

INDAGINE

Burocrazia e mercato, i nodi del sistema Italia

Secondo Nomisma, quasi la metà delle imprese agricole nazionali ritengono di non essere sufficientemente competitive.

La strada da battere è una maggiore aggregazione dell'offerta.

ROMINA FILIPPINI
SILVIA ZUCCONI
Nomisma, Bologna

Il funzionamento delle politiche e dei mercati, assieme alle dinamiche di consumo, hanno favorito negli ultimi anni intensi fenomeni competitivi nell'agroalimentare, condizione nuova per gli operatori di un settore tradizionalmente *price taker* e storicamente supportati da programmi di sostegno pubblico. Essere competitivi è oggi condizione indispensabile per un'impresa che vuole sopravvivere e ciò significa collocarsi in posizione di vantaggio rispetto ai concorrenti, grazie alla capacità espressa su un'insieme di elementi che definiscono sia le caratteristiche del prodotto, sia la gestione del processo di produzione.

L'indagine Nomisma sulle aziende agricole italiane svolta nell'ambito dell'XI Rapporto, presentato nel dicembre scorso, ha misurato i fattori chiave in grado di determinarne il successo, ossia le leve competitive capaci di influenzare la *performance* dell'impresa o, viceversa, le criticità che ne impediscono un adeguato ritorno economico. La misu-

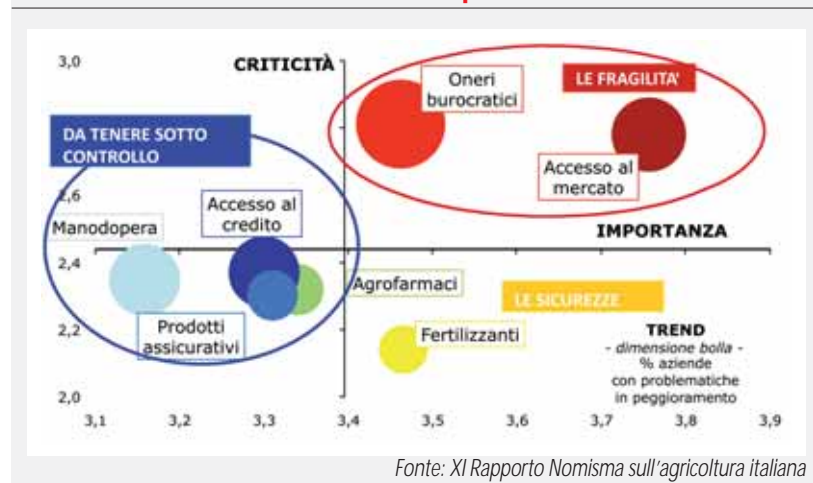
razione del ruolo dei fattori di competitività si è basata su tre parametri: il contributo al successo, la complessità di gestione e l'andamento, rispetto agli ultimi dieci anni, delle problematiche connesse. Sulla base di tale criteri, è possibile raggruppare i fattori competitivi in tre gruppi

I FATTORI CRITICI

In primo luogo troviamo i fattori che rappresentano le **principali fragilità** del sistema agricolo italiano: *oneri burocratici* e *accesso al mercato* sono gli elementi che maggiormente mettono in discussione la competitività delle aziende. Entrambi i fattori rivestono un ruolo centrale: il 62% degli imprenditori - secondo l'indagine - ritiene determinante la competenza nella gestione degli adempimenti burocratici per il successo dell'azienda; ulteriore enfasi (83%) è attribuita alla capacità di collocare in maniera ottimale il prodotto sul mercato. A fronte di una riconosciuta elevata importanza, forti sono le criticità associate a tali fattori: un terzo delle aziende li ritiene infatti un problema urgente da risolvere.

Burocrazia e accesso al mercato rappresentano quindi punti deboli del sistema e negli ultimi dieci anni le capacità di presidio di tali fattori sono sempre più venute meno. Quasi la metà delle aziende italiane hanno acuito le proprie difficoltà nel collocare efficacemente il prodotto sul mercato. Solo le aziende agricole di dimensioni più grandi (con fatturato superiore a 250 mila euro) hanno gli strumenti per gestire il problema. Mentre sono le aziende del settore ortofrutticolo a presentare le maggiori criticità al riguardo, scontando a proprie spese gli effetti del forte aumento dei prezzi alla produzione (+13% dal 2007 al 2008), non accompagnato da un analogo incremento dei prezzi al consumo (+4,5%). Le piccole aziende

Fig. 1 - L'Italia agricola: il posizionamento dei fattori competitivi.



ortofrutticole, in particolare, sono schiacciate fra marginalità sempre più ridotte e scarso riconoscimento di un valore spesso fondato sull'eccellenza qualitativa.

Per affrontare (e superare) tali fragilità, il sistema agricolo italiano dovrà muoversi verso l'individuazione di strumenti di aggregazione che permettano alle imprese meno dimensionate di conquistare posizioni più attive sul mercato. Una strada complementare o alternativa alla crescita è l'evolversi di strategie competitive tramite percorsi di diversificazione, dove la tipica attività di produzione agricola viene integrata con funzioni di tipo sociale, culturale, ecologico e paesaggistico, puntando così su nuove fonti di reddito, quali il turismo rurale, l'attività didattica, la trasformazione aziendale dei prodotti e la filiera corta, svolgendo anche un ruolo di mantenimento della vitalità dei contesti rurali.

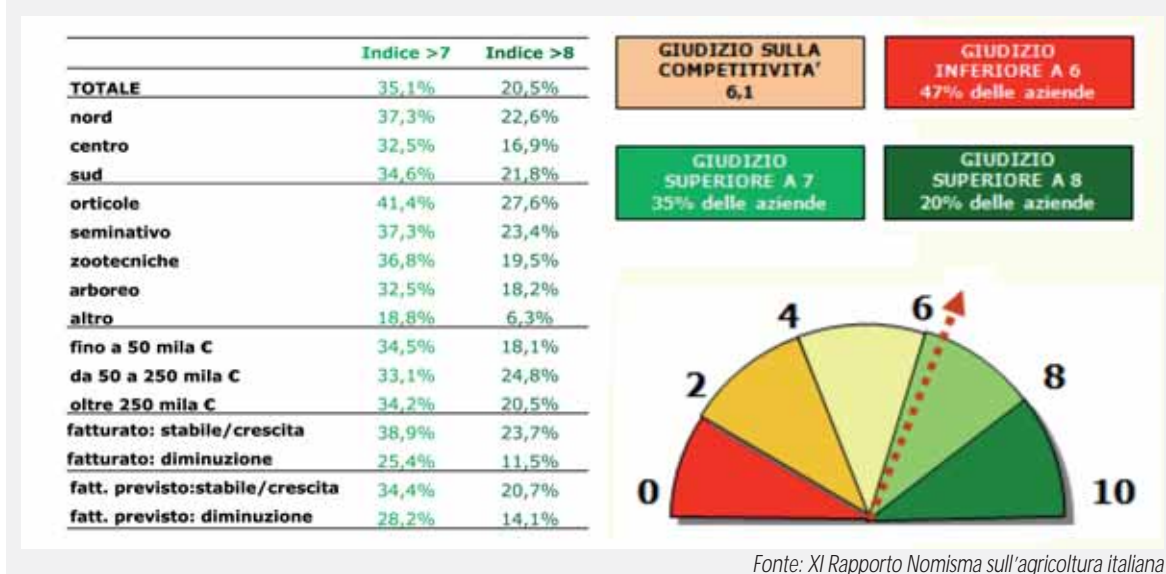
IL FARDELLO DELLA CARTA

Le aziende agricole italiane, però, non sono "blocate" solo dalle difficoltà di trovare nuovi canali di vendita, ma anche perché ogni giorno devono fare i conti con una burocrazia che certo non agevola lo svolgimento delle molteplici attività imprenditoriali. Gli oneri burocratici ed amministrativi - prosegue l'indagine - rappresentano un problema per il 43% degli imprenditori agricoli e più di tre aziende su cinque ne denunciano un netto peggioramento negli ultimi dieci anni. Chi denuncia le maggiori difficoltà sono proprio le aziende di dimensioni economiche più grandi: proprio laddove risiedono i migliori presupposti di competitività, gli oneri burocratici diventano particolarmente gravosi, fungendo addirittura da ostacolo al successo dell'attività imprenditoriale.

Accanto ai fattori di fragilità vi è un gruppo di **leve competitive da "tenere sotto controllo"**, che ad oggi non rappresentano un problema grave per il successo dell'azienda, ma che non possono essere trascurate, non solo per la loro importanza strategica, ma anche per l'esacerbarsi, nell'ultimo decennio, delle problematiche connesse. Tra queste "leve" vi sono: *manodopera, accesso al credito, assicurazioni, utilizzo e gestione degli agrofarmaci*.

Ancora una volta - emerge ancora dall'indagine di Nomisma - le grandi aziende presentano maggiori capacità di gestione, soprattutto in merito all'accesso al credito; risultano invece "in affanno" le aziende con conduttore giovane, sicuramente penalizzate dall'onerosità delle garanzie richieste. Per la manodopera anche tra le aziende di dimensioni maggiori si registrano difficoltà: la principale è la

Fig. 2 - L'Italia agricola: la percezione delle imprese sulla competitività.



scarsa reperibilità di personale con formazione professionale adeguata.

Invece le polizze assicurative per la copertura del rischio agricolo (calamità, crisi di mercato, ecc.) non risultano un fattore di prioritaria criticità, anche se occorre considerare che oggi non esistono aziende particolarmente virtuose nella gestione di tali aspetti. Anche l'utilizzo di agrofarmaci non è generalmente percepito come fattore di criticità, quanto piuttosto un punto di forza per l'azienda che ne fa uso. Occorre tuttavia sottolineare che i costi elevati di tali prodotti finiscono per indebolire ulteriormente le imprese di dimensione minore, che si collocano sul mercato già con maggiori difficoltà. Solo i fertilizzanti meritano di essere considerati leve competitive "sicure", in grado di dare un impulso positivo alla redditività aziendale. Le aziende che utilizzano fertilizzanti, pur ritenendo di assoluta importanza tale fattore (42%), non segnalano difficoltà, mantenendo nel tempo le necessarie competenze nell'impiego e nella gestione di tali prodotti. Decisamente competitive rispetto a tale fattore, le aziende di elevata dimensione fondiaria sono in grado di ammortizzare i costi di gestione su ampie superfici ed importanti quantitativi raccolti.

L'INDICE DI COMPETITIVITÀ

Ma che opinione hanno di sé e della propria capacità di competere sul mercato le aziende agricole italiane? Il livello di competitività delle aziende agricole italiane, misurato da un indice sintetico su una scala di valutazione da zero a dieci, conferma la presenza di debolezze diffuse. Nonostante la valutazione media risulti pari a 6,1, il 47% delle imprese non ritiene di esprimere una capacità competitiva

sufficiente. Valutazioni completamente soddisfacenti (giudizio superiore a 7) sono attribuibili al 35% delle imprese, mentre le eccellenze (giudizio superiore a 8) sono solo il 20%.

E quali sono le tipologie di imprese che denotano la maggior capacità competitiva? Le aziende dell'Italia settentrionale, orticole, a seminativo, di grandi dimensioni, con fatturato tendenzialmente crescente, sia reale che previsto, sono quelle che riescono maggiormente a godere di un vantaggio competitivo sulle leve analizzate. È quindi più probabile trovare un'impresa "virtuosa" al Nord, dove quasi 2 aziende su 5 si collocano sui gradini più alti della scala della competitività, piuttosto che al Centro o al Sud. Allo stesso modo la probabilità di incontrare aziende agricole competitive è maggiore nell'ambito delle aziende orticole e a seminativo, piuttosto che tra quelle zootecniche, ad indirizzo arboreo o nelle altre categorie.

Questo quadro suggerisce molti punti su cui riflettere. Il primo elemento evidente è la necessità di una continuità di azione incentrata sull'adozione di strategie in grado di agevolare l'attività imprenditoriale proprio su quei versanti che rappresentano le maggiori fragilità per il sistema. Individuare la strada per semplificare i costi burocratici e arrivare efficacemente sul mercato è l'obiettivo più urgente da raggiungere. Al tempo stesso, definire strategie sinergiche di aggregazione dell'offerta e di incremento della dimensione aziendale rappresenta spesso l'unico antidoto per accrescere la competitività del sistema. Ciò significa individuare un percorso per migliorare le *performance* delle imprese che passa attraverso la risoluzione dei nodi strutturali ancora irrisolti dell'agricoltura italiana. ■