

1 Obiettivi

La stima del posizionamento di un'azienda (o di un territorio o di un comparto) nel contesto competitivo, vale a dire in relazione a realtà simili e concorrenti è alla base di ogni analisi strategica di mercato. Attraverso il presente lavoro si intende fornire una stima della competitività alla luce del

bilancio aziendale delle aziende viticole specializzate valdostane (*Type of Farming* - OTE 35) rispetto alle aziende attive in regioni italiane ed europee dove l'esercizio della viticoltura presenta caratteristiche analoghe sotto il profilo strutturale ed economico-produttivo.

2 Metodi

Fonte dei dati

Le variabili tecnico-economiche delle aziende viticole specializzate scaturiscono dalla Rete di informazione contabile agricola (RICA) europea, in particolare, dal Public Database del Farm Accountancy Data Network (FADN).

Scelta delle regioni competitor

I territori con i quali confrontare i risultati economici della viticoltura valdostana sono stati individuati tra le regioni italiane e europee caratterizzate dall'esercizio di una viticoltura cosiddetta "eroica", praticata su territori particolarmente impervi e connotata, in particolare, da:

- pendenza del terreno superiore a 30%,
- altitudine superiore ai 500 metri s.l.m.,
- sistemi viticoli su terrazze e gradoni

ovvero, della viticoltura praticata nelle piccole isole.

I Paesi e le regioni che, in tutto o in parte, sono interessate dalla viticoltura "eroica" alle quali si è fatto riferimento sono tra quelle che aderiscono al *Centro di ricerche, studi e valorizzazione per la viticoltura di montagna* (CERVIM). Tuttavia, al fine di realizzare il presente lavoro si è dovuto tener conto della disponibilità nella banca dati FADN di informazioni a livello regionale, secondo quanto previsto dalla classificazione europea (NUTS 2).

Pertanto, i competitor individuati sono i seguenti:

Regione	Sup. viticola con difficoltà strutturali / Sup. viticola totale
Valle d'Aosta	60%
Trentino	33%
Alto Adige	40%
Liguria	91%
Rhone Alpes	49%
Renania Palatinato*	39%

*Mosella, Ahr, Nahe e Mittelrhein

Fonte: www.cervim.org

Analisi dell'efficienza aziendale

I parametri tecnico-economici contenuti nel data warehouse FADN (anni contabili 2015-2017) sono combinati in indici al fine di ottenere informazioni sintetiche su aspetti rilevanti della gestione aziendale quali la produttività dei fattori, l'incidenza delle diverse categorie di costi e la redditività.

Per facilitare la lettura si utilizza la terminologia della RICA italiana; la corrispondenza tra il nome delle variabili RICA e FADN è riferita nella tabella di equivalenza alla pagina seguente.

I rapporti di cui si è detto sono posti in sequenza a formare delle **catene di indici** (De Benedictis e Cosentino, 1979; Bartola e Arzeni, 1995); precisamente:

$$(1) (PLV/SAU) * (SAU/ULT) = (PLV/ULT)$$

$$(2) (VA/PLV) * (PN/VA) * (RN/PN) = (RN/PLV)$$

$$(3) (PLV/ULT) * (RN/PLV) * (ULT/ULF) = (RN/ULF)$$

La catena (1) collega la produttività della terra al grado di attività determinando la produttività del lavoro; la catena (2) calcola l'efficienza della spesa globale come prodotto tra l'efficienza della spesa specifica per i processi produttivi, degli ammortamenti e degli altri costi pagati e determina la redditività dei ricavi; infine, la catena (3) esprime la redditività del lavoro familiare come prodotto tra la produttività del lavoro, la redditività della spesa globale - determinati in precedenza rispettivamente attraverso la (1) e la (2) - e l'incidenza del lavoro salariato.

Tabella di equivalenza tra variabili contenute nella RICA e nella FADN

Aggregato economico	Aggregato in sottrazione	FADN
Produzione Lorda Totale		Total output (SE131)
	- Reimpieghi	- Farm use (SE265)
Produzione Lorda Vendibile		CALCOLATO
	- Costi specifici	- Intermediate consumption (SE275) + Balance current subsidies & Taxes (SE600)
	- Altre Spese Varie	
Valore Aggiunto		Gross Farm Income (SE 410)
	- Ammortamenti capitali fissi	- Depreciation (SE360)
Prodotto Netto		Farm Net Value Added (SE415)
	- Capitali e lavoro di terzi	- Total external factors (SE365)
	+ Premi e sovvenzioni	+ Balance subsidies & taxes on investments (SE405)
Reddito netto		Family Farm Income (SE420)

Fonte: nostre elaborazioni

Il posizionamento competitivo

Allo scopo di evidenziare il posizionamento competitivo delle aziende viticole valdostane (anno contabile 2017) rispetto ai competitor è stato utilizzato come riferimento principale – e, dunque, come *proxy* di competitività – l'indice PN/PLV dato dal rapporto tra il Prodotto netto aziendale e la Produzione lorda vendibile. Tale indice può essere inteso come una produttività dei ricavi, in quanto fornisce un'indicazione della capacità di sviluppare nuova ricchezza da parte dell'impresa, distribuita

sotto forma di interessi sul capitale (di esercizio e fondiario), di beneficio fondiario, di lavoro (familiare e salariato) e di profitti.

Una seconda dimensione di analisi presa in considerazione è l'**indice di specializzazione** (IS) nel comparto viticolo. In sintesi, il calcolo dell'IS è condotto secondo la seguente relazione:

$$IS_i \text{ per aziende viticole} = [V_i / A_i] / [V_{UE} / A_{UE}]$$

dove: V indica la numerosità delle aziende vitivinicole, A il numero delle aziende totali, i è la regione i-esima, UE indica il livello comunitario.

3 L'efficienza delle aziende viticole

Dagli indici di efficienza organizzati in catene emergono alcune peculiarità della viticoltura valdostana rispetto alle regioni competitor. Innanzitutto, dalla catena (1) si evince che la produttività della terra è molto elevata in Valle d'Aosta (all'incirca doppia rispetto alla Liguria, tripla rispetto alla viticoltura trentina) ma la SAU a disposizione di ciascuna unità lavorativa aziendale è pari soltanto a 2 ettari, valore più basso rispetto agli altri territori.

L'indice che esprime la produttività agricola del lavoro assume un valore elevato, analogo a quello del Rhône-Alpes e pari a circa 71.000 euro per unità lavorativa, mentre valori più contenuti si hanno negli altri territori, specialmente in Trentino (circa 45.000 euro per unità lavorativa).

La catena (2) focalizza l'attenzione sugli aspetti negativi – vale a dire, sui costi – del bilancio.

Si nota, in tal caso, che l'incidenza dei costi specifici (per la fertilizzazione, la difesa fitosanitaria, ecc.) risulta particolarmente contenuta per le aziende viticole valdostane e liguri e di poco superiore è nel caso delle aziende trentine e dell'Alto Adige mentre significativamente più elevati sono i costi sostenuti dalle aziende delle regioni francesi e tedesche.

La redditività dei ricavi risulta, come sintesi per questa catena di indici, nello specifico molto elevata in Trentino, Valle d'Aosta e Liguria, mentre per le regioni non italiane questo indice è assai contenuto: 0,35 per le aziende della Renania-Palatinato e solamente 0,29 per quelle del Rhône-Alpes.

Indicatori tecnico-economici e indici di efficienza delle aziende specializzate nella viticoltura in Valle d'Aosta e in alcune regioni italiane e europee (media anni 2015-2017)

Indicatori aziendali	Valle d'Aosta	Liguria	Trentino	Alto Adige	Rhône-Alpes	Renania Palatinato
AZI - Numero aziende rappresentate	110	150	2.360	70	3.270	5.520
ULF - Unità Lavorative Familiari	1,30	1,02	0,77	1,21	1,28	1,76
ULT- Unità Lavorative Totali	1,76	1,25	0,81	2,10	2,55	2,63
SAU - Superficie Agricola Utilizzata (ha)	3,63	4,14	3,10	5,62	20,97	13,39
PLV - Produzione Lorda Vendibile (€)	124.235	66.608	36.750	133.451	181.245	171.943
VA - Valore Aggiunto (€)	98.753	53.317	27.219	102.567	113.220	110.681
PN - Prodotto Netto Aziendale (€)	85.276	44.957	23.726	91.088	94.349	90.578
RN - Reddito Netto Aziendale (€)	70.973	38.545	22.168	71.127	51.661	60.739
Indici di efficienza						
Produttività della terra [PLV/SAU] (€/ha)	34.272	16.076	11.867	23.746	8.644	12.844
SAU lavorata per UL [SAU/ULT] (ha)	2,07	3,32	3,81	2,68	8,23	5,08
Produttività del lavoro [PLV/ULT] (€)	70.789	53.429	45.184	63.548	71.170	65.295
Incidenza costi specifici [1-(VA/PLV)]	0,21	0,20	0,26	0,23	0,38	0,36
Incidenza ammortamenti [1-(PN/VA)]	0,14	0,16	0,13	0,11	0,17	0,18
Incidenza altri costi [1-(RN/PN)]	0,17	0,14	0,07	0,22	0,45	0,33
Redditività dei ricavi [RN/PLV]	0,57	0,58	0,60	0,53	0,29	0,35
Produttività del lavoro [PLV/ULT] (€)	70.789	53.429	45.184	63.548	71.170	65.295
Redditività dei ricavi [RN/PLV]	0,57	0,58	0,60	0,53	0,29	0,35
Incidenza lavoro salariato [ULT/ULF]	1,35	1,22	1,06	1,74	1,99	1,50
Redditività lavoro familiare [RN/ULF] (€)	54.595	37.789	28.790	58.783	40.360	34.511

Fonte: FADN Public Database

La catena (3) ha come termine ultimo l'indice che esprime la redditività del lavoro familiare: essa, dunque, misura la redditività unitaria del lavoro non retribuito rispetto a tutte le attività praticate in azienda. Il peso del lavoro salariato risulta essere particolarmente significativo nelle aziende viticole specializzate francesi, dell'Alto Adige e in quelle tedesche e, al contrario, è piuttosto limitato in Trentino (dove ULT/ULF è pari appena a 1,06).

Le aziende liguri e quelle valdostane si pongono in posizione intermedia in termini di impiego di lavoro salariato; nel caso delle aziende viticole valdostane si osserva un valore assai elevato del rapporto RN/ULF (poco meno di 55.000 euro) secondo solo a quello delle aziende altoatesine. Il valore più contenuto dell'indice che misura la redditività del lavoro familiare si ha nel caso delle aziende trentine (circa 29.000 euro per unità lavorativa familiare).

4 Il posizionamento competitivo

Al fine di valutare il posizionamento competitivo della viticoltura valdostana in rapporto alle regioni competitor si è considerata la produttività dei ricavi (PN/PLV) aziendale e l'indice di specializzazione nel comparto viticolo delle sei regioni, in rapporto alla condizione media rilevata in Europa.

In sintesi, si nota che i valori dell'IS risultano tutti elevati e indicano una marcata specializzazione in viticoltura per i territori posti a confronto; in dettaglio gli IS valgono: Renania Palatinato 13,2; Rhône-Alpes e Trentino 5,6; Valle d'Aosta 5,1; Alto Adige e Liguria 2,2.

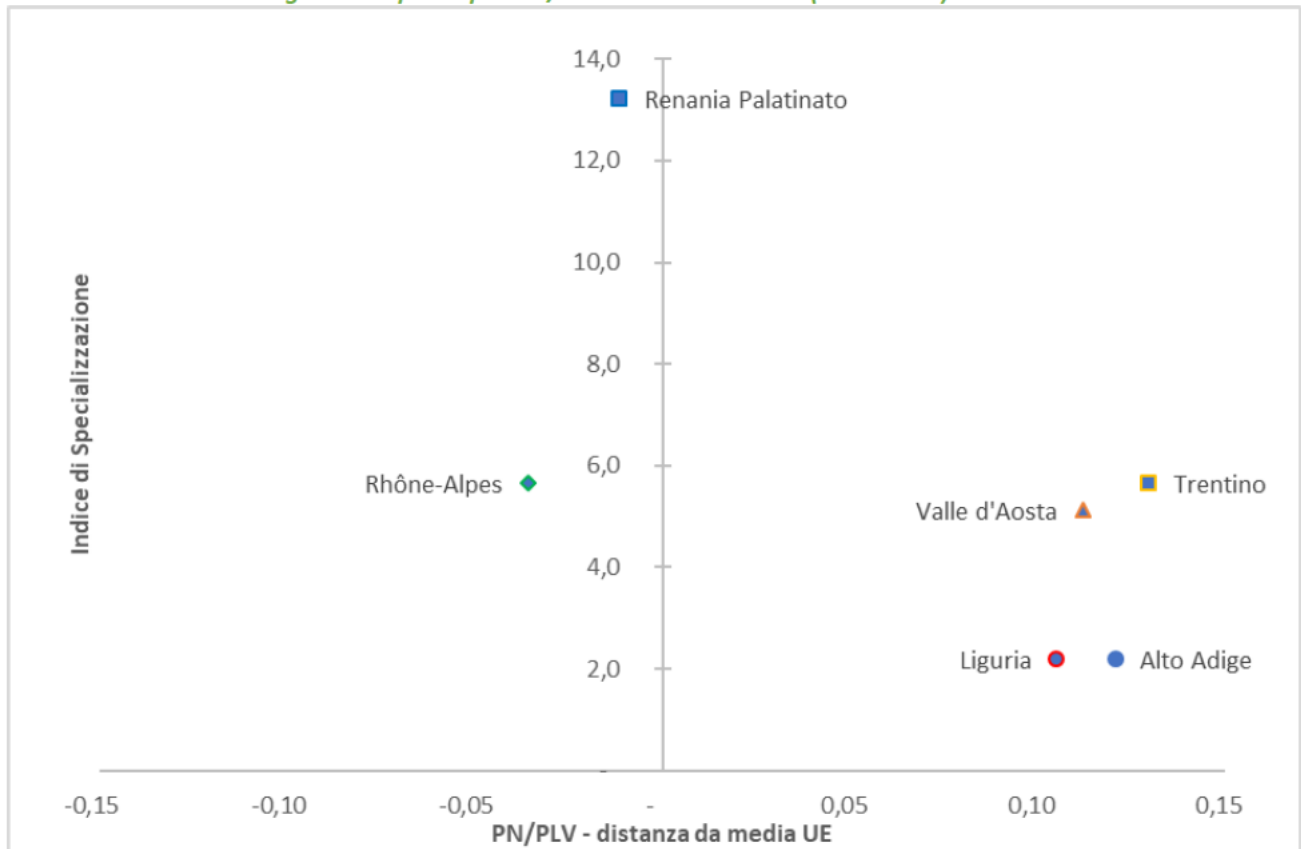
In sintesi, si può notare che la viticoltura della Valle d'Aosta, pur praticata in condizioni difficili, garantisce alle aziende agricole risultati economici soddisfacenti se comparati a quelli conseguiti nei territori competitor.

Sussistono, naturalmente, differenze anche significative qualora si tenga conto, oltre che della specializzazione produttiva, anche della **dimensione economica** aziendale e, ancor più, qualora si considerino le aziende che trasformano l'uva e commercializzano il vino (*viticulteurs encaveurs*) distintamente da quelle che vendono o conferiscono l'uva alle cantine cooperative, così come documentato attraverso uno specifico studio, al quale si rimanda, condotto sulla base delle informazioni contenute nella banca dati RICA-CREA della Valle d'Aosta (Borsotto *et al.*, 2014).

Componendo i valori degli IS e quelli dell'indice PN/PLV stimato in termini di distanza dalla condizione media europea, si possono disporre le regioni su un piano riferito ad un sistema di assi cartesiani ortogonali.

Nel quadrante a sinistra sono posizionate le regioni Renania Palatinato e Rhône-Alpes, caratterizzate da un valore di PN/PLV inferiore, seppur non di molto, alla media comunitaria (in particolare, la regione viticola tedesca è quella il cui indice è maggiormente allineato alla media UE).

Posizionamento delle regioni campione per PN/PLV e IS in viticoltura (anno 2017)



Fonte: FADN Public Database

Le regioni viticole italiane si collocano tutte nel secondo quadrante essendo caratterizzate da un rapporto PN/PLV maggiore di quello riscontrato a livello UE; il miglior posizionamento spetta al Trentino, seguito da Alto Adige, Valle d'Aosta e Liguria. In effetti, la differenza in termini di distanza dell'indice dalla media UE è davvero contenuta; dall'analisi svolta, dunque, emerge come la Valle d'Aosta mostri un posizionamento positivo

all'interno dello scenario competitivo preso in considerazione. Infatti, seppure in Valle d'Aosta le aziende viticole siano caratterizzate da dimensioni fisiche inferiori rispetto a quasi tutti i competitor – specialmente se raffrontate alle aziende francesi e tedesche – i viticoltori valdostani hanno tuttavia saputo sfruttare in maniera adeguata le proprie potenzialità giungendo a esprimere performance economiche significativamente positive.

Glossario

Catene di indici: è una semplice tecnica che consente di impostare una lettura logico-interpretativa degli indici economici derivati dal bilancio aziendale. Essa facilita la scomposizione di un fenomeno gestionale in diverse componenti attraverso la definizione di una serie di relazioni tra i parametri tecnici ed economici.

Dimensione economica aziendale (DE): secondo la metodologia comunitaria (Reg. CE n. 1242/2008) è data dalla sommatoria delle produzioni standard (PS) delle attività agricole (vegetali ed allevamenti) condotte in una determinata annata agraria (espressa in euro).

Indice di specializzazione: è un indice che stima la specializzazione produttiva di un'area ed è costituito dal rapporto tra il numero imprese, o addetti, in una determinata attività, in questo caso la viticoltura, e il totale degli addetti o imprese di un settore nell'area, in questo caso agricoltura e regione; tale quoziente è quindi posto a confronto con l'analogo rapporto stimato su un dettaglio territoriale più ampio, il livello comunitario nel caso preso in esame. Il valore dell'IS varia intorno all'unità: un valore unitario indica un allineamento tra la situazione regionale e quella media comunitaria; un valore inferiore all'unità una condizione di bassa specializzazione in riferimento al quadro comunitario, un valore

superiore all'unità stima una situazione di specializzazione maggiore di quella comunitaria.

NUTS (Nomenclature des unités territoriales statistiques): nomenclatura statistica comune delle unità territoriali istituita dall'Unione europea per permettere la rilevazione, la compilazione e la diffusione di statistiche regionali.

OTE: l'orientamento tecnico economico (*Type of farming*) di un'azienda agricola è determinato dall'incidenza percentuale della produzione standard delle diverse attività produttive dell'azienda rispetto alla sua produzione standard totale.

Proxy: la variabile proxy si utilizza per dare una rappresentazione quantitativa approssimata di un fenomeno correlato alla variabile ma non direttamente misurabile in maniera più oggettiva.

RICA (Rete di Informazione Contabile Agricola): è uno strumento comunitario finalizzato a conoscere la situazione economica dell'agricoltura europea e a programmare e valutare la Politica Agricola Comunitaria (PAC).

Bibliografia

De Benedictis M., Cosentino V. (1979) *Economia dell'azienda agraria*, Il Mulino, Bologna.

Bartola A., Arzeni A. (1995) *Analisi di gestione mediante indici di bilancio*, INEA, Roma.

Borsotto P., Chaussod S., Trione S. (2014) *Vitivicoltura, frutticoltura e allevamento ovi-caprino in Valle d'Aosta*, INEA, Roma.

Siti web

<https://ec.europa.eu/agriculture/rica/>

<http://www.cervim.org/>

http://antares.crea.gov.it:8080/valle_daosta/publicazioni

Gruppo di lavoro

Roberto Cagliero, Stefania Facciuoli Celea, Cristina Pilan, Stefano Trione (CREA – Centro di ricerca Politiche e Bio-economia).

Stefano Trione (stefano.trione@crea.gov.it) ha curato l'analisi dei dati desunti dal Public Database FADN e la redazione dei testi.

Il presente documento è stato predisposto nell'ambito di una specifica convenzione CREA PB-R.A.V.A. (Progetto CREA OB.FU. 1.99.09.17.02).

