pertanto, l'indicatore di specializzazione relativo alle domande presentate non segnala, se non parzialmente, differenze legate alla composizione del nucleo familiare e alla localizzazione nel ciclo vitale, d'altra parte, l'ottenimento di finanziamenti appare assai più significativo nelle famiglie giovani. Analizzando poi l'impatto dei coadiuvanti, emerge una notevole differenza nel contributo offerto da quelli prevalenti o esclusivi. Infatti, la presenza di un coadiuvante (non giovane) esclusivo o prevalente garantisce performance migliori sul mercato delle politiche, favorendo una maggiore capacità di ottenere finanziamenti necessari per supportare gli investimenti aziendali. L'influenza positiva del coadiuvante è riscontrata in tutte le fasi del ciclo vitale, sebbene con tendenze decrescenti quando, come accennato, si passa dalla fase giovane a quella matura e anziana.

Considerazioni analoghe si possono fare analizzando i contributi medi ottenuti dalle aziende (Fig. 2)⁶. Anche in questo caso, i nuclei familiari più giovani denotano una capacità relativamente maggiore di attrarre finanziamenti, mostrando un potenziale elevato in termini di capacità di progettazione e di supporto alla crescita aziendale. Come visto in precedenza e in linea con gli obiettivi della nostra indagine, è opportuno evidenziare che la presenza di coadiuvanti prevalenti o esclusivi (non necessariamente giovani) favorisce una maggiore contribuzione media rispetto agli altri nuclei familiari.

Fig. 2. Contributi medi aziendali per tipologia familiare



Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT e Regione Lazio

Entrando in maggiore dettaglio, si evince come la presenza di un coadiuvante prevalente o esclusivo, non necessariamente giovane, garantisca perfor-

⁶ Il contributo medio è calcolato rapportando i finanziamenti erogati sul totale delle aziende della classe tipologica familiare.

mance di consumo relativamente maggiori: in ciascuna fase del ciclo vitale, la prevalenza/esclusività del coadiuvante colloca al primo posto la tipologia familiare di riferimento. la non esclusività del coadiuvante colloca al terzo posto la tipologia familiare di riferimento (Tab. 1).

Tab. 1. Contributi medi per tipologia familiare

Tipologia familiare	Contributo medio
Giovane + coadiuvante non giovane p/e	8.152,1
Giovane + coadiuvante non giovane np	5.853,7
Giovane + altro	7.455,6
Maturo con coadiuvante giovane p/e	4.825,8
Maturo con coadiuvante giovane np	2.680,1
Maturo + altro	3.708,7
Anziano con coadiuvante giovane p/e	4.239,4
Anziano con coadiuvante giovane np	2.856,5
Anziano + altro	3.081,7

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT e Regione Lazio

4.2 La prospettiva territoriale

La prospettiva territoriale illustra i risultati dell'indagine articolati per localizzazione territoriale delle aziende; sono state pertanto evidenziate le domande di politica divise per tipologia aziendale familiare e per area del PSR, così come individuate nel piano regionale di sviluppo rurale. In particolare, sono stati calcolati anche in questo caso indici di specializzazione del consumo di politiche. La tabella 2 evidenzia i dati relativi alla specializzazione nel consumo di politiche delle diverse tipologie familiari, disaggregati per area del PSR e articolati anche per misura consumata⁷.

L'articolazione proposta consente di aggiungere ulteriori informazioni a quanto detto in precedenza: un primo elemento di riflessione scaturisce dal fatto che, nel dettaglio delle singole misure, appare più netta la distinzione basata sul ciclo vitale. Inoltre, le famiglie giovani e quelle mature si differenziano

⁷ Per semplificare la presentazione del dato, sono state unificate le tipologie familiari con coadiuvante prevalente e non prevalente. La descrizione dettagliata delle misure è consultabile sul sito della Regione: www.agricoltura.regione.lazio.it

Tab. 2. Specializzazione nel consumo di politiche: tipologie familiari, aree del PSR e misure

	G + coad. non. G	G + altro	M + coad. G	M + altro	O + coad. G	O + altro
AREA A						
111	3,3	2,3				
112	2,5	2,4		0,1		
114	1,9	2,4		0,2		0,2
121	1,6	1,4	0,9	0,8	0,8	0,3
132		3,4				
133		3,4				
144	0,2	1,2	1,7	1,1	0,1	0,3
211	1,3	0,6	1,0			5,1
212	0,4	0,5	1,2	1,3	1,3	1,5
214		0,9	1,3	1,7		
216	0,0	0,3	0,8	0,5	2,3	5,1
227				3,1		
AREA B						
111	2,8	1,3		0,7		
112	3,0	1,8	0,2	0,1	0,2	
113				2,7		
114	2,1	1,8	0,8	0,3		
121	0,9	1,2	0,9	0,9	2,0	0,6
123		2,5	2,6			0,4
132		3,4				
211	0,1	0,4	0,1	2,3	0,7	0,1
212	0,5	1,1	3,1	0,8		0,6
214	0,6	0,5	1,0	1,4	0,3	1,9
215	0,6	0,9	2,8	0,8		1,2
221	0,5	0,6	0,3	0,8		4,9
224				2,7		
311	1,4	0,5	1,6	1,3		0,7

(Continua a pagina 120)

(Continua da pagina 119)

	G + coad. non. G	G + altro	M + coad. G	M + altro	O + coad. G	O + altro
AREA C						
111	1,9	2,1	1,0	0,2		
112	2,4	2,1	0,2	0,2	0,2	
113			4,3	1,7		
114	2,2	2,1	0,3	0,3	0,2	
121	1,7	1,4	0,7	0,7	0,5	0,2
123	1,5	0,5	3,3	0,1		2,3
125		4,0				
132	1,0	1,0	0,3	1,3		0,7
133						
144	0,7	1,3	1,3	1,3		
211	0,6	0,6	1,6	1,6	0,4	0,2
212	0,7	0,7	0,8	1,5	0,6	0,7
214	0,4	0,6	1,3	1,2	1,5	1,7
221	0,1	0,6	0,4	1,5	2,7	1,8
224			11,1			
311	1,3	0,7	0,8	1,4		0,3
AREA D						
111		3,0				
112	2,2	1,8		0,1		
113				2,8		
114	2,0	1,8	0,2	0,2		
121	1,5	1,4	1,0	0,5	1,0	0,0
123		0,6		2,3		
132	2,4	1,1		0,7		
144			4,8	1,5		
211	0,7	0,7	0,9	1,5	0,2	0,2
212	1,0	0,4	2,6	1,2		0,5
214	0,5	0,6	1,5	1,3	2,3	2,4
221		0,1		0,4	3,3	16,3
311	0,3	1,2	1,0	1,2		0,7

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT e Regione Lazio

particolarmente da quelle localizzate nella fase anziana del ciclo vitale. Infatti, queste evidenziano una maggiore specializzazione nel consumo di misure di investimento, laddove le famiglie anziane privilegiano l'utilizzo di misure del secondo asse, cosiddette misure a superficie. La logica che informa queste ultime giustifica la prevalenza delle stesse all'interno delle aziende più anziane. La considerazione del ruolo dei coadiuvanti è anche in questo caso giustificata, viste le differenze emerse nelle diverse fasi del ciclo di vita.

- Iniziando dalle aziende familiari giovani, emerge una struttura dicotomica di consumo di politiche tra le aziende con coadiuvanti e le altre. Come si può notare dalla tabella, nei poli urbani e nelle aree ad agricoltura intensiva e specializzata le famiglie con coadiuvante non giovane tendono a focalizzarsi su un set limitato a quattro misure chiave, che ricadono nel pacchetto giovani. Poco incisive sono, ad esempio, le misure per accrescere il valore aggiunto dei prodotti agricoli, che invece si possono ritrovare nell'altra tipologia familiare giovane, la quale denota un maggior ventaglio di specializzazione. Passando alle zone rurali, la specializzazione nel consumo di politiche appare più omogenea; tendono, infatti, a ridursi le differenze tra le due tipologie familiari, concentrate attorno alle misure classiche (formazione/informazione/consulenza, ammodernamento aziendale, ricambio generazionale). A differenza degli altri due poli territoriali, emerge una prevalenza di accesso a misure finalizzate ad accrescere il valore aggiunto dei prodotti agricoli da parte delle famiglie con coadiuvanti in una fascia di età diversa da quella del conduttore.
- Per quanto riguarda le famiglie mature, emerge una struttura di consumo in parte simile alla precedente, con azioni finalizzate ad investimenti aziendali; tuttavia, il ventaglio di misure utilizzate si amplia, per comprendere anche misure a superficie, legate dunque alla dimensione ambientale dell'attività agricola. Le differenze tra le zone territoriali sembrano attenuarsi mentre, com'era lecito attendersi, all'interno delle tipologie familiari emerge una maggiore propensione ad accendere misure di prepensionamento in contesti caratterizzati dalla presenza di coadiuvanti giovani.
- Le aziende anziane preferiscono non consumare politiche di investimento proprio perché si tratta di interventi pluriennali. Le aziende condotte da anziani, invece, preferiscono accedere ad interventi che contemplano pagamenti annuali, quindi si orientano su misure con orizzonte temporale più limitato. Non serve a modificare tale preferenza, questo forse un dato meno scontato, la presenza di assistenti giovani, magari anche disposti a subentrare in azienda.

Un'ultima notazione 'trasversale' riguarda la bassa propensione ad attivare interventi del terzo asse, in particolare misure destinate ad incentivare la diversificazione dell'attività agricola. Se è vero che la diversificazione economi-

ca aziendale rappresenta una strategia più volte sottolineata in letteratura per la sopravvivenza e la resilienza delle aziende familiari di piccole dimensioni (Davidova, Thomson, 2014; Meert *et al.*, 2005), dalla nostra indagine non sembra che questa sia stata privilegiata nelle aziende familiari della regione di riferimento. In sintesi, richiamando una felice espressione di Marotta e Nazzaro (2011; 2012), solo in alcuni casi le strategie aziendali si sono orientate verso la creazione di un vero portafoglio di valori, attraverso l'accesso a misure di qualificazione e valorizzazione dei prodotti e di diversificazione dell'attività agricola.

5. Conclusioni

L'obiettivo di verificare l'influenza di variabili di natura strettamente demografica sulla propensione ad adottare politiche di sviluppo rurale non sembra inopportuno. Se, come sostengono alcuni autori, le politiche del secondo pilastro rappresentano e rappresenteranno ancora di più in futuro lo strumento essenziale per indirizzare le scelte strategiche delle imprese familiari (Hennessy, 2014), è necessario approfondire sia il tasso di consumo di tali politiche, che le motivazioni che ne limitano il consumo stesso. In questo contributo si è focalizzata l'attenzione sul primo aspetto; in particolare, l'indagine svolta ha inteso proporre una classificazione dell'azienda agricola basata sulla composizione familiare e sulla presenza di coadiuvanti familiari, nell'ipotesi che tale presenza possa fornire un qualche supporto decisionale strategico a quello che, espresso in ambito familiare, è un processo imprenditoriale di tipo collettivo. L'ipotesi che l'intera famiglia supporti il rischio di business sembrerebbe essere comprovata dalla differente influenza esercitata dai membri della famiglia diversi dal conduttore. Per quanto questa indagine rappresenti uno studio preliminare, quindi necessiti di ulteriori verifiche ed approfondimenti, si ritiene che la pista di ricerca 'meriti' di essere portata avanti. Inoltre, alla luce dei risultati emersi nel corso della verifica empirica, in questa sede si possono avanzare alcune considerazioni conclusive centrate su tre temi chiave:

1. ciclo vitale, presenza di coadiuvanti e accesso alle politiche di sviluppo rurale; come era lecito attendersi e come ampiamente dimostrato nella letteratura in materia, esiste una correlazione inversa tra la localizzazione nel ciclo vitale e consumo di *policy*: le famiglie più giovani mostrano alti tassi di performance sul mercato delle politiche, rispetto a quelle mature e anziane. A nostro avviso, rispetto ad altri studi condotti sul tema, il nostro contributo è incentrato sulla rilevazione dell'apporto del coadiuvante (o dei coadiuvanti) familiare nel processo decisionale. Come si è visto analizzando i dati sui contributi medi finanziati, la decisione collettiva sul consumo

di politiche e su quali tipologie di misure utilizzare 'risente' notevolmente della figura del coadiuvante in ciascuna fase del ciclo vitale, evidenziando una maggiore capacità di attrarre il finanziamento. Più precisamente, il contributo offerto dal coadiuvante esclusivo o prevalente si differenzia notevolmente da quello offerto da altre tipologie di coadiuvanti familiari o non familiari. Le trasformazioni aziendali, che si traducono in scelte di ammodernamento strutturale, piuttosto che di valorizzazione o diversificazione della produzione agricola, sono l'esito di un processo collettivo nel quale la figura del coadiuvante è fondamentale; di questo sarebbe opportuno tener conto anche per una migliore finalizzazione (o targetizzazione delle politiche);

2. imprenditorialità e consumo di policy; l'accesso e il consumo di politiche di sviluppo rurale è stato assimilato ad una vera e propria attività imprenditoriale, che supporta strategie di crescita aziendale e di innovazione, ma che comporta anche l'assunzione del rischio di impresa. Nell'ambito di analisi prescelto, il processo imprenditoriale si configura come collettivo, in quanto assorbe tutte le energie imprenditoriali dei vari membri della famiglia. Il ciclo vitale e la composizione della famiglia, dunque, influenzano questo comportamento, evidenziando differenti prospettive di consumo di *policy*: in particolare, l'analisi mostra come le famiglie più anziane privilegino il consumo di misure a superficie (II asse), laddove quelle giovani e mature consumano soprattutto misure di investimento, nelle quali l'azione imprenditoriale è più evidente. Da questo punto di vista, si può affermare che il consumo di politiche da parte delle aziende più anziane presenta impatti positivi sul rafforzamento della multifunzionalità dell'agricoltura, in relazione soprattutto alla dimensione ambientale⁸. Le famiglie giovani e mature, invece, attivando misure di qualificazione dei prodotti, ammodernamento strutturale e diversificazione dell'azienda agricola, tendono prevalentemente ad incentivare tutte le dimensioni dell'agricoltura multifunzionale;
3. aspetti territoriali; l'articolazione dell'analisi per aree con diverso grado di ruralità, come previste dal piano regionale di sviluppo rurale, evidenzia pochi scostamenti in termini di misure utilizzate. Ciò differenzia i nostri risultati da quelli presentati in altre indagini, relativi ad altre regioni italiane. Ad esempio, nella regione Campania, gli strumenti a supporto della diversificazione del reddito agricolo, contenuti nel terzo asse, sono stati ampiamente utilizzati in zone rurali con problemi complessivi di sviluppo,

⁸ Evidentemente, tutte le misure dei tre assi del PSR sono pensate all'interno della matrice della multifunzionalità agricola, qui si intende sottolineare il contributo alla componente ambientale offerto dalle scelte delle aziende più anziane.

come ad esempio nelle zone di montagna (Marotta, 2007). Nella regione Lazio, invece, le misure specificatamente indirizzate alle aree rurali intermedie e con problemi complessivi di sviluppo risultano sostanzialmente trascurate.

L'interpretazione di queste dinamiche richiede ovviamente di endogenizzare nell'analisi altre variabili esplicative: la letteratura recente ha ad esempio enfatizzato la dimensione legata alle asimmetrie informative e alla scarsa incidenza dei sistemi di consulenza a supporto delle aziende agricole (McElwee, 2006), unitamente ad una sorta di *path-dependency* nel consumo di politiche. A ciò si aggiunga una sorta di atteggiamento conservativo delle imprese nel modificare le proprie abitudini di adozione di strumenti di politica economica, ben evidente nei modelli socio-psicologici (Beedell, Rehman, 2000). Se le strategie di diversificazione economica costituiscono uno strumento essenziale per la resilienza delle piccole imprese familiari (Darnohfer, 2010), emerge una traiettoria aziendale piuttosto differente, almeno in riferimento a quelle strategie che trovano supporto nel finanziamento concesso dalle politiche. Raramente, infatti, emergono consumi di politiche che assecondano tali processi di diversificazione; ciò è vero nelle diverse fasi del ciclo vitale, sebbene alcune eccezioni lascino intendere che vi siano alcune imprese che invece sfruttano pienamente le opportunità offerte dalle politiche.

Alla luce dell'imminente avvio della nuova PAC 2014-2020 e in considerazione dei risultati raggiunti si possono desumere alcune implicazioni. In primo luogo, sebbene alcuni autori evidenzino le difficoltà di accesso al I pilastro, che tende a privilegiare le grandi aziende (Davidova, Thomson, 2014), la riforma promuove un intervento anche per le realtà più piccole, attraverso lo schema per i piccoli agricoltori (Dwyer, 2014). Inoltre, il secondo pilastro offre diverse opportunità 'su misura' (*tailored*) per le aziende familiari. Pertanto, rileva Dwyer (2014), le possibilità per migliorare la persistenza e la resilienza di queste aziende appare migliorata, soprattutto se supportata da idonei interventi da parte degli enti regionali. D'altronde, precisano Davidova e Thomson (2014), se, da un lato, le nuove opportunità contenute nel secondo pilastro rappresentano uno stimolo, d'altra parte, è pur vero che l'introduzione della *reverse modulation* (dal secondo al primo pilastro) può limitare notevolmente questa opportunità.

In quest'ambito, viene auspicata una maggiore integrazione della PAC con i fondi strutturali, attraverso un'azione sinergica che può supportare ulteriormente le aziende familiari nelle diverse fasi del ciclo vitale. Tuttavia, non sembra emergere una reale volontà di integrazione dei fondi, quanto piuttosto l'idea di mantenerli nettamente distinti. Scrive Mantino (2010: 17): «the ERDF and ESF in fact are designed and operate separately from the EAFDR, with strategies that are either non-communicating or communicating at a very generic level of definition».

Infine, le future strategie previste nella programmazione per il periodo 2014-2020 forniscono strumenti innovativi per sostenere le piccole aziende familiari, anche attraverso una semplificazione dei meccanismi di accesso al mercato delle politiche, tuttora gravato da costi di transazione non sempre sormontabili da parte delle imprese. Da questo punto di vista, c'è ancora molto lavoro di ricerca da fare per comprendere le effettive motivazioni che precludono agli agricoltori un pieno accesso alle politiche anche per il futuro periodo di programmazione.

Riferimenti bibliografici

- Abdel Hakim T. (1997). Accumulation productive dans l'agriculture familiale : origines et modalités: études de cas dans la région du Languedoc. In: Abaab A., Campagne P., Elloumi M., Fragata A., Zagdouni L. (eds). *Agriculture familiales et politiques agricoles en Méditerranée: enjeux et perspectives*, Montpellier: CIHEAM, 151-165 (Option Méditerranéenne: Série B. Etudes et recherches; 12)
- Angeon V., Caron P., Lardon S. (2006). Des liens sociaux à la construction d'un développement territorial durable: Quel rôle de la proximité dans ce processus? *Développement Durable et Territoires*, Dossier 7: Proximité et environnement, download: <http://developpementdurable.revues.org/document2851.html> (agosto 2014). DOI: 10.4000/developpementdurable.2851
- Banks J., Long A., van der Ploeg J.D. (2002). *Living Countryside: Rural Development Processes in Europe – The State of the Art*. Doetinchem: Elsevier.
- Beedell J., Rehman, T. (2000). Using social-psychology models to understand farmers' conservation behavior. *Journal of Rural Studies*, 16(1): 117-127. DOI: 10.1016/SO743-0167(99)00043-1
- Ben-Porath Y. (1980). The F-connection: family, friend and firm, and the organization of exchange. *Population and development review*, 6(1):1-30. <http://www.jstor.org/stable/1972655> (agosto 2014).
- Bergstrom T. (1996). Economics in a family way. *Journal of Economic Literature*, 34(4): 1903-1934. <http://www.jstor.org/stable/2729597> (agosto 2014).
- Boschma R.A., Lambooy J.G., Schutjens V. (2002). Embeddedness and innovation, in Taylor M., Leonard S. (eds.): *Embedded enterprise and social capital. International perspectives*. Aldershot: Ashgate.
- Caillavet F., Facchini, F., Moreddu C. (2005). Introduction. *Économie rurale*, 289-290:7-9
- Corsi A., Salvioni C. (2012). Off- and On-Farm Labour Participation in Italian Farm Households. *Applied Economics*, 44(19): 2517-2526. DOI: 10.1080/00036846.2011.566181
- Crowley E. (2013). Family farming – the backbone of sustainable rural development?. *Rural21*, download: <http://www.rural21.com/english/opinion-corner/detail/article/family-farming-the-backbone-of-sustainable-rural-development-0000794/> (agosto, 2014).
- Darnhofer I. (2010). Strategies of family farms to strengthen their resilience. *Environmental Policy and Governance*, 20(4): 212-222.
- Darnhofer I. (2013). Resilience and family farming. Contributing to innovation. Paper presentato alla Conferenza *Family farming: A dialogue towards more sustainable and resilient farming in Europe and the world*, Brussels, 29 November.

- Davidova S. (2014). Small and semi-subsistence farms in the EU: significance and development paths. *Eurochoice*, 13(1): 5-8. DOI: 10.1111/1746-692X.12043
- Davidova S., Bailey A., Dwyer J., Erjavec E., Gorton M., Thompson K. (2013). *Semi-subsistence farming – value and directions of development*. Study prepared for the European Parliament Committee on Agriculture and Rural Development, Brussels, European Union.
- Davidova S., Thomson K. (2014). *Family farming in Europe: challenges and prospects*, document prepared for the European Parliament's Committee on Agriculture and Rural Development, Brussels, European Union.
- De Benedictis M., a cura di (1990). *Trasformazioni agrarie, pluriattività e politiche agrarie*. Roma: INEA.
- De Benedictis M., a cura di (1995). *Agricoltura familiare in transizione*. Roma: INEA.
- De Rosa M., Bartoli L. (2013). Family farm business and access to rural development policies: a demographic perspective. *Agricultural and Food Economics*, 1(12): 1-14. DOI: 10.1186/2193-7532-1-12
- Dwyer J. (2014). CAP Reform Proposals for Small and Semi-subsistence Farms. *Euro Choice*, 13(1): 31-35. DOI: 10.1111/1746-692X.12049
- Errington A., Gasson R. (1993). *The farm family business*. Wallingford: Cab International.
- European Commission (2014). Public Consultation “*The role of family farming, key challenges and priorities for the future*”, download: http://ec.europa.eu/agriculture/consultations/family-farming/summary-report_en.pdf (agosto 2014)
- FAO (2013). 2014 IYFF FAO Concept Note (Modified May 9, 2013). download: http://www.fao.org/fileadmin/templates/nr/sustainability_pathways/docs/2014_IYFF_FAO_Concept_Note.pdf (agosto, 2014).
- Gasson R., Crow G., Errington A., Hutson J., Marsden T., Winter D.M. (1988). The farm as a family business: a review. *Journal of agricultural economics*, 39(1): 1-41. DOI: 10.1111/j.1477-9552.1988.tb00560.x
- Granovetter M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6): 1360-1380. DOI: 10.2307/202051
- Hennessy T. (2014). CAP 2014-2020 tools to enhance family farming: opportunities and limits, document prepared for the European Parliament's Committee on Agriculture and Rural Development, Brussels, European Union.
- Kirzner I. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kuehne G., Bjornlund H., Loch A. (2010). *Why do farmers make non-profit decision?*, RIRDC Publication, Australia.
- Koutsou S., Partalidou M., Petrou M. (2011). Present or absent farm heads? A contemporary reading of family farming in Greece. *Sociologia Ruralis*, 51(4): 404-419. DOI: 10.1111/j.1467-9523.2011.00541.x
- Jervell A.M. (2011). The family farm as a premise for entrepreneurship. In: Alsos G.A., Carter S., Ljunggreen E., Welter F., eds., *Handbook of research on entrepreneurship in agriculture and rural development*. Cheltenham: Elgar.
- Man T.W.Y., Lau T., Chan K.F. (2002). The competitiveness of small and medium enterprises - A conceptualization with focus on entrepreneurial competences. *Journal of Business Venturing*, 17: 123-142. DOI: 10.1016/S0883-9026(00)00058-6
- Mantino F. (2010). *The Reform of EU Rural Development Policy and the Challenges ahead*, Notre Europe.
- Marotta G. (2007). Consumo di politiche e prospettive delle aree rurali in Campania. In: Fallessi A., Galiotta M., Marotta G., eds., *Consumo di politiche e prospettive delle aree rurali nel Mezzogiorno d'Italia*. Milano: F. Angeli.

- Marotta G., Nazzaro C. (2011). Verso un nuovo paradigma per la creazione di valore nell'impresa agricola multifunzionale. Il caso della filiera zootecnica. *Economia Agro-Alimentare*, (1-2): 1-36. DOI: 10.3280/ECAG2011-001011
- Marotta G., Nazzaro C. (2012). Modelli di responsabilità sociale nell'impresa agricola multifunzionale. *Agriregionieuropa*, 29.
- Mathews A. (2013). *Family farming and the role of policy in the EU*, download: <http://capreform.eu/family-farming-and-the-role-of-policy-in-the-eu/> (agosto, 2014).
- McElwee G. (2005). *A literature review of entrepreneurship in agriculture*. ESoF, University of Lincoln.
- McElwee G. (2006). The enterprising farmer: a review of entrepreneurship in agriculture. *Royal Agricultural Society of England Journal*, 167: 66-75.
- Meert H., van Huylenbroeck G., Vernimmen T., Bourgeois M., van Hecke E. (2005). Farm household survival strategies and diversification on marginal farms. *Journal of Rural Studies*, 21: 81-97. DOI: 10.1016/j.jrurstud.2004.08.007
- Sabbatini M., a cura di (2011). *Pressione socioeconomica e strategie emergenti delle aziende agricole*. Milano: F. Angeli.
- Sabbatini M., Biggeri L., a cura di (2008). *Donne della Terra: i loro "numeri" per e nell'agricoltura*, Atti del convegno, Università di Cassino, ISTAT, ONILFA.
- Vesala K.M., Peura J., McElwee G. (2007). The split entrepreneurial identity of the farmers. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(1): 48-63. DOI: 10.1108/1426000710727881