

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 liguri (*Type of Farming* - OTE 35) rispetto alle aziende attive in regioni italiane ed europee dove l'esercizio della viticoltura presenta caratteristiche strutturali ed economico-produttive analoghe a quelle della Liguria.

2 Metodi

Fonte dei dati

Le variabili tecnico-economiche delle aziende viticole specializzate scaturiscono dalla rete di contabilità agricola europea, precisamente dal *Public database della Farm Accountancy Data Network (FADN)*.

Le regioni competitor

I territori con i quali confrontare i risultati della viticoltura ligure sono stati individuati tenendo conto, oltre che della disponibilità di informazioni nel data base FADN, della presenza di viticoltura cd. eroica, identificabile da a) pendenza del terreno superiore a 30%; b) altitudine superiore ai 500 metri s.l.m.; c) sistemi viticoli su terrazze e gradoni; d) viticoltura delle piccole isole (www.cervim.org).

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: cervim.org

Analisi dell'efficienza aziendale

I parametri economici e tecnici scaturiti dalla FADN (anni contabili 2015-2017) sono combinati in indici (rapporti) al fine di ottenere informazioni sintetiche su aspetti rilevanti della gestione aziendale, quali la produttività dei fattori, delle diverse categorie di costi, 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** (cfr. Glossario); 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 (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 (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 liguri rispetto a quelle dei territori 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 aziendale. 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

fondario), di beneficio fondiario, di lavoro (familiare e salariato) e di profitti.

Una seconda dimensione di analisi presa in considerazione è l'**indice di specializzazione** (cfr. Glossario) 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 iesima, UE indica il livello comunitario.

3 L'efficienza delle aziende viticole

L'osservazione comparata degli indicatori strutturali relativi alla viticoltura permette di apprezzare la differenza che separa le aziende italiane da quelle delle due regioni competitor. Le prime infatti insistono su superfici assai ridotte e sono gestite soprattutto da manodopera familiare. D'altra parte, questi evidenti caratteri di marginalità non hanno impedito al settore di esprimere grandi eccellenze produttive, i cui risultati economici sono ben esplicitati dagli indici di efficienza aziendali.

Gli indici di efficienza aziendali. Nonostante il ridotto valore complessivo delle produzioni, che si ripercuote a cascata sugli altri indicatori di reddito la viticoltura italiana remunera meglio il fattore terra rispetto alle regioni *competitor*, soprattutto nelle regioni alpine. In particolare, l'indice "produttività

della terra" calcolato per la Liguria, pur essendo tra i più bassi tra quelli registrati per le Regioni italiane, è superiore a quello delle due regioni europee utilizzate per la comparazione. D'altra parte, la scarsa intensità di lavoro, rappresentata dall'indice SAU/ULT, fa sì che il lavoro dei viticoltori italiani sia poco remunerato, rispetto a Renania e *Rhône-Alpes*, anche se un'analisi più attenta dei dati proposti in tabella rileva come Val D'Aosta e Alto Adige presentino valori del parametro PLV/ULT molto simili alle due regioni estere. La scarsa incidenza dei costi specifici e degli "altri" costi, fa sì che buona parte della PLV generata dalla viticoltura italiana contribuisca alla creazione del reddito disponibile per la famiglia del conduttore. In particolare, in Liguria si registra un valore molto simile a quello relativo alla Val d'Aosta (57%), nonostante il valore

delle produzioni sia sensibilmente inferiore, per via di una maggiore capacità delle aziende liguri di remunerare i fattori di produzione.

Indicatori tecnico-economici e indici di efficienza delle aziende vitivinicole liguri a confronto con quelli di alcune regioni italiane e europee (media anni 2015 - 2017)

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

Fonte: FADN Public Database

4 Il posizionamento competitivo

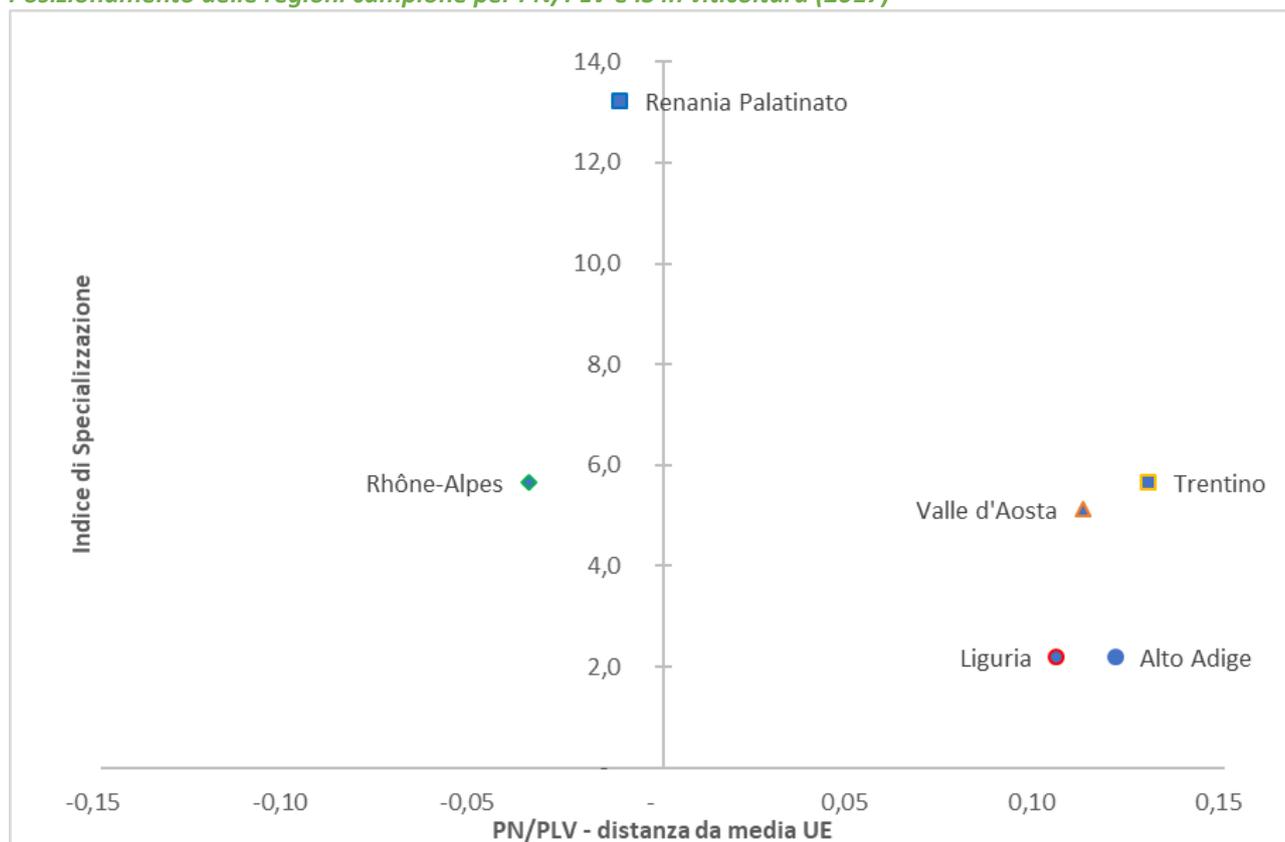
Per completare l'esercizio di posizionamento della Liguria in rapporto alle regioni competitor identificate, si è, infine, stimato il valore dell'indice di specializzazione per le cinque regioni considerate, in rapporto alla condizione media rilevata in Europa. In sintesi i valori sono risultati tutti elevati e indicano una marcata specializzazione per le regioni poste a confronto; più nel dettaglio i singoli IS sono così stimati: Renania Palatinato 13,2; Rhône-Alpes 5,64; Val d'Aosta 5,12; Trentino 5,64; Alto Adige e Liguria 2,19.

Componendo i valori degli IS e quelli della redditività della produzione, stimata nel grafico in termini di

distanza dalla condizione media europea, si possono disporre le regioni su un quadro ad assi cartesiani, come riportato in Figura.

Le regioni italiane si collocano tutte nel quadrante destro. Sono infatti caratterizzate da un valore di PN/PLV e un indice di specializzazione molto superiore alla media comunitaria. Le due Regioni estere, invece, pur avendo un indice di specializzazione elevatissimo, presentano valori di indice di redditività molto più basso della media europea.

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



Fonte: FADN Public Database

La viticoltura ligure ha i suoi principali *competitor* nelle altre regioni italiane dove è diffusa la viticoltura eroica, in relazioni alle quali il posizionamento competitivo della Liguria è senz'altro positivo. Il settore vitivinicolo ligure, infatti, se da un lato condivide con queste regioni una certa carenza strutturale, dall'altro è capace di esprimere eccellenze valorizzate tramite la certificazione e

sostenute dalla cooperazione e dalla filiera corta. In relazione ai *competitor* europei, inoltre, le aziende italiane sono in grado di mettere in atto tecniche colturali efficienti in grado di contenere i costi che preserva la capacità delle produzioni di creare reddito.

Glossario

Altri Costi: Somma delle altre Spese specifiche (Materiali per la protezione, paleria, substrati) e Altre spese (altri mezzi tecnici e telefono).

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.

Costi Specifici: spese sostenute per l'acquisto di concimi, mezzi di difesa, sementi, contoterzismo, l'acqua per irrigazione, assicurazioni, certificazioni e reimpieghi dei prodotti aziendali.

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 l'olivicoltura, 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.

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.

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

Buran P. (a cura di) Aimone S., Ferlaino F., Migliore M.C., (1998) *Le misure della marginalità. I fattori del disagio territoriale delle aree montane piemontesi*, W.P. 121/1998, IRES Piemonte, Torino
Cagliero R. & Trione S. (2009). *La competitività delle aziende vitivinicole piemontesi*. INEA, Roma

Siti web

Centro di Ricerche, Studi e Valorizzazione per la Viticoltura Montana (CERVIM):
<http://www.cervim.org/>. *Ultimo accesso 19/08/2019*

Farm Accountancy Data Network (FADN):
<https://ec.europa.eu/agriculture/rica/>. *Ultimo accesso 19/08/2019*

Regione Liguria, Dipartimento agricoltura, turismo, formazione e lavoro:
<http://www.agriligurianet.it/it/>. *Ultimo accesso 19/08/2019*

Autore

Alberto Sturla.
CREA - Centro di ricerca Politiche e Bio-economia
alberto.sturla@crea.gov.it

Il presente lavoro è stato realizzato nell'ambito delle attività di valorizzazione delle informazioni contabili contenute nel *database* RICA.

