



Come studiare la competitività delle imprese per progettare nuovi servizi: un'indagine sull'agricoltura piemontese

Anna Vagnozzi
INEA



Finalità e strategia di lavoro:

-  ripensare i servizi nel nuovo contesto (regionale, nazionale, globale)
-  ripensarli partendo dai bisogni degli agricoltori e dei territori rurali
-  mettere alla prova alcuni paradigmi teorici di riferimento
-  utilizzare in maniera integrata diversi strumenti di studio



Due elementi in evidenza:

-  il nesso fra competitività e servizi
-  gli strumenti di analisi



Una questione di fondo

Intervento pubblico  Servizi alle imprese

E' ancora sostenibile?

Si, nella misura in cui le politiche richiedono alle imprese una specifica evoluzione e alcune funzioni di interesse generale*

* *Diversi autori stranieri condividono questa impostazione: Cees Lewis e Laurens Klerx (Olanda Wageningen), P. Labarthe (Francia, INRA), W. Rivera (USA)*



Quali servizi ?



L'approccio:

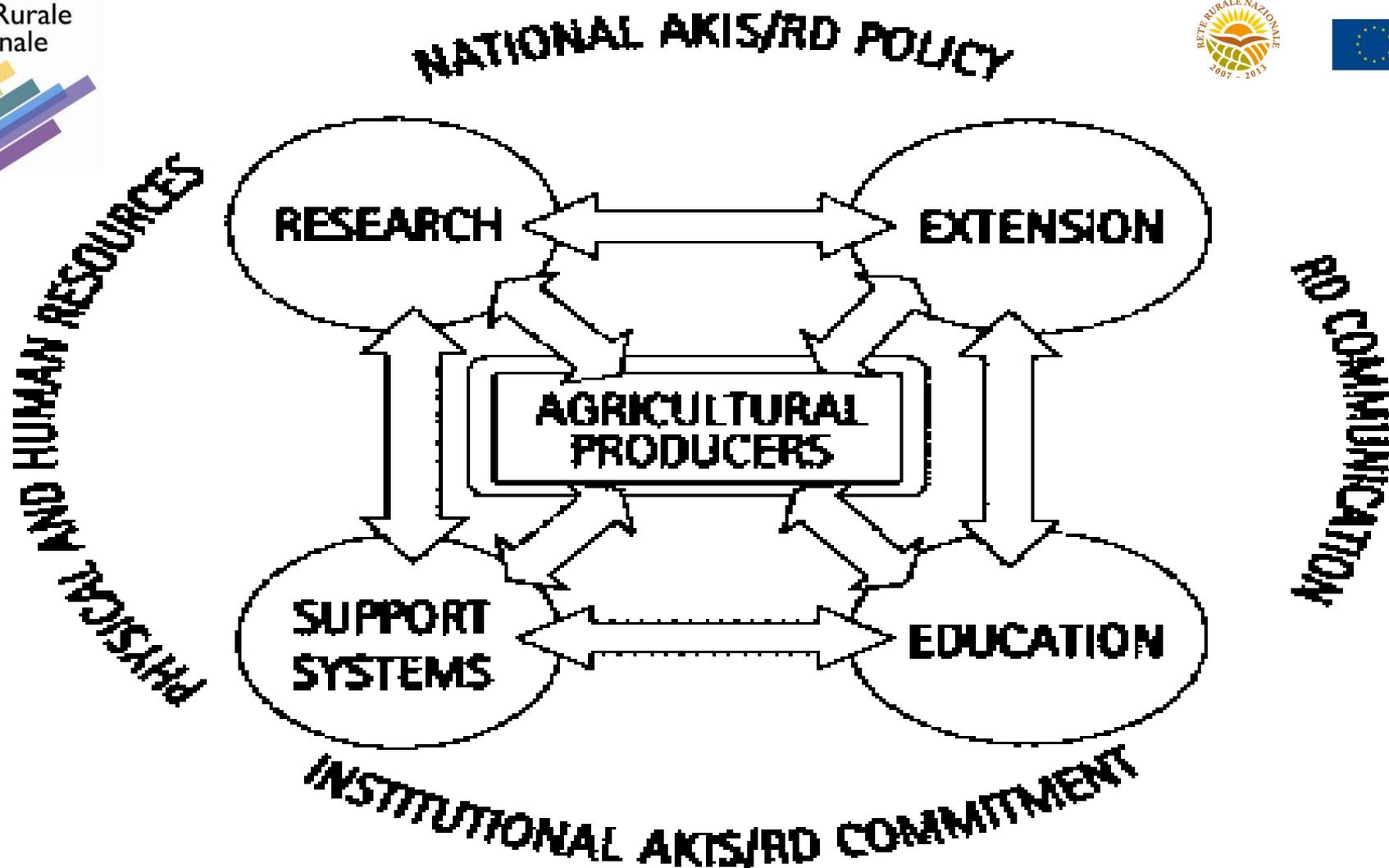
- ☐ crescita consapevole;
- ☐ mediazione fra sapere scientifico e sapere locale;
- ☐ multidisciplinarietà.

L'organizzazione:

- ☐ da sistema a rete;
- ☐ dal tecnico a l'equipe;
- ☐ da intervento destrutturato a progetto;
- ☐ da finanziamento pubblico a finanziamento misto.

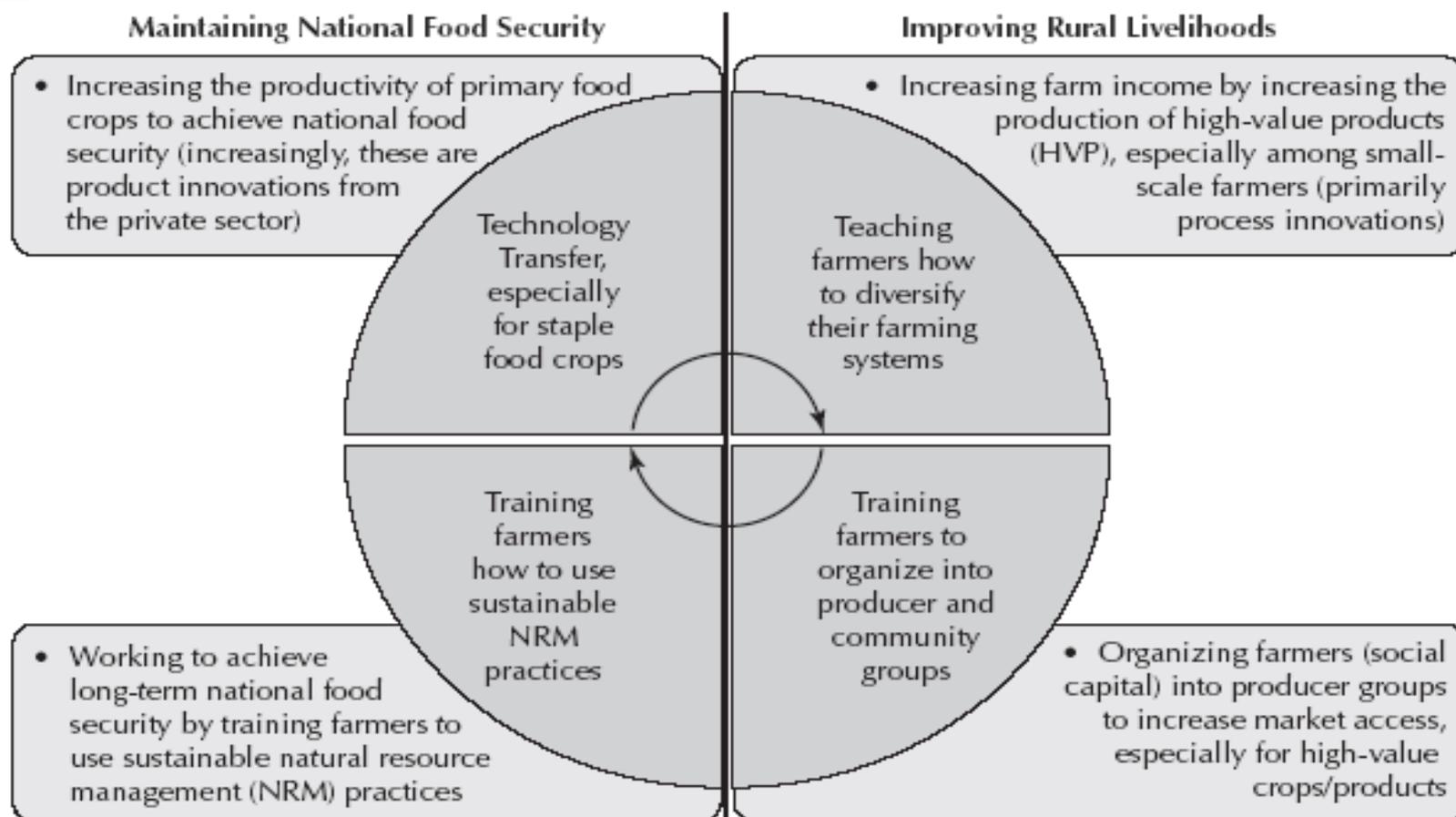
Le competenze:

- ☐ specialisti e integratori;
- ☐ animatori e facilitatori;
- ☐ da “polivalenti” a professionisti.



Fonte: W. Rivera, M. K. Qamar, H. K. Mwandemere “Enhancing coordination among AKIS/RD actors”, FAO, 2005

Figure 1.1 Key Extension Service Functions vis-à-vis National Agricultural Development Goals



Fonte: Burton E. Swanson, Riikka Rajalahti "Strengthening Agricultural Extension and Advisory Systems: Procedures for Assessing, Transforming and Evaluating Extension Systems", The World Bank, 2010



Quale competitività?



La competitività è definita come: “la capacità di acquisire e conservare, con profitto, una quota di mercato, ovvero come la capacità di attrarre risorse e offrire servizi nelle forme richieste dai consumatori praticando prezzi non superiori alla concorrenza e percepando ricavi almeno pari al costo-opportunità dei fattori.” (Pitt e Lagnevik 1998)

“.... sono diversi gli elementi che concorrono a delineare il paradigma della competitività in agricoltura :

- ▣ il mercato come luogo di azione dell'azienda;*
- ▣ l'allocazione razionale delle risorse interne;*
- ▣ il valore del consumatore;*
- ▣ la discriminante del territorio e del suo tessuto sociale;*
- ▣ la spinta al benessere della collettività.”*

Dal rapporto dello studio “La rilevazione del fabbisogno di nuovi servizi per l'agricoltura nel territorio piemontese” Regione Piemonte, INEA, R&P s.r.l.



E' possibile individuare numerosi collegamenti teorici, ma nella realtà operativa?

Quale competitività?

Quali servizi ?

Il mercato
L'efficienza

imprenditore protagonista,
specialisti e integratori progetto

La qualità

mediazione fra sapere scientifico
e sapere locale

La sostenibilità
Il benessere sociale

animatori e facilitatori
multidisciplinarietà

rete,
equipe



L'indagine: le condizioni iniziali

- ❑ La regione Piemonte è in una fase di ripensamento della propria attività di servizio alle imprese
- ❑ Non sono disponibili studi di dettaglio sui fabbisogni delle imprese
- ❑ Sono disponibili informazioni di scenario e strutturali sull'agricoltura e sul sistema dei servizi
- ❑ Studi precedenti su innovazione e imprese hanno evidenziato un legame positivo fra imprese piemontesi e territorio



L'indagine: gli strumenti

L'eterogeneità degli obiettivi e dei temi ha reso quasi indispensabile l'utilizzo di strumenti di analisi sostanzialmente diversi.

Competitività gestionale  Analisi della redditività mediante i dati RICA (2004, 2005, 2006)

Competitività territoriale  Analisi qualitativa dell'approccio al territorio mediante questionario e interviste (2007 - 2008)



Lo scenario: quale agricoltura in Piemonte



- ❑ Agricoltura specializzata sia in termini aziendali che territoriali
- ❑ Comparti portanti: bovini da carne (30%*), cereali (17%), vite e vino (11%)
- ❑ Mercato internazionale dell'agroalimentare: leader per le esportazioni di trasformato, leader per le importazioni di materia prima
- ❑ Politiche: grande interesse per il tema competitività (Asse1- 40% del finanziamento PSR 2007-2013) che si esprime in buone quantità di finanziamenti
- ❑ Servizi pubblici: Alto investimento in servizi di supporto e servizi di informazione, Discreto investimento in servizi di base, Basso in servizi specialistici e servizi gestionali

**valore della produzione ai prezzi di base (2006)*



Prima fase dello studio:



Analisi della redditività delle imprese piemontesi (1)

Obiettivo:

valutazione del reddito netto reale sia nel complesso che nei fattori che lo compongono (capitale fondiario, capitale di esercizio, capitale umano) mediante il confronto con un valore standard, il reddito netto di riferimento, ottenuto prendendo in considerazione alternative effettivamente praticabili.

E' possibile così calcolare

l'**Indice di Redditività (IR)**, ottenuto dal rapporto tra il Reddito Netto reale e Reddito Netto di Riferimento.

Ai fini della classificazione delle aziende si sono costituite quattro classi di redditività:

IR1 con $IR < 0,33$	Redditività bassa
IR2 con $0,33 < IR < 0,66$	Redditività medio-bassa
IR3 con $0,66 < IR < 1$	Redditività medio-alta
IR4 con $IR > 1$	Redditività alta



Prima fase dello studio: Analisi della redditività delle imprese piemontesi (2)

Modalità:

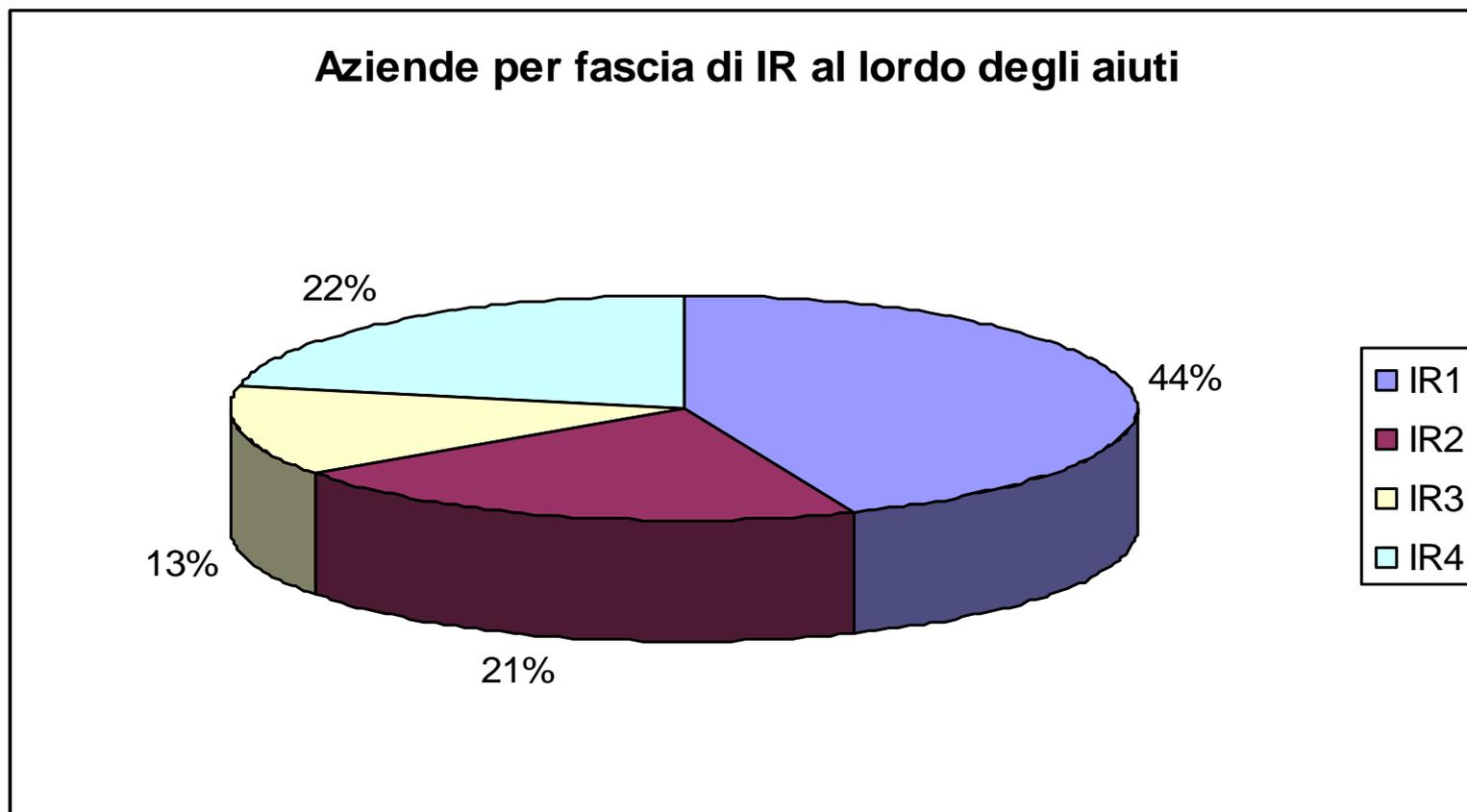
Creazione di gruppi omogenei di imprese i cui risultati economici sono confrontati alla redditività di riferimento per il calcolo dell'IR.

I gruppi sono costituiti:

-  per classi di ampiezza (*Unità di Dimensione Economica e Superficie Agricola Utilizzata*),
-  per indirizzo produttivo (*Orientamento Tecnico Economico*),
-  per fascia altimetrica (*pianura, collina, montagna*)



La redditività delle aziende agricole piemontesi



- IR1 Redditività bassa
- IR2 Redditività medio-bassa
- IR3 Redditività medio-alta
- IR4 Redditività alta

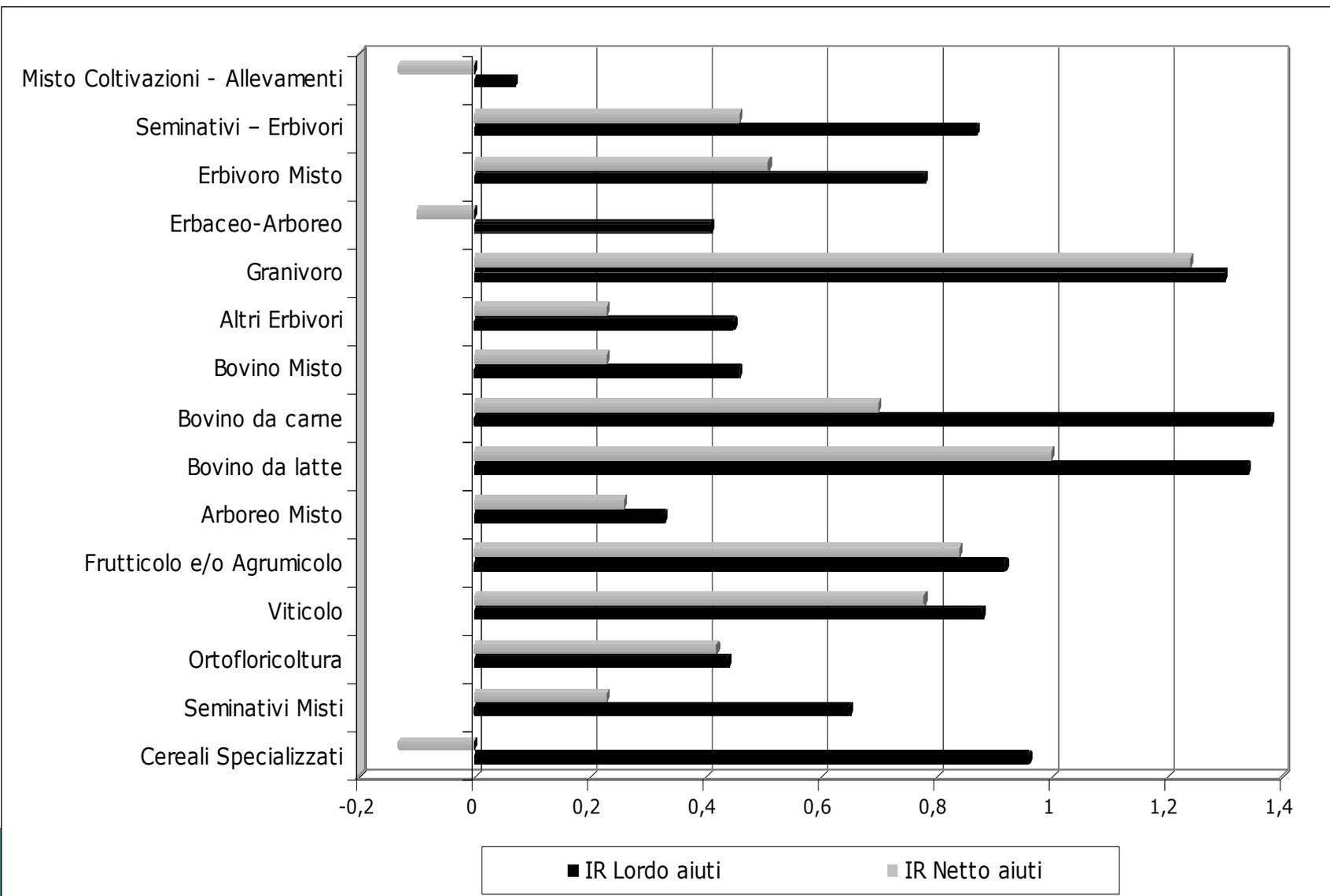


La redditività delle aziende agricole piemontesi

Tabella 10 - Redditività dei fattori produttivi per dimensione economica dell'azienda (valori medi)

Classe di UDE	N° Casi	IR al lordo degli aiuti	UL/az	Reddito netto/n° az. (€)	Remunerazioni unitarie			RNS/RN (%)
					Lavoro familiare (€/h)	Capitale esercizio (%)	Capitale fondiario (%)	
4 – 16 UDE	338	0,27	1,2	7.355	2,5	0,7	0,5	60,3
16 - 40 UDE	264	0,57	1,7	22.829	5,2	1,4	1,1	66,4
40 - 100 UDE	181	0,84	2,1	46.440	7,7	2,1	1,7	61,2
=>100 UDE	113	1,64	3,1	167.783	15,1	4,1	3,3	44,0

Grafico n. 7 - IR al lordo e al netto dei trasferimenti pubblici alle aziende piemontesi, per OTE





Punti di forza e punti di debolezza della redditività delle aziende agricole piemontesi

Punti di forza	Punti di debolezza
<i>Analisi per dimensione economica (UDE)</i>	
<ul style="list-style-type: none"> -Il 22% del campione è in IR4 -Sopra i 40 UDE il 30% delle aziende 	<ul style="list-style-type: none"> -Il 44% del campione è in IR1 -Eccessiva estremizzazione delle condizioni economiche: poche aziende in posizione intermedia (IR2= 21%, R3= 13%). -Sotto i 40 UDE il 70% delle aziende -Alta dipendenza della redditività dagli aiuti -Sono maggiormente dipendenti dagli aiuti i livelli di UDE più alti
<i>Analisi per indirizzi produttivi (OTE)</i>	
<ul style="list-style-type: none"> -Indice di redditività alto o medio alto: cereali, vitivinicolo, frutticolo, <u>bovino da latte e da carne</u>, granivoro, erbivoro misto, seminativi erbivori -Buona produttività per i bovini da latte -Ridotto impiego di manodopera per i bovini da carne -Migliore performance OTE specializzati -Rimangono forti al netto degli aiuti soprattutto: frutticolo, vitivinicolo, granivoro 	<ul style="list-style-type: none"> -Indice di redditività basso: orto floricoltura, arboreo misto, altri seminativi, bovino misto, ovino caprino e altri erbivori, erbaceo arboreo, Misto coltivazioni –allevamenti -Orticoltura: elevato costo del lavoro -Peggior performance gli OTE misti -Perdono redditività in maniera importante al netto degli aiuti: cerealicolo e bovino da carne. I cereali sono in perdita senza gli aiuti





Punti di forza e punti di debolezza della redditività delle aziende agricole piemontesi

Punti di forza	Punti di debolezza
<i>Analisi per indirizzi produttivi (OTE) segue</i>	
<p>-Le economie di scala pagano sulla remunerazione di tutti e tre i fattori della produzione</p> <p>-I comparti viticolo e frutticolo mantengono la propria redditività anche a livelli di UDE bassi; sono sostanzialmente poco dipendenti dalle dimensioni strutturali dell'impresa</p>	<p>-La PLV/SAU dei cereali è bassa in quanto il prezzo spuntato è basso. Dipenderà forse dalla qualità? Ci sono margini per incrementare la qualità?</p>
<i>Analisi per zone altimetriche</i>	
<p>-In pianura alto indice di redditività (1,01)</p> <p>-Le aziende di collina sono meno dipendenti dagli aiuti comunitari (spiegano il 30% della redditività)</p>	<p>-La redditività in montagna è la metà di quella in pianura</p> <p>-Le aziende di pianura sono quelle più sensibili alla riduzione degli aiuti (che spiegano quasi il 60% della redditività)</p>

Fonte: Nostre elaborazioni



Seconda fase dello studio: Analisi della competitività territoriale dell'agricoltura piemontese



Che cos'è la competitività territoriale?

E' quella capacità o possibilità che ha l'impresa di mantenere il proprio vantaggio competitivo attingendo alle risorse create socialmente in un territorio

Come è stata analizzata:

- ☐ Somministrando un questionario di tipo qualitativo ad un campione di imprese (520) rappresentativo della popolazione di quelle presenti nell'Anagrafe delle aziende agricole piemontesi (circa 45.000);
- ☐ Intervistando 30 testimoni privilegiati (..soggetti che operano "intorno alle imprese") scelti in 5 areali specifici collegati in maniera diretta a 5 comparti produttivi

Quali ambiti sono stati studiati:

- ☐ il territorio: un vincolo o un opportunità
- ☐ le reti di relazione
- ☐ rapporti con istituzioni e altri soggetti
- ☐ il capitale umano
- ☐ relazioni con i servizi di sviluppo



Il territorio per le imprese piemontesi è:



1. Un'opportunità non ancora completamente sfruttata

Grafico n. 10 – Attività extra agricole svolte dalle aziende

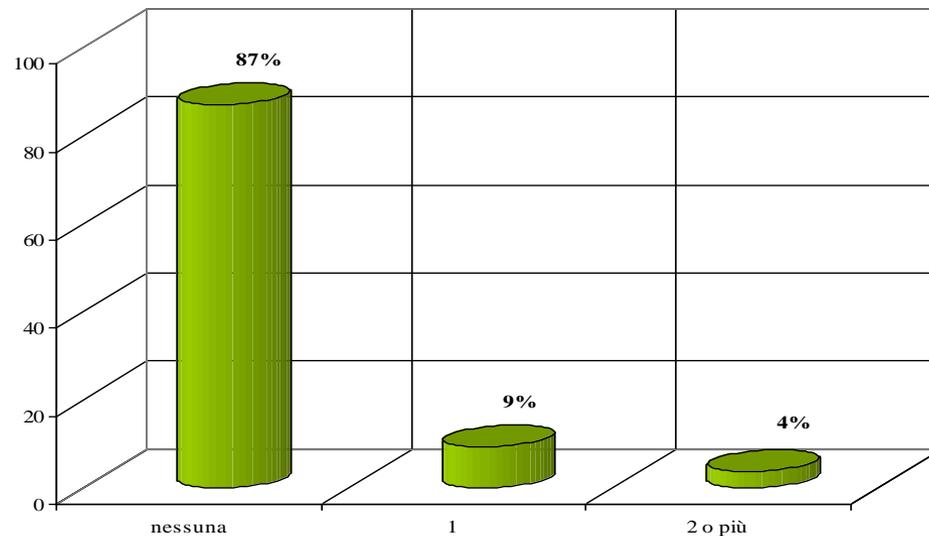
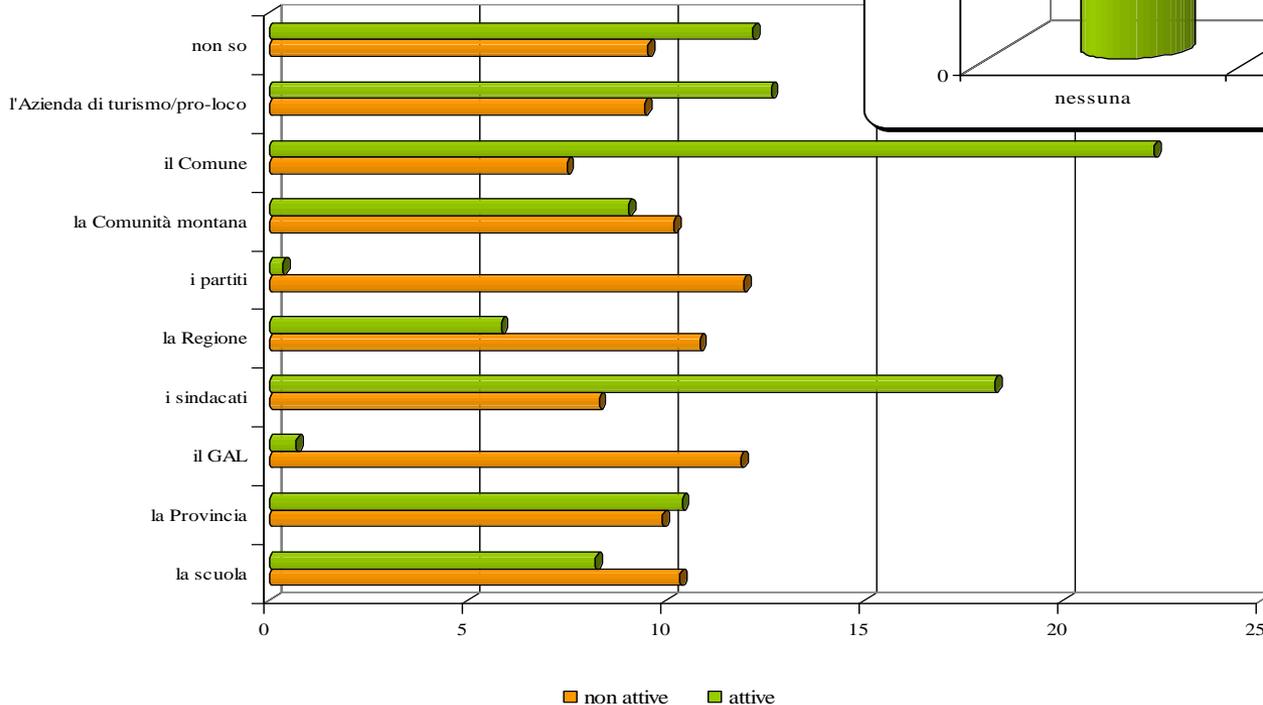


Grafico n. 14 Istituzioni pubbliche o strutture associate più attive nei territori delle aziende



2. L'ambito di attività di istituzioni e soggetti sentiti lontani

3. Il luogo di relazioni tradizionali, ma in evoluzione

Grafico n. 11 – Soggetti contattati dalle aziende per la realizzazione del processo produttivo (%)

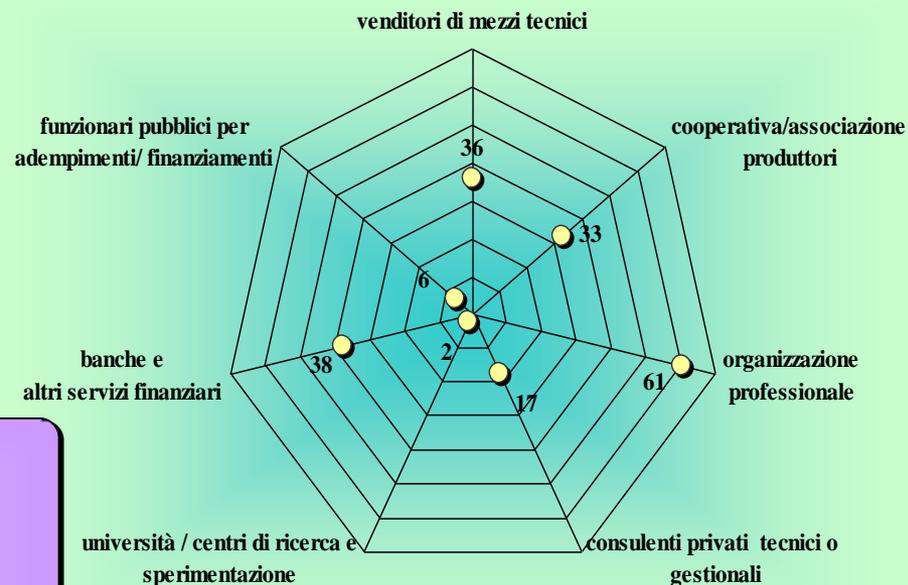
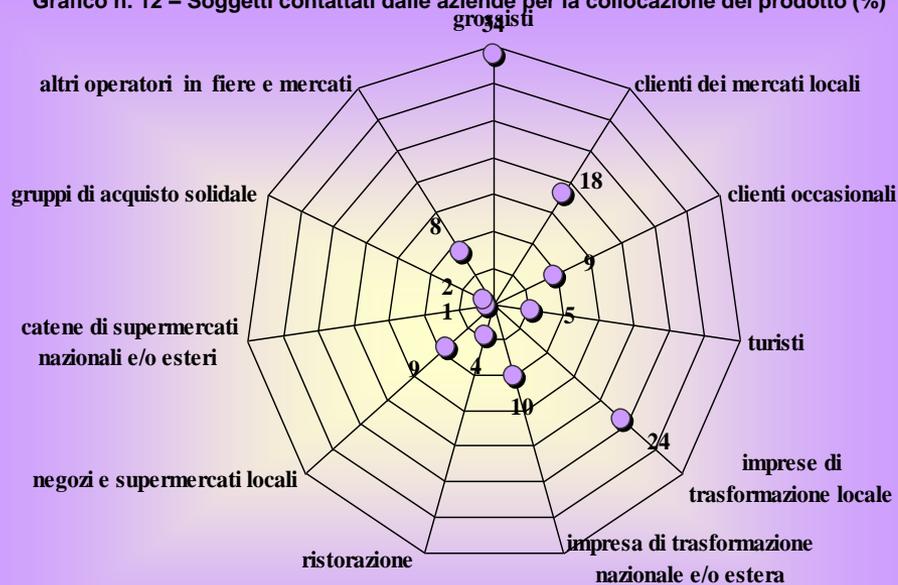


Grafico n. 12 – Soggetti contattati dalle aziende per la collocazione del prodotto (%)



Caratteristiche del capitale umano impiegato nelle aziende:

Età del conduttore: > di 40 anni **86%** < di 40 anni **14%**

Grado di istruzione del conduttore:

< scuola obbligo **22%** scuola obbligo **45%** > scuola obbligo **34%**

Manodopera:

1 ul **44%** 1 ul + 1 familiare **39%** 1 ul + 2 familiari e oltre **17%**

Competenze e capacità dichiarate

Grafico n. 20 – Peso relativo delle competenze e capacità disponibili nelle aziende (%)

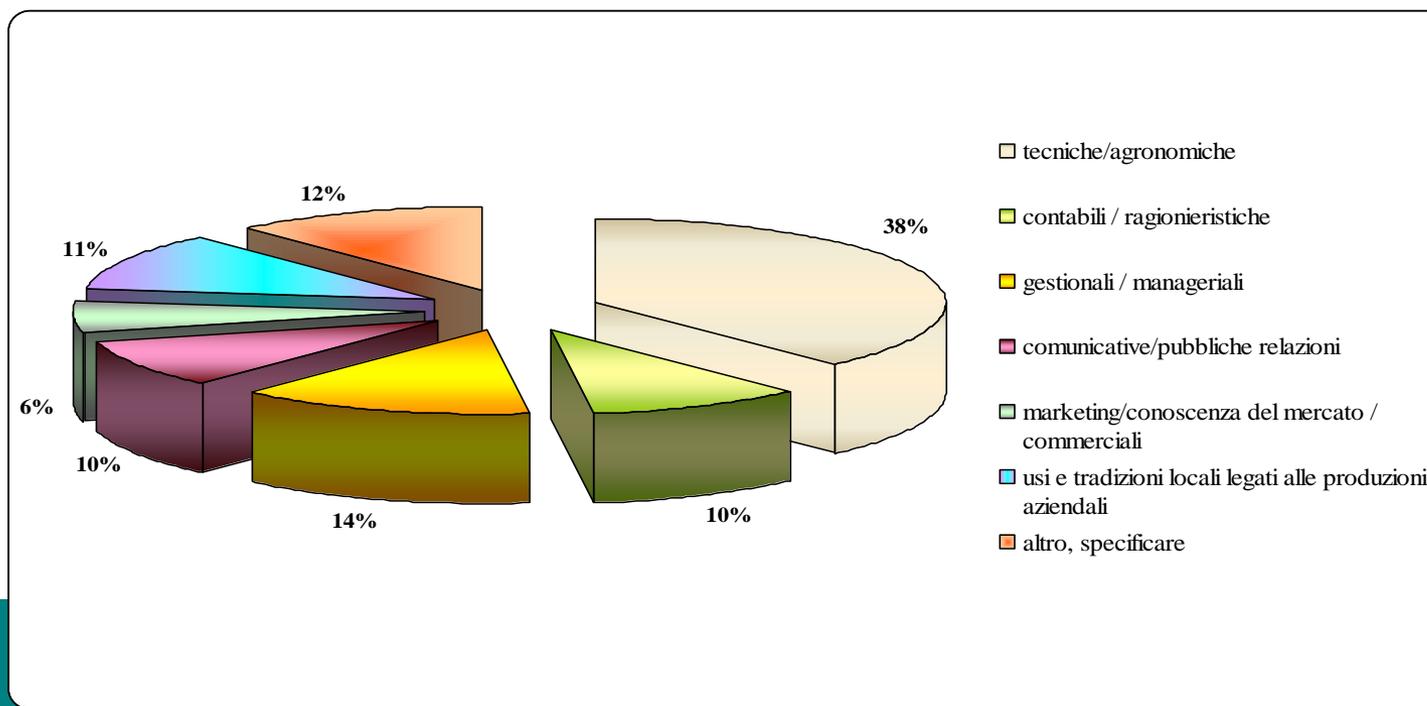
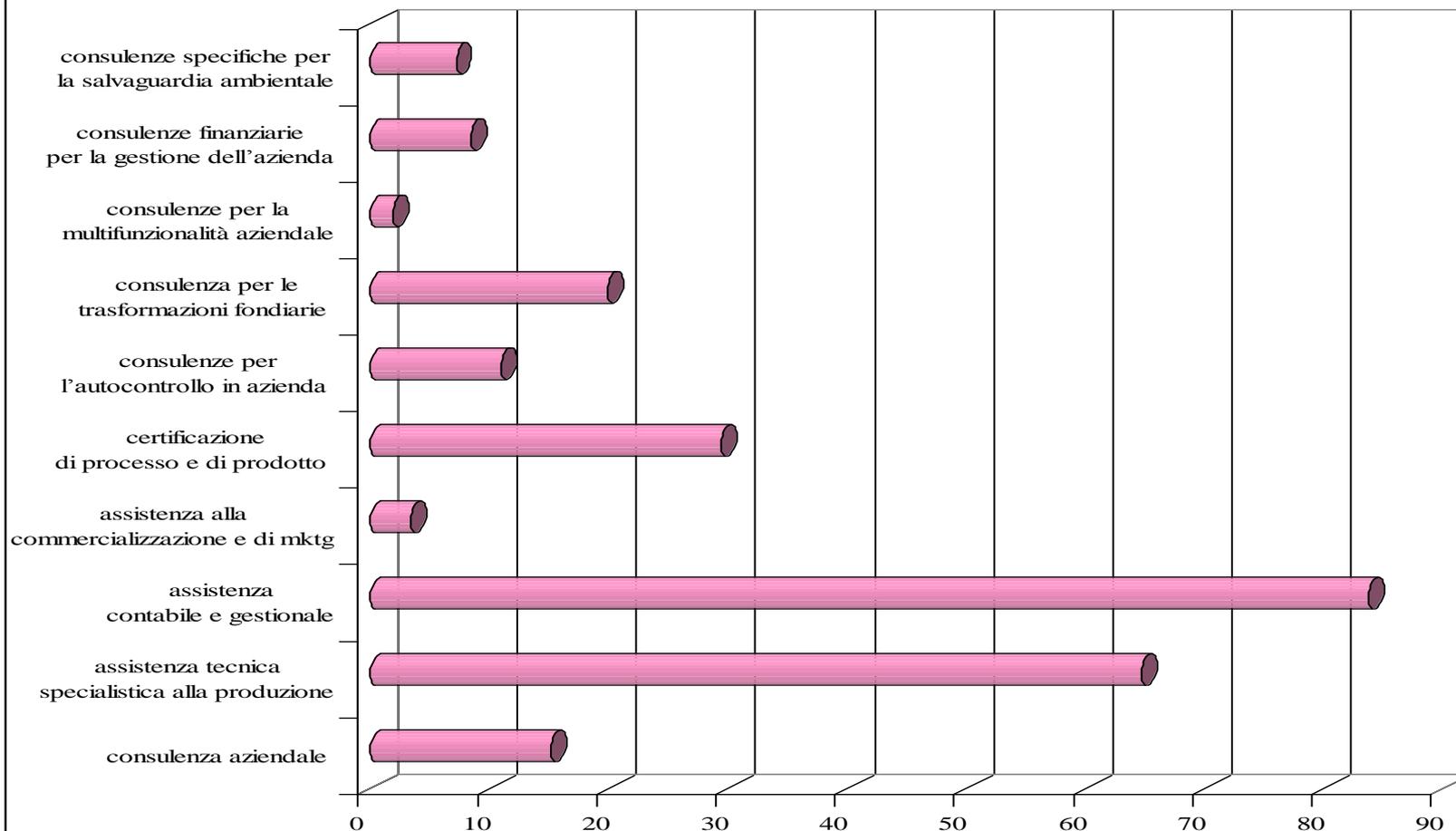


Grafico n. 22 – Tipologie di servizi tecnici e economici di cui si sono avvalse le aziende (%)





L'utilizzo dei servizi: qualche sorpresa⁽²⁾

	No	SI				TOTALE	
		P+C+G	a pagamento (P)	con contributo (C)	gratuitamente (G)		
a.	consulenza aziendale (condizionalità e sicurezza sul lavoro) (mis. Y/mis 114)	84,86	15,14	7,02	6,24	1,88	100,00
b.	assistenza tecnica specialistica alla produzione	35,29	64,71	33,79	12,98	17,93	100,00
c.	assistenza contabile e gestionale	16,27	83,73	73,08	9,24	1,40	100,00
d.	assistenza alla commercializzazione e di marketing	96,60	3,40	3,21	0,14	0,05	100,00
e.	certificazione di processo e di prodotto (introduzione di sistemi di qualità)	70,57	29,43	17,02	6,10	6,31	100,00
f.	consulenze per l'autocontrollo in azienda (HACCP)	89,02	10,98	5,54	1,42	4,02	100,00
g.	consulenza per le trasformazioni fondiari (fabbricati, irrigazione)	80,12	19,88	16,56	1,61	1,71	100,00
h.	consulenze per la multifunzionalità aziendale	98,15	1,85	0,93	0,11	0,81	100,00
i.	consulenze finanziarie per la gestione dell'azienda	91,58	8,42	4,38	0,70	3,35	100,00
j.	consulenze specifiche per la salvaguardia ambientale	92,79	7,21	4,38	0,25	2,58	100,00
k.	servizi di sostituzione	100,00	-	-	-	-	100,00

Opportunità	Vincoli
1. Rapporto con il territorio: positivo	
<ul style="list-style-type: none"> - ha lunga storia e tradizioni sentite - ha molte attrattive naturali - è il riferimento commerciale e di svago di città vicine 	<ul style="list-style-type: none"> - soggetto a periodiche carenze idriche - è carente di alcuni servizi sociali - non è facile approfittare delle opportunità offerte dal territorio per attività alternative all'agricoltura (carenza manodopera, mancanza assistenza, indisponibilità risorse finanziarie)
2. Reti relazionali: tradizionali	
<ul style="list-style-type: none"> - grande rilevanze delle organizzazioni professionali - ruolo nodale di banche e servizi finanziari e dell'associazionismo produttivo - contatti crescenti con consulenti privati - importanza crescente dell'impresa di trasformazione "distante" - incremento dei rapporti diretti con i clienti - elevata rilevanza delle relazioni all'interno del settore agricolo - buona percezione dei cambiamenti (diplomati e laureati) 	<ul style="list-style-type: none"> - difficoltà con la grande distribuzione - contatti sporadici con la pubblica amministrazione - relazioni occasionali con i "nuovi clienti": turisti, gruppi di acquisto solidale, ristorazione ecc. - scarsi rapporti con altri settori produttivi - diminuzione delle strutture a cui conferire i prodotti - ridotta percezione dei cambiamenti (fino a scuola dell'obbligo)
3. Rapporti con istituzioni e società: problematici	
<ul style="list-style-type: none"> - generale apprezzamento di istituzioni e soggetti vicini al mondo agricolo - giudicato molto utile il servizio offerto dalle organizzazioni di categoria 	<ul style="list-style-type: none"> - buona la partecipazione ad "eventi" locali agricoli e non - scarsa conoscenza dell'attività delle istituzioni pubbliche generali





3. Rapporti con istituzioni e società: problematici (segue)	
<ul style="list-style-type: none"> - giudicato utile il servizio offerto da imprese di trasformazione e negozi di vendita mezzi tecnici - apprezzamento positivo per consulenti privati e ufficio agricolo di zona 	<ul style="list-style-type: none"> - ritenuto poco utile il servizio dei rappresentanti dei prodotti agricoli - scarso il giudizio su Comunità montane, Consorzi di bonifica, GAL
4. Il capitale umano delle imprese: poco, ma in crescita qualitativa	
<ul style="list-style-type: none"> - alto peso del reddito agricolo sul reddito familiare - un terzo dei conduttori ha un alto livello di istruzione - discreto utilizzo di computer ed Internet - buone competenze tecniche e agronomiche - lo scambio di opinioni fra agricoltori è uno dei maggiori strumenti di informazione 	<ul style="list-style-type: none"> - scarsa disponibilità di manodopera - il 22% dei conduttori non possiede la licenza dell'obbligo - scarse competenze gestionali e di pubbliche relazioni - lo scambio di opinioni fra agricoltori è uno dei maggiori strumenti di informazione
5. Le imprese piemontesi e i servizi: alcune sorprese	
<ul style="list-style-type: none"> - intenso utilizzo di servizi di natura gestionale e tecnica - buon utilizzo di servizi per la certificazione - propensione a sostenere il costo dei servizi - incremento nella richiesta futura di servizi - evoluzione delle richieste verso: salvaguardia ambientale, condizionalità - alta richiesta di servizi dei giovani imprenditori - buona richiesta di servizi da parte degli imprenditori con istruzione medio-alta 	<ul style="list-style-type: none"> - scarso ricorso a servizi per la commercializzazione e il marketing - indisponibilità di servizi di sostituzione - scarsa richiesta di servizi da parte degli imprenditori con basso livello di istruzione



I soggetti che operano intorno all'agricoltura

Tabella n. 22 – Quadro sinottico delle condizioni generali dei 5 areali a confronto

<i>Aree e comparti</i>	<i>Stato del mercato</i>	<i>Tessuto imprenditoriale</i>	<i>Caratteristiche geografiche</i>	<i>Prodotto</i>	<i>Soggetti coinvolti</i>
<i>Cerealicoltura della pianura torinese</i>	In evoluzione	Dinamico in rinnovamento	Ottime	Ottimo	Numerosi, privati, in relazione positiva
<i>Suinicoltura del fossanese (CN)</i>	In crisi	In evoluzione, aumento contratti di soccida, buon ricambio	Buone	Ottime caratteristiche intrinseche, alti costi di produzione	Numerosi, privati, alcuni in relazione positiva, altri in conflitto
<i>Frutticolo di Borgo D'Ale (VC)</i>	In crisi	In stallo, scarso ricambio	Buone	Discreto in calo qualitativo	Di media quantità, privati e pubblici, con poco slancio evolutivo
<i>Vitivinicoltura delle colline del Roero (CN)</i>	In crescita	Dinamico in rinnovamento	Buone con qualche difficoltà	Buono	Numerosi, pubblici e privati, in relazione positiva
<i>Agricoltura mista della bassa Val di Susa</i>	In stasi	Poco dinamico, molto part-time	Difficili	Discreto, bassa produttività, alti costi di produzione	Pochi soprattutto pubblici



.....e allora ? Quali servizi ? Quesiti e fabbisogni emersi dallo studio



E' utile investire in servizi pubblici considerando alcuni dei risultati fin qui emersi? ►

Se sì, quale direzione imprimere al cambiamento?

- Servizi specifici per fabbisogni specifici ►
- Servizi per promuovere la diversificazione ►
- Monitoraggio del settore agricolo e anticipazione degli effetti dei mutamenti
- Attivare un dispositivo di apprendimento e formazione sulle competenze e capacità dichiarate carenti
- Svolgere iniziative di animazione per promuovere reti latenti
- Ripensamento ai soggetti da coinvolgere nel sistema dei servizi e ai ruoli di ciascuno

e infine.....

- Avviare un processo costante di verifica utilizzando a breve i dati RICA e le interviste ai testimoni privilegiati e nel medio lungo periodo indagine campionarie più complesse



GRAZIE PER L'ATTENZIONE