

7. L'ANALISI DI BILANCIO DELLE IMPRESE CEREALICOLE VENETE¹

Federico Perali, Nicola Tommasi, Marcella Veronesi - Università degli studi di Verona

Il bilancio della tradizione economico-agraria rappresenta un efficace strumento di conoscenza circa le modalità di realizzazione della produzione, e risulta utile per valutare la capacità del conduttore ed in generale l'efficienza aziendale dell'impresa agricola. Consente inoltre di analizzare in che modo il reddito netto aziendale si distribuisce tra i fattori che hanno contribuito a realizzarlo. Essendo stato pensato in un periodo in cui le imprese facevano scarso uso di capitali, e per di più prevalentemente di origine interna all'azienda, il bilancio economico aziendale non contiene informazioni sul patrimonio aziendale. Il crescente uso nel processo produttivo agricolo delle immobilizzazioni ha accresciuto il ruolo esercitato dal fattore capitale nella produzione del reddito, ed inoltre ha comportato un aumento del ricorso a fonti esterne di finanziamento (Brown, 1979; Hill, 2000).

Nelle attuali condizioni risulta utile passare dalla predisposizione del tradizionale bilancio economico aziendale ad un bilancio d'impresa, costituito da conto economico e stato patrimoniale, le cui poste possono essere utilizzate, oltre che per effettuare le tradizionali analisi della produttività aziendale, anche per svolgere un'analisi della redditività del capitale (Bartola, 1982; Bonazza e Zecca, 2000).

In considerazione del fatto che i contenuti del bilancio non solo devono fornire elementi di controllo del comportamento a disposizione di chi governa l'azienda, ma rappresentano anche uno strumento di informazione e comunicazione all'esterno dell'azienda, è sempre più necessario che la compilazione del bilancio avvenga secondo dei principi contabili "standardizzati". Il rispetto di norme di redazione prestabilite è necessario per rendere più trasparenti e comprensibili le informazioni circa l'impresa e in tal modo rendere il bilancio uno strumento utile al controllo della gestione (Corbella, 2001a, 2001b).

Il bilancio di esercizio rappresenta un efficace strumento per esprimere un

¹ Il capitolo è da attribuire al lavoro congiunto degli autori.

giudizio a consuntivo sull'andamento della gestione passata e come essa potrà evolversi in futuro. L'analisi di bilancio non può limitarsi alla lettura dei soli valori presenti nei prospetti contabili, conto economico e stato patrimoniale, che non consentono di cogliere immediatamente la salute dell'impresa, la sua efficienza ed efficacia, ma deve abbracciare la totalità dell'impresa considerando le risorse a disposizione in termini fisici e monetari (Teodor I, 2000). Si utilizza perciò una metodologia di lettura e riclassificazione del bilancio (Perali e Salvioni, 2003) che, tramite il calcolo di indici² (Appendice), mette in evidenza le caratteristiche gestionali dell'impresa e i meccanismi che portano alla formazione del reddito e al razionale utilizzo delle risorse.

L'analisi è volta principalmente a valutare l'efficienza dell'impresa agricola dal punto di vista aziendale, in termini di impiego dei fattori produttivi e di produttività di questi ultimi rispetto al valore della produzione, e non dal punto di vista economico attraverso la comparazione dei valori degli input e degli output osservati empiricamente e quelli ottimali ricavati mediante modelli matematici di programmazione lineare. Questi modelli consentono di massimizzare l'efficienza economica dell'impresa, intesa come abilità di ottenere la massima produzione consentita dalla tecnologia di riferimento, data una determinata quantità di fattori produttivi (Coelli, Prasada Rao e Battese, 1998).

Oggetto di studio sono le imprese cerealicole venete classificate in funzione di tre parametri: provincia, Unità di Dimensione Economica (UDE³) e zona altimetrica. In particolare si confronta il bilancio dell'impresa veneta media rispetto a quelli delle imprese di pianura (provincia di Rovigo) e di montagna (provincia di Belluno). Le informazioni sono state ricavate da statistiche di fonte INEA, Banca dati RICA del 2000 e i risultati sono stati ottenuti mediante le elaborazioni fornite dal Laboratorio di Simulazione Bilanci del Club di Economia Applicata (CEA) dell'Università di Verona.

Si intende offrire uno strumento di lettura ed interpretazione dei bilanci delle imprese cerealicole venete volto a conoscere quali dimensioni rilevanti debbano essere esaminate per poter formulare una valutazione globale del-

² La letteratura non fornisce degli indicatori ad-hoc per l'analisi del bilancio dell'azienda agricola, si fa quindi riferimento agli indici classici utilizzati per l'analisi di bilancio di imprese industriali e commerciali: indici tecnici, economici e di redditività.

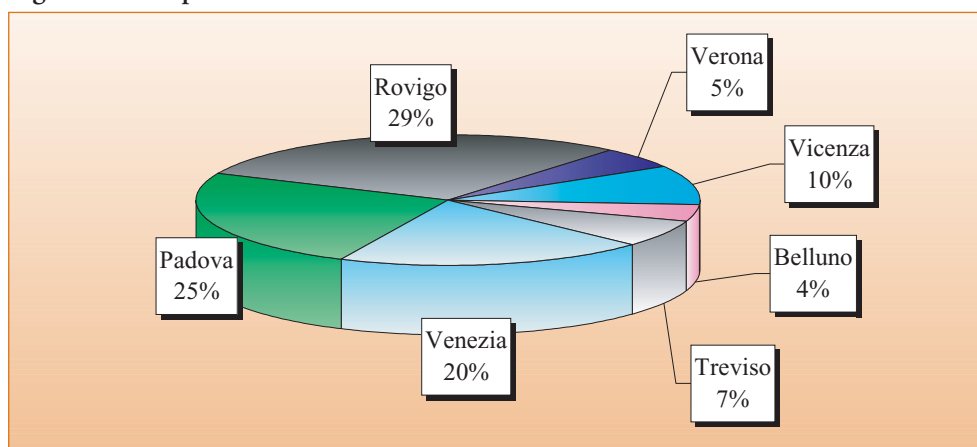
³ Una Unità di Dimensione Economica (UDE) corrisponde a 1.200 euro.

Venezia, circa il 25% in provincia di Padova e circa il 30% in quella di Rovigo, che rappresenta perciò la provincia con numerosità campionaria maggiore. Inoltre, se consideriamo la loro collocazione in base all'altitudine (fig. 7.3), emerge che il 92% delle aziende produttrici di cereali e foraggi è situata in pianura, mentre solo il 5% in montagna e il 3% in collina. Analizzando come queste imprese si distribuiscono all'interno di ciascuna provincia (tab. 7.3 e fig. 7.4), si osserva che Venezia e Rovigo hanno aziende cerealicole e foraggere solo in pianura, mentre Belluno solo in montagna. Ne segue che si assumono le aziende di Rovigo come rappresentative delle aziende cerealicole e foraggere di pianura e quelle di Belluno come aziende cerealicole e foraggere di montagna. Al fine di evitare che le stime si basassero su di un numero troppo esiguo di casi aziendali, si è deciso di escludere le aziende di collina in quanto sottorappresentate.

Tabella 7.2 - Imprese cerealicole nel Veneto

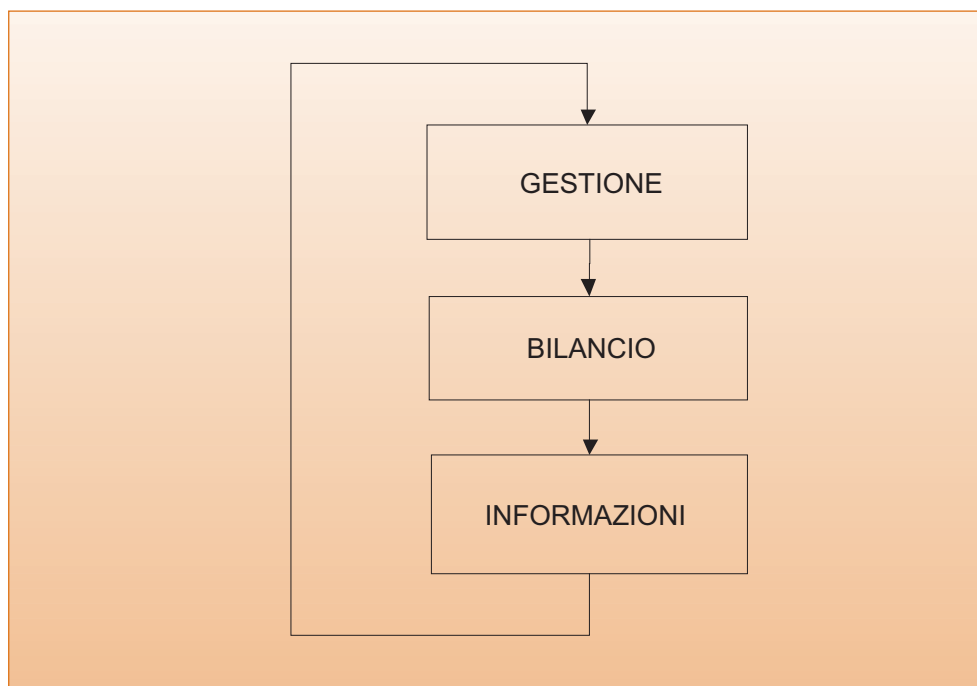
Provincia	N.°	%
Verona	13	5,26
Vicenza	24	9,72
Belluno	10	4,05
Treviso	17	6,88
Venezia	49	19,84
Padova	61	24,70
Rovigo	73	29,55
Totale	247	100,00

Figura 7.2 - Imprese Cerealicole nel Veneto



l'assetto economico dell'impresa, qual è il livello di redditività dell'impresa veneta media e delle imprese di pianura e montagna, qual è il contributo delle singole gestioni parziali (quali la gestione caratteristica⁴ e quella straordinaria⁵) al fine di capire quale ruolo possano giocare politiche di attivazione del mercato della proprietà e di aggregazione delle aziende nel settore cerealicolo veneto, e per improntare azioni di sostegno mirato per le aziende cerealicole in crisi.

Lo studio è organizzato come segue. Nel secondo paragrafo si descrive il campione oggetto di studio. Il terzo paragrafo introduce la metodologia utilizzata, che verrà sviluppata in Appendice, e descrive i risultati ottenuti. L'ultima sezione riporta le conclusioni.



⁴ La gestione tipica è costituita da tutte le attività economiche legate alla produzione di beni agricoli.

⁵ La gestione straordinaria comprende i costi e i ricavi che non sono legati direttamente all'attività agricola, come i proventi e gli oneri finanziari, quelli derivanti dalla fornitura occasionale di servizi (per esempio il contoterzismo) oppure le perdite per crediti non riscossi o i contributi eccezionali.

Tabella 7.3 - Distribuzione imprese cerealicole venete classificate per altitudine e provincia (%)

Provincia	Montagna	Collina	Pianura
Belluno	100,00	0,00	0,00
Treviso	0,00	17,65	82,35
Verona	15,38	0,00	84,62
Vicenza	0,00	12,50	87,50
Venezia	0,00	0,00	100,00
Padova	0,00	3,28	96,72
Rovigo	0,00	0,00	100,00

Figura 7.3 - Imprese cerealicole venete classificate per altitudine

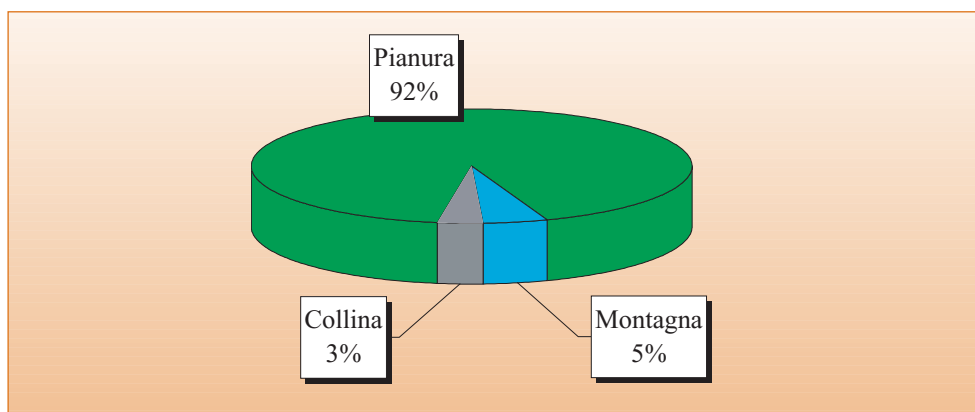
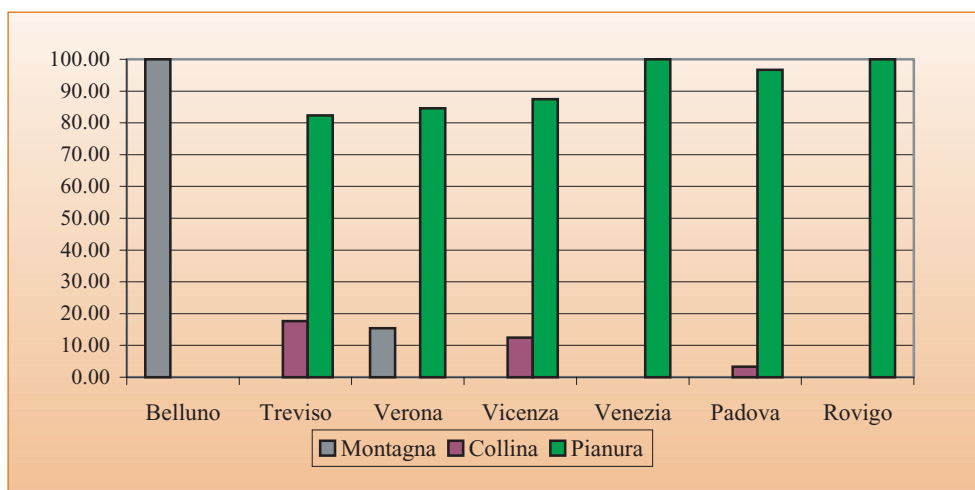


Figura 7.4 - Distribuzione imprese cerealicole venete classificate per altitudine e provincia (%)



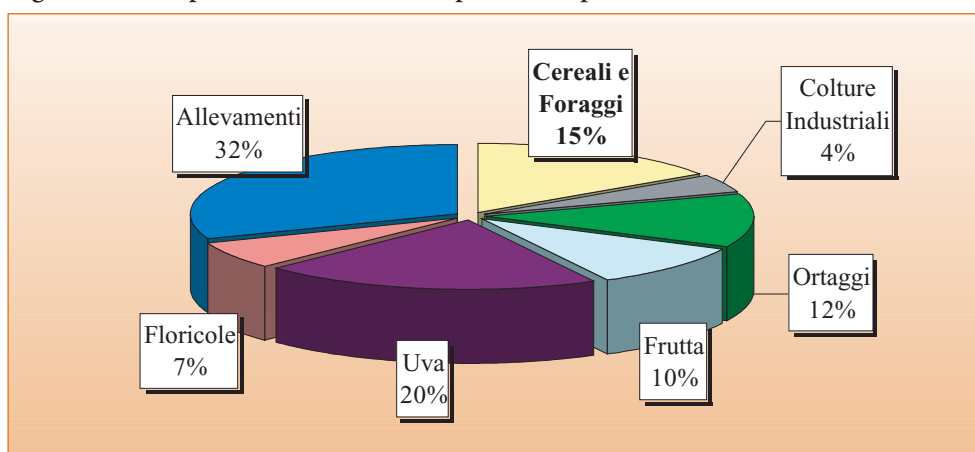
7.1 IL CAMPIONE OGGETTO DI STUDIO

I dati sono tratti dalla Banca dati RICA del 2000. Il campione è costituito da circa 1.600 imprese venete, di cui circa il 30% è rappresentato da aziende zootecniche, circa il 20% è orientato alla produzione dell'uva e circa il 15% è costituito da imprese cerealicole e foraggiere. Il rimanente 35% è suddiviso tra aziende orientate alla produzione di colture industriali (circa 5%), ortaggi (circa 13%), frutta (circa 10%) e floricole (circa 7%) (tab. 7.1 e fig. 7.1). Oggetto di questo studio sono le 247 imprese che producono prevalentemente cereali e foraggi situate nelle sette province del Veneto.

Tabella 7.1 - Imprese venete classificate per settore produttivo

Settore Produttivo	N.°	%
<i>Cereali e Foraggi</i>	247	15,44
Colture Industriali	69	4,31
Ortaggi	199	12,44
Frutta	162	10,13
Uva	327	20,44
Floricole	104	6,50
Allevamenti	492	30,75
Totale	1.600	100,00

Figura 7.1 - Imprese venete classificate per settore produttivo



Le imprese cerealicole e foraggiere non sono distribuite uniformemente su tutto il territorio (tabella 7.2 e fig. 7.2). Circa il 20% è in provincia di

Rispetto al parametro UDE le imprese venete orientate alla produzione di cereali e foraggi vengono raggruppate in tre classi:

- 1 impresa piccola: $0 < UDE \leq 16$;
- 2 impresa media: $16 < UDE \leq 40$;
- 3 impresa grande: $UDE > 40$.

La figura 7.5 mostra che circa il 50% delle imprese venete cerealicole e foraggiere sono di UDE media, circa il 40% di UDE piccola e circa il 10% di UDE grande. Treviso si caratterizza per avere il maggior numero di aziende piccole (circa il 75%) e nessuna impresa grande mentre la provincia con il maggior numero di aziende grandi (circa il 35%) e il minor numero di aziende piccole (circa il 15%) è Rovigo. Le imprese di medie dimensioni sono distribuite uniformemente su tutto il territorio (tab. 7.4 e fig. 7.6).

Infine le statistiche descrittive per il prezzo dei cereali e foraggi utilizzato per le elaborazioni dei dati sono riportate nella seguente tabella.

Statistiche Descrittive Prezzo Cereali e Foraggi

<i>Media</i>	<i>Dev. St.</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>
32,75	10,33	15,00	94,00

Nota: Valori Espressi in .000 di lire.

Figura 7.5 - Imprese cerealicole venete classificate per Unità di Dimensione Economica

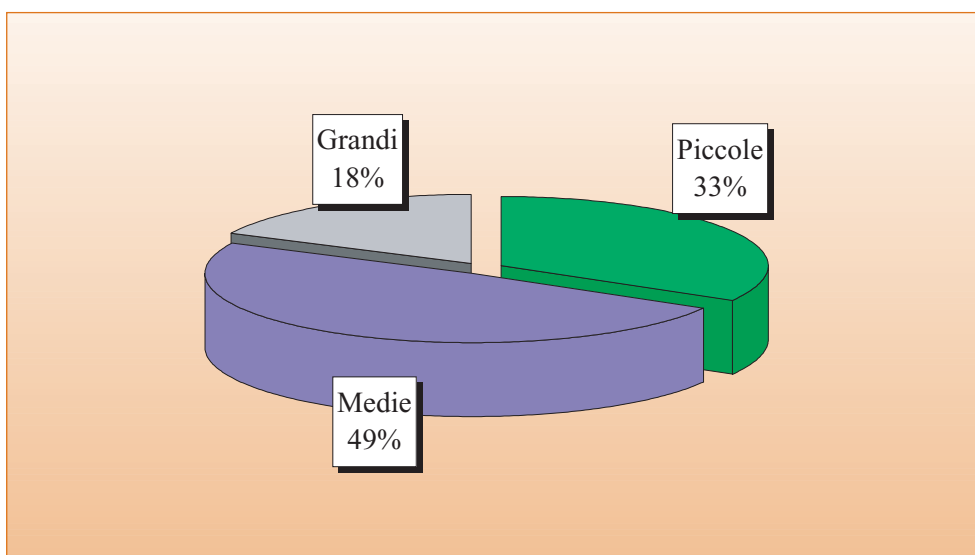
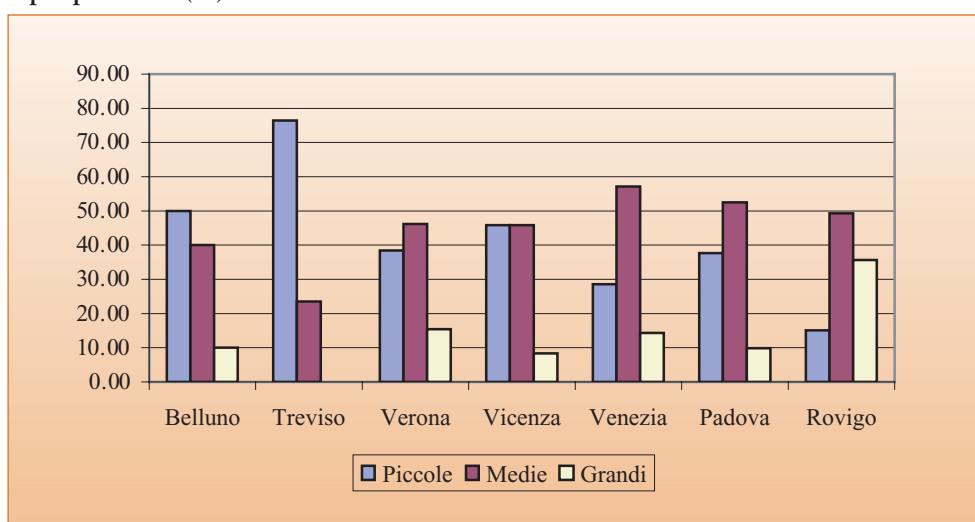


Tabella 7.4 - Imprese cerealicole venete classificate per Unità di Dimensione Economica e per provincia (%)

Provincia	Piccole	Medie	Grandi
Belluno	50,00	40,00	10,00
Treviso	76,47	23,53	0,00
Verona	38,46	46,15	15,38
Vicenza	45,83	45,83	8,33
Venezia	28,57	57,14	14,29
Padova	37,70	52,46	9,84
Rovigo	15,07	49,32	35,62

Figura 7.6 - Imprese cerealicole venete classificate per Unità di Dimensione Economica e per provincia (%)



7.2 ANALISI DI GESTIONE DELLE IMPRESE CEREALICOLE E FORAGGERE VENETE

L'analisi viene effettuata attraverso lo studio delle componenti che costituiscono il conto economico e mediante la determinazione di indici tecnici, economici e di redditività le cui modalità di calcolo vengono sviluppate in Appendice. La lettura del conto economico viene facilitata traducendo i valori assoluti delle voci in valori percentuali, ottenuti ponendo al denominatore la produzione lorda vendibile (PLV) (tab. 7.5 e fig. 7.7). In questo modo è possibile sia esprimere dei giudizi sull'incidenza delle varie componenti

identificando quelle che appaiono anomale rispetto alle aspettative o nei confronti di altre imprese, sia ottenere una prima immagine della gestione aziendale in termini relativi prescindendo cioè dalle dimensioni aziendali e dal potere di acquisto della moneta.

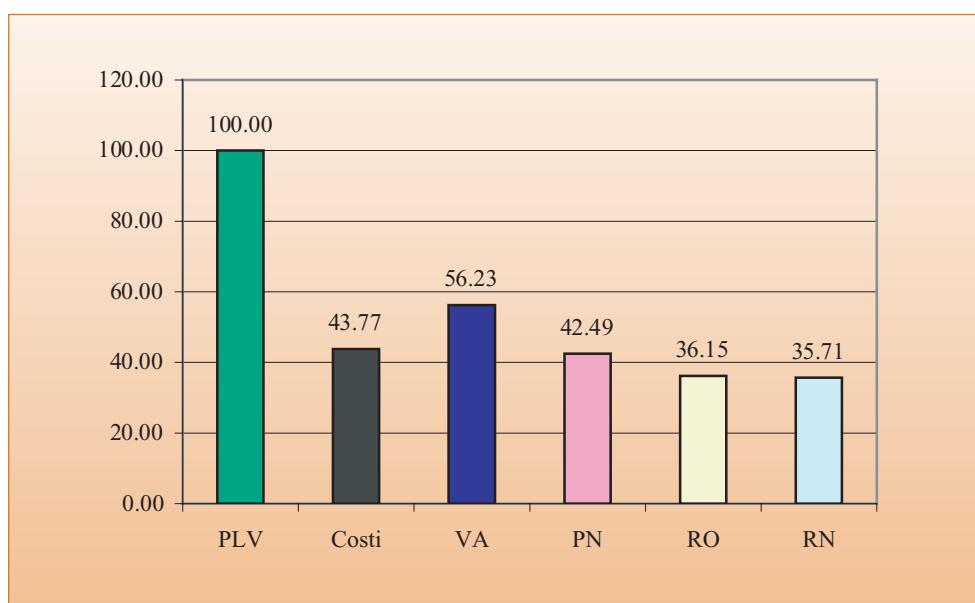
Tabella 7.5 – Impresa cerealicola veneta media

VOCE	Media Regionale (Veneto)	Voce Bil./PLV*
Produzione Lorda Vendibile (PLV)	73.015	100,00
Costi della Produzione	31.960	43,77
Valore Aggiunto (VA)	41.054	56,23
Prodotto Netto (PN)	31.024	42,49
Reddito Operativo (RO)	26.393	36,15
Reddito Netto (RN)	26.072	35,71

Note: Valori in .000 di lire.

* Valori Percentuali con PLV=100.

Figura 7.7 - Impresa cerealicola veneta media (Valori Percentuali con PLV=100)



L'analisi delle componenti di bilancio non è in grado di fornire un quadro di riferimento complessivo sulla gestione aziendale. È necessario introdurre informazioni che non derivano direttamente dalla lettura dei bilanci

ma che sono strettamente connesse con i risultati gestionali. Ci si riferisce, ad esempio, ad indicazioni di carattere fisico sulla disponibilità di risorse presso l'impresa (superficie agricola utile, ore di lavoro impiegate, potenza delle macchine, etc.), che, formulate sotto forma di indici, forniscono il profilo strutturale dell'impresa.

L'analisi dei bilanci e degli indici viene effettuata mettendo in relazione l'impresa cerealicola e foraggiera veneta media con le imprese cerealicole e foraggiera della provincia di Rovigo (per le aziende di pianura) e di Belluno (per le aziende di montagna) distinte per Unità di Dimensione Economica.

7.2.1 Analisi del Conto Economico

La tabella 7.6 riporta i valori delle componenti principali del conto economico dell'impresa cerealicola veneta media⁶. Analizzando questa tabella si evince che nel 2000 il valore della produzione lorda vendibile (PLV) è stato di circa 73 milioni di lire (37.701,35 euro), che le attività tipicamente agricole hanno originato un reddito operativo di poco superiore ai 25 milioni di lire (12.911,42 euro) e che nel complesso l'impresa cerealicola e foraggiera veneta ha prodotto un reddito netto di poco superiore ai 26 milioni di lire (13.427,88 euro).

Poniamo a confronto l'impresa cerealicola veneta media con le imprese cerealicole di dimensione economica media di montagna (provincia di Belluno) e di pianura (provincia di Rovigo). Notiamo che l'impresa con produzione lorda vendibile maggiore è stata quella di montagna (circa 95 milioni di lire – 49.063,41 euro), che ha anche sostenuto costi di produzione maggiori (tab. 7.6). Per esprimere dei giudizi sull'incidenza delle varie componenti di bilancio si considera la tabella 7.7 dove le voci sono rapportate alla PLV. Dall'analisi di questa tabella emerge che:

- il valore della produzione delle coltivazioni incide sulla PLV per circa il 70% sia per l'impresa media veneta che per quella di pianura essendo aziende orientate prevalentemente alla produzione di cereali e foraggi, mentre per l'impresa cerealicola di montagna questa percentuale è di circa il 50%, in quanto la PLV in questo caso è influenzata anche dal valore della produzione degli allevamenti (circa 15% della PLV), voce che per l'impresa di pianura è nulla e per l'impresa media veneta pari a circa il 3%;
- premi e contributi ammontano a circa il 24% della PLV sia per l'impresa

⁶ I valori sono espressi in migliaia di lire per rendere più agevole la lettura dei risultati.

Tabella 7.6 – Conto Economico Impresa Cerealicola Media Veneta, di pianura (RO) e montagna (BL)

VOCE	Media Regionale (Veneto)	Pianura (RO)	Montagna (BL)
A - Produzione Lorda Vendibile	73.015	65.306	95.054
<i>di cui:</i>			
Valore Produzione delle Coltivazioni	52.457	46.965	45.402
Valore Produzione degli Allevamenti	2.288	0	14.754
Premi e Contributi	16.895	16.021	23.206
Entrate varie aziendali	1.376	2.319	11.693
B - Costi della Produzione	31.960	29.036	50.033
<i>Spese Specifiche per Colture</i>	<i>18.328</i>	<i>17.332</i>	<i>18.111</i>
<i>di cui:</i>			
Sementi	4.135	4.106	3.497
Fertilizzanti	6.162	5.790	6.940
Difesa delle Colture	3.522	3.160	2.244
Noli di Macchine e Attrezzi	3.765	3.591	3.102
Acqua Irrigua	4	0	0
Altre Spese per Coltivazioni	595	685	900
Reimpieghi di Sementi	0	0	0
Reimpieghi di Letame	145	0	1.426
<i>Spese Specifiche per Allevamenti</i>	<i>1.897</i>	<i>0</i>	<i>11.040</i>
<i>di cui:</i>			
Mangimi	497	0	3.729
Foraggi e Lettimi	270	0	1.760
Altre Spese per Allevamenti	546	0	1.676
Reimpieghi di Mangimi	110	0	325
Reimpieghi di Foraggi e Lettimi	474	0	3.550
Spese Varie	11.736	11.704	20.882
C - Valore Aggiunto (C=A-B)	41.054	36.270	45.021
<i>D - Ammortamenti</i>	<i>10.031</i>	<i>7.944</i>	<i>10.452</i>
E - Prodotto Netto Aziendale (E=C-D)	31.024	28.326	34.569
<i>F - Salari e Oneri Sociali</i>	<i>475</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>di cui:</i>			
a) per salariati fissi	0	0	0
b) per salariati avventizi	475	0	0
<i>G - Affitti Passivi</i>	<i>4.156</i>	<i>4.142</i>	<i>2.785</i>
H - Reddito Operativo (H=E-F-G)	26.393	24.184	31.784
c) Interessi Passivi Pagati per Debiti	321	40	0
I - Reddito Netto (I=H-c)	26.072	24.144	31.784
<i>K - Interessi Passivi Calcolati</i>	<i>13.221</i>	<i>10.755</i>	<i>8.600</i>
<i>di cui:</i>			
su Capitale d'Esercizio	3.596	2.339	4.676
su Capitale Fondiario	9.625	8.416	3.925
<i>L - Reddito da Lavoro dell'Imprenditore e Famiglia (L=I-K)</i>	<i>12.851</i>	<i>13.389</i>	<i>23.184</i>
<i>M - Reddito da Lavoro Complessivo (M=L+a+b)</i>	<i>13.326</i>	<i>13.389</i>	<i>23.184</i>

Nota: Valori Espressi in .000 di lire.

vamenti. Di conseguenza, visto anche che i costi per la manodopera salariata e gli interessi passivi per debiti sono nulli, emerge che sia la redditività operativa che quella netta risultano migliori nell'impresa grande. Infatti circa il 50% della PLV riesce a trasformarsi in reddito operativo e netto, contro il 33% dell'impresa media e il 36% di quella piccola. Ne segue che l'impresa di montagna di UDE grande risulta più efficiente rispetto alla piccola e media azienda.

Tabella 7.8 - Confronto impresa di montagna - pianura - media regionale (Valori Percentuali con PLV=100)

	Media Reg. (Veneto)	Azienda di Montagna UDE Media (BL)	Differenza Percentuale rispetto Media Reg.	Azienda di Pianura UDE Media (RO)	Differenza Percentuale rispetto Media Reg.	Differenza Percentuale Pianura - Montagna
Produzione Lorda Vendibile (PLV)	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
Costi della Produzione	43,77	52,64	8,86	44,46	0,69	-8,17
Valore Aggiunto (VA)	56,23	47,36	-8,86	55,54	-0,69	8,17
Prodotto Netto (PN)	42,49	36,37	-6,12	43,37	0,88	7,01
Reddito Operativo (RO)	36,15	33,44	-2,71	37,03	0,88	3,59
Reddito Netto (RN)	35,71	33,44	-2,27	36,97	1,26	3,53

Figura 7.8 - Confronto impresa di montagna - pianura - media regionale (Valori Percentuali con PLV=100)

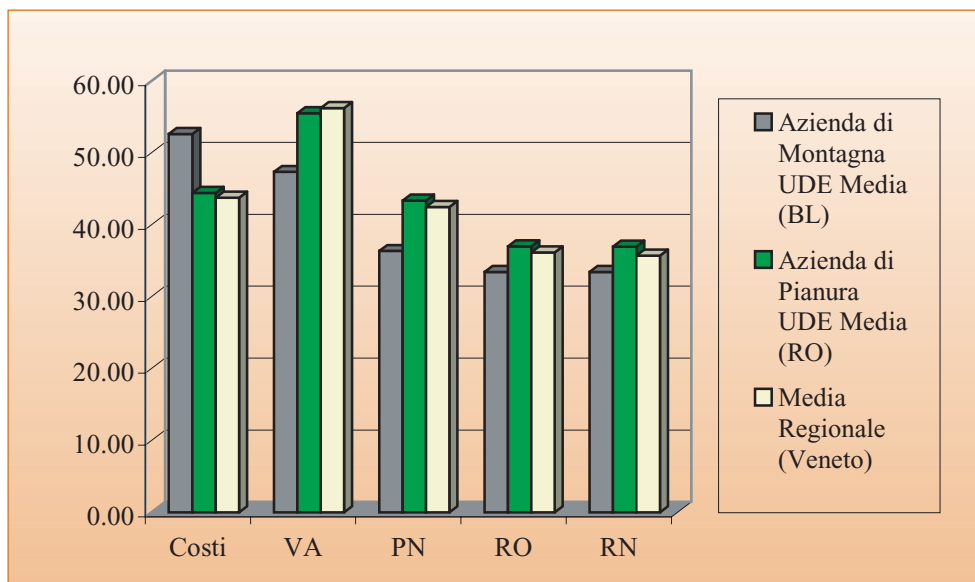


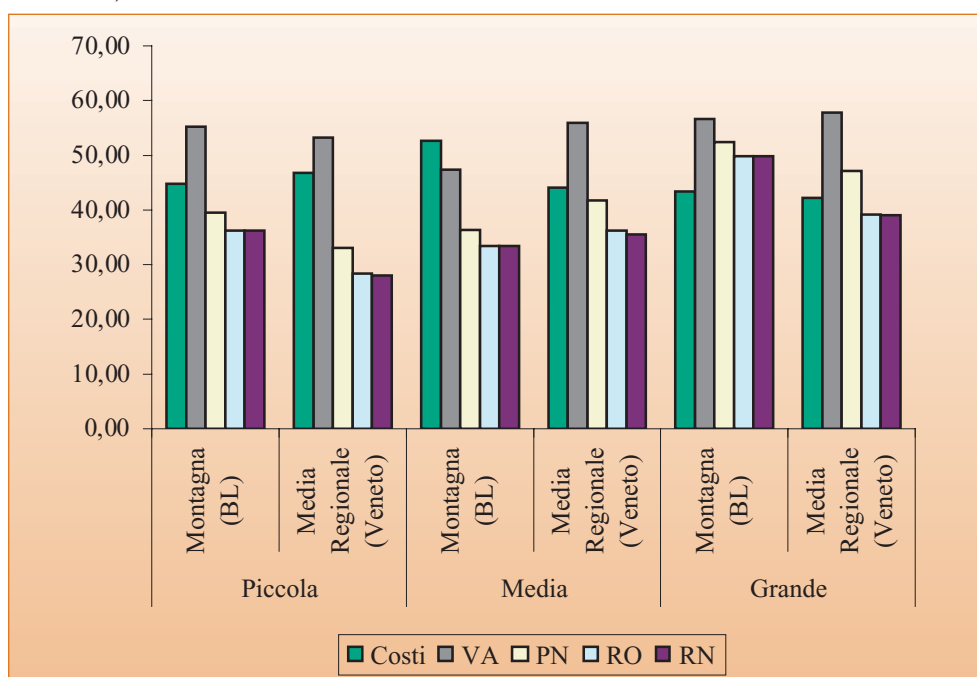
Tabella 7.7 – Conto Economico impresa cerealicola media veneta, di pianura (RO) e montagna (BL) (Valori percentuali con PLV=100)

VOCE	Voce/PLV (Veneto)	Voce/PLV (RO)	Voce/PLV (BL)
A - Produzione Lorda Vendibile	100,00	100,00	100,00
<i>di cui:</i>			
Valore Produzione delle Coltivazioni	71,84	71,92	47,76
Valore Produzione degli Allevamenti	3,13	0,00	15,52
Premi e Contributi	23,14	24,53	24,41
Entrate varie aziendali	1,88	3,55	12,30
B - Costi della Produzione	43,77	44,46	52,64
<i>Spese Specifiche per Coltive</i>	25,10	26,54	19,05
<i>di cui:</i>			
Sementi	5,66	6,29	3,68
Fertilizzanti	8,44	8,87	7,30
Difesa delle Coltive	4,82	4,84	2,36
Noli di Macchine e Attrezzi	5,16	5,50	3,26
Acqua Irrigua	0,01	0,00	0,00
Altre Spese per Coltivazioni	0,81	1,05	0,95
Reimpieghi di Sementi	0,00	0,00	0,00
Reimpieghi di Letame	0,20	0,00	1,50
<i>Spese Specifiche per Allevamenti</i>	2,60	0,00	11,61
<i>di cui:</i>			
Mangimi	0,68	0,00	3,92
Foraggi e Lettimi	0,37	0,00	1,85
Altre Spese per Allevamenti	0,75	0,00	1,76
Reimpieghi di Mangimi	0,15	0,00	0,34
Reimpieghi di Foraggi e Lettimi	0,65	0,00	3,73
Spese Varie	16,07	17,92	21,97
C - Valore Aggiunto (C=A-B)	56,23	55,54	47,36
<i>D - Ammortamenti</i>	13,74	12,16	11,00
E - Prodotto Netto Aziendale (E=C-D)	42,49	43,37	36,37
<i>F - Salari e Oneri Sociali</i>	0,65	0,00	0,00
<i>di cui:</i>			
a) per Salariati Fissi	0,00	0,00	0,00
b) per Salariati Avventizi	0,65	0,00	0,00
<i>G - Affitti Passivi</i>	5,69	6,34	2,93
H - Reddito Operativo (H=E-F-G)	36,15	37,03	33,44
c) Interessi Passivi Pagati per Debiti	0,44	0,06	0,00
I - Reddito Netto (I=H-c)	35,71	36,97	33,44
<i>K - Interessi Passivi Calcolati</i>	18,11	16,47	9,05
<i>di cui:</i>			
su Capitale d'Esercizio	4,93	3,58	4,92
su Capitale Fondiario	13,18	12,89	4,13
<i>L - Reddito da Lavoro dell'Imprenditore e Famiglia (L=I-K)</i>	17,60	20,50	24,39
<i>M - Reddito da Lavoro Complessivo (M=L+a+b)</i>	18,25	20,50	24,39

Tabella 7.9 - Impresa cerealicola veneta di montagna (BL) (Valori Percentuali con PLV=100)

VOCE	Piccola		Media		Grande	
	Montagna	Media Reg.	Montagna	Media Reg.	Montagna	Media Reg.
Produzione Lorda Vendibile (PLV)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Costi della Produzione	44,83	46,78	52,64	44,05	43,42	42,24
Valore Aggiunto (VA)	55,17	53,22	47,36	55,95	56,58	57,76
Prodotto Netto (PN)	39,52	33,07	36,37	41,78	52,43	47,10
Reddito Operativo (RO)	36,21	28,40	33,44	36,26	49,87	39,16
Reddito Netto (RN)	36,21	27,99	33,44	35,50	49,87	39,07

Figura 7.9 - Impresa cerealicola veneta di montagna (BL) (Valori Percentuali con PLV=100)



Se consideriamo l'impresa veneta di pianura (tab. 7.10 e fig. 7.10) notiamo che i valori delle voci di bilancio sono molto vicini a quelli dell'impresa veneta media corrispondente. I costi incidono sulla PLV per il 40% sia per la piccola che la media e grande impresa. Si riscontra una differenza crescente all'aumentare della dimensione economica nel prodotto netto aziendale e nel

di montagna che di pianura, perciò si può inferire che non vi siano differenze legislative significative nella concessione di incentivi ai diversi settori produttivi;

- i costi sono mediamente circa il 40% della PLV e sono formati per circa il 60% da spese per le coltivazioni, su cui incide in modo rilevante la spesa per i fertilizzanti (33% della spesa per coltivazioni) seguita dalla spesa per sementi (22% della spesa per coltivazioni), dalla spesa per difesa delle colture (circa il 20% della spesa per coltivazioni) e dalla spesa per i noleggi di macchine e attrezzi (circa il 20% della spesa per coltivazioni). Mentre per l'impresa di pianura riscontriamo dei valori molto simili alla media regionale, per l'impresa di montagna emerge una minore spesa per le coltivazioni (circa 36% dei costi di produzione), di cui fertilizzanti 38%, sementi 19%, difesa delle colture 12% e noli di macchine e attrezzi 17%, in quanto sulle spese incidono anche quelle per gli allevamenti: l'11% della PLV contro lo 0% dell'impresa di pianura e lo 0,68% della media regionale;
- i costi per la manodopera aziendale non incidono sul reddito operativo: sono nulli per le aziende di montagna e pianura, e costituiscono l'1,8% della PLV per l'impresa veneta media. Questo perché sono imprese in cui si ricorre a manodopera familiare, non ci si serve di salariati fissi e solo per una piccola percentuale (lo 0,6% della PLV) di salariati avventizi per i lavori stagionali;
- reddito operativo e reddito netto sono quasi uguali, circa il 30% della PLV riesce a trasformarsi in reddito operativo e reddito netto (tab. 7.7). Queste due voci differiscono solo per gli interessi passivi per debiti che sono pari allo 0,4% della PLV (321.000 lire, 165,78 euro) per l'impresa media veneta, sono nulli per quella di montagna e incidono sulla PLV solo per lo 0,06% per l'impresa di pianura. Le imprese cerealicole venete si caratterizzano per la capacità di remunerare i fattori produttivi soprattutto attraverso le attività tipiche e non attraverso la gestione straordinaria.

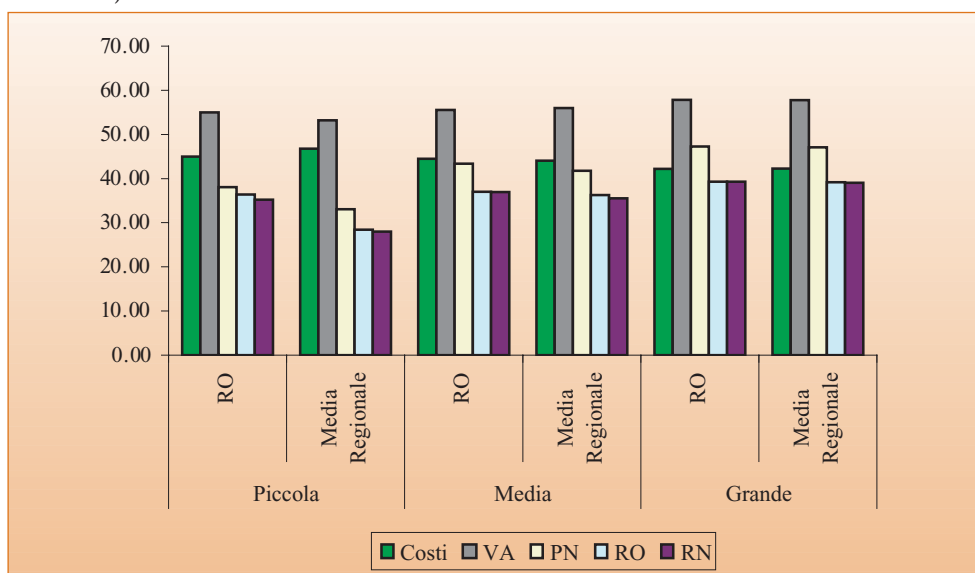
Un'ulteriore fase di analisi è quella volta a confrontare le imprese cerealicole di montagna e di pianura distinte per UDE (tab. 7.8 e fig. 7.8). Dalla tabella 7.9 e figura 7.9 emerge che l'impresa di montagna di UDE grande, essendo prevalentemente orientata alla produzione di cereali e foraggi e non alla zootecnia, presenta una percentuale di spesa per la produzione uguale alla media regionale (43% della PLV), ma minore rispetto alla piccola e media impresa di montagna che devono sostenere anche le spese per gli alle-

reddito operativo a causa degli ammortamenti, che, in percentuale rispetto alla PLV, nell'impresa piccola sono il doppio rispetto all'impresa grande. Questo può indicare che la politica aziendale della piccola impresa è rivolta ad una maggiore meccanizzazione interna, ricorrendo meno ai noleggi passivi. Anche per le aziende di pianura risulta che la redditività operativa e quella netta sono quasi uguali, a conferma del fatto che le imprese cerealicole si caratterizzano per l'assenza di indebitamento, ossia per la capacità di remunerare i fattori produttivi soprattutto attraverso le attività tipiche e non attraverso la gestione straordinaria.

Tabella 7.10 - Impresa cerealicola veneta di pianura (RO) (Valori Percentuali con PLV=100)

VOCE	Piccola		Media		Grande	
	Pianura	Media Reg.	Pianura	Media Reg.	Pianura	Media Reg.
Produzione Lorda Vendibile (PLV)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Costi della Produzione	45,01	46,78	44,46	44,05	42,18	42,24
Valore Aggiunto (VA)	55,00	53,22	55,54	55,95	57,82	57,76
Prodotto Netto (PN)	38,04	33,07	43,37	41,78	47,29	47,10
Reddito Operativo (RO)	36,36	28,40	37,03	36,26	39,31	39,16
Reddito Netto (RN)	35,21	27,99	36,97	35,50	39,29	39,07

Figura 7.10 - Impresa cerealicola veneta di pianura (RO) (Valori Percentuali con PLV=100)



7.2.2 Analisi degli Indici di Bilancio

La tabella 7.11 riporta gli indici di bilancio per l'impresa di montagna, di pianura e per la media regionale. In primo luogo si analizzano gli indici tecnici per avere un quadro tecnico-strutturale dell'impresa. Da questa tabella emerge che l'intensità del fattore lavoro è minore per l'impresa cerealicola di montagna, in quanto ogni lavoratore ha a disposizione circa 50 ha di SAU rispetto ai 20 ha delle altre aziende. Inoltre l'impresa di montagna ha un grado di intensivizzazione zootecnica per addetto superiore ad un'impresa cerealicola e foraggiera di pianura, come è ragionevole attendersi. Se poi consideriamo la quota di superficie destinata all'alimentazione animale notiamo che nell'impresa di montagna oltre la metà (circa il 58%) della superficie agraria utilizzata è investita in cereali e foraggi per il settore zootecnico, mentre solo l'1% nell'impresa di pianura.

Un'ulteriore differenza è riscontrabile nel grado di intensità d'uso del capitale fondiario, che, per addetto, è maggiore nell'impresa di montagna (circa il 65% superiore all'impresa di pianura), mentre per ettaro l'impresa di pianura ha un grado di intensivizzazione maggiore (più 30%). Inoltre l'impresa cerealicola e foraggiera di pianura si caratterizza per una maggiore dinamicità aziendale rispetto all'impresa di montagna, in quanto il valore dei miglioramenti fondiari per ettaro è superiore del 65%, tuttavia è meno dinamica rispetto all'impresa media veneta (circa il 30% in meno). Infine l'impresa cerealicola di pianura presenta un grado di meccanizzazione superiore a quello dell'impresa montana (circa il 35% superiore).

In secondo luogo si analizzano gli indici economici. Dalla tabella 7.11 emerge che, se si considera la produttività del lavoro impiegato, l'impresa di pianura si colloca leggermente al di sotto della media (-3%), mentre l'impresa cerealicola di montagna presenta un valore superiore (+22%) e perciò è più efficiente sia rispetto all'impresa di pianura che rispetto all'impresa veneta media. Invece, se si considera l'indice che esprime la produttività della terra, risulta che l'impresa di pianura è meno produttiva rispetto alla media regionale (-5%), ma più produttiva rispetto all'impresa di montagna, la PLV per ettaro di superficie agraria utile (SAU) è circa il 50% maggiore. La maggiore produttività è imputabile ad una quota di costi variabili e di spese generali inferiore. Se si analizza l'indice che esprime la produttività del terreno al netto dei costi variabili, l'impresa di pianura presenta un valore maggiore rispetto all'impresa di montagna (+47%). Se analizziamo l'indice RN/UL, risulta che l'impresa di montagna ha un reddito di esercizio per occupato maggiore della media regionale e di quello dell'impresa di pianura, pari a 32

milioni di lire (16.526,62 euro) di reddito per unità di lavoro. Si nota inoltre una riduzione delle differenze passando dalla redditività del lavoro della gestione caratteristica (RO/UL) al reddito di esercizio per occupato

Tabella 7.11 - Indici di Bilancio - Confronto Impresa Veneta Media, di Pianura (RO) e Montagna (BL)

VOCE	Media Regionale (Veneto)	Az. Pianura di UDE media	Differenza % rispetto Media Reg.	Azienda Montagna di UDE media	Differenza % rispetto Media Reg.	Differenza % Pianura - Montagna
Indici Tecnici						
IT1 - Intensità del fattore lavoro (Ha) (SAU/UL)	20,76	19,88	-4,24	51,93	150,14	-61,72
IT2 - Grado di intensivizzazione zootecnica (UBA/UL)	6,00	0,00	-100,00	5,80	-3,33	-100,00
IT3 - Importanza settore zootecnico (Ha) (SAF/UL)	8,00	1,00	-7,00	58,00	50,00	-57,00
IT4 - Intensità d'uso del capitale fondiario per UL (KF/UL) *	892.635,23	730.663,62	-18,15	1.217.421,03	36,39	-39,98
IT5 - Intensità d'uso del capitale fondiario per ha di SAU (KF/SAU)*	47.278,04	37.559,64	-20,56	25180,87	-46,74	49,16
IT6 - Dinamicità aziendale (MF/SAU)*	3.301,66	2.384,60	-27,78	825,14	-75,01	188,99
IT7 - Grado di meccanizzazione (CV/UL)	164,34	164,57	0,14	105,89	-35,57	55,42
Indici Economici						
IE1 - Produttività del lavoro impiegato (PLV/UL)*	72.730,93	70.475,35	-3,10	89.382,74	22,90	-21,15
IE2 - Produttività del terreno (PLV/SAU)*	3.921,48	3.721,64	-5,10	1.961,43	-49,98	89,74
IE3 - Produttività del terreno al netto dei costi variabili (VA/SAU)*	2.130,88	2.093,55	-1,75	893,00	-58,09	134,44
IE3 - Redditività del lavoro della gestione caratteristica (RO/UL)*	26.558,89	25.140,07	-5,34	32.442,35	22,15	-22,51
IE4 - Reddito di esercizio per occupato (RN/UL)*	26.271,67	25.093,27	-4,49	32.442,35	23,49	-22,65
Indicatori di Redditività						
IR1 - Redditività del capitale investito (ROI) (%)	2,88	3,72	0,84	2,37	-0,51	1,35
IR2 - Redditività globale (ROE) (%)	2,85	3,71	0,86	2,37	-0,48	1,34
IR3 - Redditività della gestione tipica (ROS) (%)	29,55	36,71	7,16	33,62	4,07	3,09

Valori in .000 di lire.

(RN/UL). Questo è dovuto al fatto che le attività extracaratteristiche sono quasi assenti, i proventi e gli oneri della gestione finanziaria sono circa lo 0% della PLV (vedi tab. 7.6).

Ne segue che i risultati dell'impresa cerealicola e foraggiera di pianura sono i migliori se rapportati alla superficie utilizzata, mentre l'impresa di montagna ottiene i migliori risultati se rapportati alle unità lavorative utilizzate. Ciò indica che nella prima impresa si è ottenuta una migliore razionalizzazione della SAU, attuata ad esempio con l'impianto di colture più intensive, mentre nella seconda l'imprenditore è riuscito a razionalizzare il fattore lavoro.

L'analisi degli indici di redditività, ROI, ROE e ROS, permette di completare il quadro dell'aspetto economico della gestione. La validità di una gestione risulta non solo dalla redditività per ettaro e per addetto, ma anche dall'entità dei capitali che sono stati investiti per giungere a quei determinati risultati.

La tabella 7.11 mostra i valori degli indici di redditività con le rispettive medie di confronto. La differenza tra la redditività dei mezzi propri (ROE) e del capitale investito (ROI) per l'impresa di montagna è nulla e molto piccola per l'impresa veneta media e quella di pianura. Questa particolarità è imputabile alla mancanza di debiti e alla conseguente bassa incidenza di interessi passivi che fa sì che il rapporto reddito operativo su reddito netto (RO/RN) sia uguale ad 1, il che significa che le attività extracaratteristiche sono assenti e non influenzano il risultato di gestione.

Considerato che il rapporto RO/RN è uguale ad 1 e la redditività del capitale proprio e del capitale investito non varia né in relazione alla localizzazione geografica dell'impresa (pianura o montagna), né in relazione alla sua dimensione economica, si ottiene in base alla catena del ROE che il rapporto capitale investito su capitale netto (CI/CN) è uguale ad 1, ossia l'impresa non ricorre all'indebitamento e vi è un rapporto di proporzionalità diretta tra ROE e ROI. In media, la redditività del capitale proprio è del 2-3%, con un massimo di circa il 4% per le aziende di grandi dimensioni. L'impresa di pianura presenta redditività del capitale investito e globale superiore alla media.

Se confrontiamo questi valori con i rendimenti sui depositi bancari, si rileva che lo scostamento non è molto elevato, anche se rispetto ai tassi attivi sui depositi il ROE dovrebbe essere superiore perché dovrebbe remunerare anche le capacità imprenditoriali ed il rischio insito nell'attività economica. Inoltre, nel calcolo degli indici il costo della manodopera familiare non è quantificato, per cui la remunerazione del capitale di proprietà contiene anche la remunerazione del lavoro familiare, e il confronto con i tassi bancari è solo indica-

tivo, in quanto questi remunerano attività finanziarie a rischio nullo, mentre il ROE misura la redditività di attività economiche ad elevato rischio.

Si è scelto di non valorizzare il costo della manodopera familiare in quanto il confronto avviene tra aziende in cui la manodopera extrafamiliare è praticamente assente, il costo per i salariati avventizi è in media circa lo 0,65% della PLV e non vi sono salariati fissi. Ipotizzando un confronto con aziende agricole di tipo capitalistico, in cui il ricorso alla manodopera esterna è preponderante, si introduce una stima della manodopera familiare, calcolata come il prodotto della retribuzione oraria media di un salariato fisso per il numero di ore lavorate. Il reddito operativo, il reddito netto e gli indici di redditività diventano negativi, in quanto il costo per la manodopera è aumentato da circa 400.000 lire (206,58 euro) a circa 40 milioni di lire (20.658,28 euro) (tab. 7.12). Le imprese cerealicole venete non ottengono più un utile, ma una perdita, perciò non si può più parlare di ROE in termini positivi. Bisogna anche considerare le componenti soggettive, quali le tradizioni, le abitudini di vita, la mancanza di alternative occupazionali, che rendono accettabili anche bassi livelli di redditività. Inoltre la terra rappresenta un bene rifugio che si valorizza nel tempo, perciò costituisce una fonte reddituale per l'imprenditore agricolo.

Se si considera la tabella 7.13 si può notare che le aziende di pianura piccole e medie presentano una redditività maggiore rispetto alle corrispondenti aziende di montagna (tab. 7.14) e rispetto alla media regionale, tuttavia l'impresa di pianura di dimensione economica grande ha ROI e ROE inferiori rispetto alla grande impresa di montagna, che perciò si presenta più efficiente.

La tabella 7.14 evidenzia che in montagna l'impresa di dimensione economica grande presenta la redditività del capitale proprio doppia (4%) rispetto alla piccola (circa 2%); lo stesso lo si deduce dalla tabella 7.13 per la pianura, dove l'impresa di grande dimensione presenta una redditività superiore rispetto a quella della piccola impresa (circa 4% rispetto al 3% della piccola).

Infine la redditività delle vendite (ROS) risulta positiva e maggiore della media per tutte le imprese cerealicole considerate, indipendentemente dalla dimensione economica e dalla localizzazione geografica. Il ROS maggiore si è riscontrato per l'impresa di montagna di dimensione economica grande (circa 50% rispetto al 30% dell'impresa veneta media). Ciò significa che, complessivamente, l'incidenza dei costi di gestione, compresi ammortamenti e costo della manodopera, in queste imprese è stato più basso che non nell'impresa media di riferimento. Inoltre la velocità di rotazione del capitale investito (PLV/CI) risulta in media pari allo 0,084 ed evidenzia che per compiere un ciclo di produzione e vendita l'impresa impiega più di un anno.

Tabella 7.14 - Indici di Bilancio - Impresa cerealicola veneta di montagna (BL)

VOCE	Piccola		Media		Grande	
	Pianura	Media Reg.	Pianura	Media Reg.	Pianura	Media Reg.
Indici Tecnici						
IT1 - Intensità del fattore lavoro (Ha) (SAU/UL)	30,86	13,32	51,93	19,05	62,88	39,31
IT2 - Grado di intensivizzazione zootecnica (UBA/UL)	8,58	6,42	5,80	4,28	0,00	9,95
IT3 - Importanza settore zootecnico (Ha) (SAF/UL)	0,84	0,15	0,58	0,04	0,25	0,04
IT4 - Intensità d'uso del capitale fondiario per UL (KF/UL) *	698.111,04	603.886,36	1.217.421,03	819.898,78	1.799.445,38	1.630.783,37
IT5 - Intensità d'uso del capitale fondiario per ha di SAU (KF/SAU)*	25.550,23	50.512,63	25.180,87	46.853,70	28.617,23	42.416,90
IT6 - Dinamicità aziendale (MF/SAU)*	738,12	4.652,51	825,14	2.979,06	429,19	1.671,31
IT7 - Grado di meccanizzazione (CV/UL)	91,20	156,22	105,89	158,68	65,57	195,01
Indici Economici						
IE1 - Produttività del lavoro impiegato (PLV/UL)*	45.947,66	47.099,15	89.382,74	68.091,06	148.607,64	133.258,90
IE2 - Produttività del terreno (PLV/SAU)*	2.398,92	4.126,64	1.961,43	3.928,17	2.363,36	3.520,75
IE3 - Produttività del terreno al netto dei costi variabili (VA/SAU)*	1.082,70	2.095,71	893,00	2.200,17	1.337,29	2.005,87
IE3 - Reddittività del lavoro della gestione caratteristica (RO/UL)*	17.164,87	14.491,68	32.442,35	25.125,98	74.106,01	52.988,30
IE4 - Reddito di esercizio per occupato (RN/UL)*	17.164,87	14.346,83	32.442,35	24.664,58	74.106,01	52.914,71
Indicatori di Reddittività						
IR1 - Reddittività del capitale investito (ROI) (%)	2,11	2,21	2,37	3,20	4,01	3,24
IR2 - Reddittività globale (ROE) (%)	2,11	2,17	2,37	3,18	4,01	3,24
IR3 - Reddittività della gestione tipica (ROS) (%)	31,45	17,78	33,62	34,71	49,87	37,27

Valori in .000 di lire.

7.3 CONCLUSIONI

Dall'analisi dei dati RICA è emerso che il 2000 ha presentato nel Veneto

Tabella 7.12 – Conto economico e indici di bilancio considerando il costo per la manodopera familiare

VOCE	Media Regionale (Veneto)	Media Regionale_2 (Veneto)
Conto Economico		
BA1 - Produzione Lorda Vendibile (PLV)	73.015	73.015
BA2 - Valore Aggiunto (VA)	41.054	41.054
BA3 - Prodotto Netto Aziendale (PNA)	31.024	31.024
Salari e Oneri Sociali	475	38.991
<i>di cui:</i>		
a) per Salariati Fissi	0	0
b) per Salariati Avventizi	475	475
c) per Manodopera Familiare	0	38.516
Affitti Passivi	4.156	4.156
BA4 - Reddito Operativo (RO)	26.393	-12.123
Interessi Passivi Pagati per Debiti	321	321
BA5 - Reddito Netto (RN)	26.072	-12.444
Indici Tecnici		
IT1 - Intensità del fattore lavoro (Ha) (SAU/UL)	20,76	20,76
IT2 - Grado di intensivizzazione zootecnica (UBA/UL)	6,00	6,00
IT3 - Importanza settore zootecnico (Ha) (SAF/UL)	8,00	8,00
IT4 - Intensività d'uso del capitale fondiario per UL (KF/UL) *	892.635,23	892.635,23
IT5 - Intensività d'uso del capitale fondiario per ha di SAU (KF/SAU)*	47.278,04	47.278,04
IT6 - Dinamicità aziendale (MF/SAU)*	3.301,66	3.301,66
IT7 - Grado di meccanizzazione (CV/UL)	164,34	164,34
Indici Economici		
IE1 - Produttività del lavoro impiegato (PLV/UL)*	72.730,93	72.730,93
IE2 - Produttività del terreno (PLV/SAU)*	3.921,48	3.921,48
IE3 - Produttività del terreno al netto dei costi variabili (VA/SAU)*	2.130,88	2.130,88
IE3 - Redditività del lavoro della gestione caratteristica (RO/UL)*	26.558,89	-10.604,00
IE4 - Reddito di esercizio per occupato (RN/UL)*	26.271,67	-10.891,00
Indicatori di Redditività		
IR1 - Redditività del capitale investito (ROI) (%)	2,88	-2,86
IR2 - Redditività globale (ROE) (%)	2,85	-2,93
IR3 - Redditività della gestione tipica (ROS) (%)	29,55	-44,04

Valori in .000 di lire.

Il fatto che il risultato dell'attività caratteristica risulti migliore nelle imprese cerealicole e foraggiere venete della provincia di Rovigo e Belluno

per il settore cerealicolo e foraggiero un bilancio nettamente positivo. La produzione lorda vendibile è positiva e maggiore dei costi della produzione sia nell'impresa di montagna che di pianura. In generale, le imprese cerealicole venete presentano valore aggiunto (VA), reddito operativo (RO) e reddito netto (RN) positivi, ossia sono in grado di conseguire prezzi di vendita remunerativi e di limitare i costi dei fattori produttivi. Risultato confermato anche dall'indice di redditività delle vendite (ROS), che risulta positivo e maggiore della media regionale per tutte le imprese cerealicole e foraggiero della provincia di Belluno e Rovigo, di qualsiasi dimensione economica. Ciò significa che queste imprese hanno ottenuto, rispetto all'impresa cerealicola e foraggiera veneta media, margini più elevati sulle vendite, probabilmente grazie a dei controlli più attenti sull'incidenza dei costi dei fattori produttivi, ma anche al fatto che, a parità di investimenti effettuati, sono riuscite ad ottenere una produzione più elevata.

Un'altra caratteristica delle imprese cerealicole venete desumibile dall'analisi del conto economico è che i costi per la manodopera aziendale non incidono sul Reddito Operativo. Questo perché sono soprattutto aziende in cui si ricorre a manodopera familiare, non si servono di salariati fissi e solo per una piccola percentuale di salariati avventizi per i lavori stagionali.

Analizzando gli indici tecnici ed economici è emerso che i risultati dell'impresa cerealicola e foraggiera di pianura sono i migliori se rapportati alla superficie utilizzata, mentre l'impresa di montagna ottiene i migliori risultati se rapportati alle unità lavorative utilizzate; ciò indica che mentre nell'impresa di pianura si è ottenuta una migliore razionalizzazione della superficie agraria utile, attuata ad esempio con l'impianto di colture più intensive, nell'impresa di montagna l'imprenditore è riuscito a razionalizzare il fattore lavoro. Il grado di intensivizzazione zootecnica per addetto, l'intensità del fattore lavoro e la sua produttività sono risultati maggiori per l'impresa di montagna rispetto all'impresa di pianura. Se si considera l'indice che esprime la produttività della terra, risulta che l'impresa di pianura è più produttiva rispetto a quella di montagna, probabilmente grazie ad una quota di costi inferiore.

Emerge inoltre che le imprese cerealicole venete sono caratterizzate dalla redditività dei mezzi propri (ROE) uguale a quella del capitale investito (ROI). Questa particolarità è imputabile al fatto che queste imprese non ricorrono all'indebitamento, le attività extracaratteristiche sono assenti e non influenzano il risultato di gestione. Ne segue che le imprese cerealicole venete si caratterizzano per la capacità di remunerare i fattori produttivi soprattutto attraverso le attività tipiche, e non attraverso la gestione straordinaria.

APPENDICE - CONTO ECONOMICO E INDICI DI BILANCIO: DEFINIZIONI

Il conto economico

Lo schema tradizionalmente seguito per la costruzione del conto economico dell'impresa agraria presenta una struttura scalare; di seguito ne vengono definite le principali componenti⁷.

Definizione BA1 - Produzione Lorda Vendibile (PLV): esprime il valore della produzione aziendale delle coltivazioni e degli allevamenti potenzialmente destinati alla vendita.

Definizione BA2 - Valore Aggiunto (VA): rappresenta la remunerazione di tutti i fattori produttivi (terra, lavoro e capitali) impiegati in azienda, di proprietà e non, al lordo degli ammortamenti.

Viene determinato sottraendo alla produzione lorda vendibile i reimpieghi e i costi sostenuti per l'acquisizione di fattori a logorio totale e di beni e servizi extraziendali.

Definizione BA3 - Prodotto Netto Aziendale (PNA): rappresenta la nuova ricchezza prodotta dall'azienda e distribuita sotto forma di interessi sul capitale d'esercizio e fondiario, di lavoro (salariato e familiare) e profitti.

Si ottiene sottraendo al valore aggiunto le quote di ammortamento e le imposte e tasse che gravano sull'impresa agricola.

Definizione BA4 - Reddito Operativo (RO): deriva dal prodotto netto aziendale a cui vengono sottratti i costi della manodopera aziendale (salari e oneri sociali) e gli affitti passivi.

Questa voce consente di fissare un primo livello di redditività aziendale, permette di individuare la capacità remunerativa dei fattori produttivi attraverso le attività tipiche dell'azienda agricola.

Definizione BA5 - Reddito Netto (RN): costituisce l'insieme delle risorse che rimangono a disposizione dell'impresa per la remunerazione dei fattori apportati dall'imprenditore e dalla sua famiglia.

Si ottiene sommando o sottraendo al reddito operativo gli elementi della gestione straordinaria (per esempio gli interessi passivi per debiti).

Definizione BA6 - Reddito da Lavoro dell'Imprenditore (RLI): rappresenta il reddito che remunera l'eventuale lavoro familiare.

⁷ Fonti: Ciani, 1992; Luening, Klemme e Mortenson, 1991; Palma, 1999; INEA 1995.

Si ottiene depurando il reddito netto dai costi impliciti per la remunerazione del capitale fondiario e del capitale d'impresa (quali gli interessi passivi calcolati sul capitale fondiario e sul capitale d'esercizio), nella prassi valutati rispettivamente al 2 e 5%. Il nuovo valore ottenuto rappresenta il tornaconto destinato a remunerare l'apporto di manodopera e le capacità imprenditoriali dell'agricoltore e della famiglia.

Definizione BA7 - Reddito da Lavoro Complessivo (RLC): rappresenta il reddito che remunera la manodopera familiare ed extrafamiliare.

Si ottiene sommando al reddito da lavoro dell'imprenditore i salari e gli oneri sociali per salariati fissi e avventizi.

La lettura del conto economico può essere facilitata se alla colonna dei valori assoluti delle voci si affianca una colonna di valori percentuali, ottenuta ponendo al denominatore la produzione lorda vendibile. In questo modo è possibile esprimere dei giudizi sull'incidenza delle varie componenti identificando quelle che appaiono anomale rispetto alle aspettative o nei confronti di altre aziende.

Gli indici di bilancio

L'analisi delle componenti del conto economico non è in grado di fornire un quadro di riferimento complessivo sulla gestione aziendale. E' necessario introdurre informazioni che sono connesse con i risultati gestionali. Gli indici analizzati sono:

- Indici Tecnici;
- Indici Economici;
- Indici di Redditività.

Indici Tecnici

Gli indici tecnici (tab. A1) sono calcolati per conoscere le caratteristiche tecniche dell'impresa ed i livelli di intensivizzazione. Si determinano attraverso opportuni rapporti tra le quantità dei fattori di produzione impiegati in azienda (superficie utilizzata, il lavoro impiegato, il capitale investito, il bestiame presente, le macchine). Questi coefficienti danno un quadro tecnico-strutturale dell'azienda svincolato dalle sue dimensioni e sono formulati come segue.

Definizione IT1 - Superficie Agricola Utile per Unità di Lavoro (SAU/UL): misura la quantità di terra coltivata a disposizione per ogni lavoratore a tempo pieno.

Fornisce una misura dell'intensità del fattore lavoro.

rispetto all'impresa cerealicola e foraggiera veneta media è determinato sia dall'ottenimento di margini più elevati sulle vendite, probabilmente grazie a dei controlli più attenti sull'incidenza dei costi dei fattori produttivi, sia dal fatto che, a parità di investimenti effettuati, sono riuscite ad ottenere una produzione più elevata.

Tabella 7.13 - Indici di Bilancio - Impresa cerealicola veneta di pianura (RO)

VOCE	Piccola		Media		Grande	
	Pianura	Media Reg.	Pianura	Media Reg.	Pianura	Media Reg.
Indici Tecnici						
IT1 - Intensità del fattore lavoro (Ha) (SAU/UL)	15,04	13,32	19,88	19,05	43,35	39,31
IT2 - Grado di intensivizzazione zootecnica (UBA/UL)	0,00	6,42	0,00	4,28	5,64	9,95
IT3 - Importanza settore zootecnico (Ha) (SAF/UL)	0,03	0,15	0,01	0,04	0,06	0,04
IT4 - Intensità d'uso del capitale fondiario per UL (KF/UL) *	549.514,58	603.886,36	730.663,62	819.898,78	1.628.616,39	1.630.783,37
IT5 - Intensità d'uso del capitale fondiario per ha di SAU (KF/SAU)*	37.278,90	50.512,63	37.559,64	46.853,70	38.066,31	42.416,90
IT6 - Dinamicità aziendale (MF/SAU)*	115,82	4.652,51	2.384,60	2.979,06	1.652,40	1.671,31
IT7 - Grado di meccanizzazione (CV/UL)	163,70	156,22	164,57	158,68	207,50	195,01
Indici Economici						
IE1 - Produttività del lavoro impiegato (PLV/UL)*	49.720,50	47.099,15	70.475,35	68.091,06	147.487,21	133.258,90
IE2 - Produttività del terreno (PLV/SAU)*	3.314,48	4.126,64	3.721,64	3.928,17	3.442,70	3.520,75
IE3 - Produttività del terreno al netto dei costi variabili (VA/SAU)*	1.828,06	2.095,71	2.093,55	2.200,17	1.986,93	2.005,87
IE3 - Reddittività del lavoro della gestione caratteristica (RO/UL)*	18.045,00	14.491,68	25.140,07	25.125,98	58.913,17	52.988,30
IE4 - Reddito di esercizio per occupato (RN/UL)*	17.553,42	14.346,83	25.093,27	24.664,58	58.891,33	52.914,71
Indicatori di Reddittività						
IR1 - Reddittività del capitale investito (ROI) (%)	3,20	2,21	3,72	3,20	3,59	3,24
IR2 - Reddittività globale (ROE) (%)	3,25	2,17	3,71	3,18	3,59	3,24
IR3 - Reddittività della gestione tipica (ROS) (%)	36,38	17,78	36,71	34,71	37,74	37,27

Valori in .000 di lire.

Se confrontiamo questi valori con i rendimenti sui depositi bancari si rileva che lo scostamento non è molto elevato, anche se rispetto ai tassi attivi sui depositi il ROE dovrebbe essere superiore perché dovrebbe remunerare anche le capacità imprenditoriali ed il rischio insito nell'attività economica. Inoltre nel calcolo degli indici il costo della manodopera familiare non è quantificato, per cui la remunerazione del capitale di proprietà contiene anche la remunerazione del lavoro familiare, e il confronto con i tassi bancari è solo indicativo, in quanto questi remunerano attività finanziarie a rischio nullo, mentre il ROE misura la redditività di attività economiche ad elevato rischio. Se si introduce una stima della manodopera familiare, il reddito operativo, il reddito netto e gli indici di redditività diventano negativi. Le imprese cerealicole venete non ottengono più un utile, ma una perdita, e non si può più parlare di ROE in termini positivi. Bisogna anche considerare le componenti soggettive, quali le tradizioni, le abitudini di vita, la mancanza di alternative occupazionali, che rendono accettabili anche bassi livelli di redditività. Inoltre la terra rappresenta un bene rifugio che si valorizza nel tempo, perciò costituisce una fonte reddituale per l'imprenditore agricolo.

Infine, confrontando aziende di dimensione economica media, è risultato che l'impresa di pianura ha una redditività globale maggiore rispetto a quella di montagna e, all'interno dei sottocampioni della provincia di Rovigo e Belluno, è emerso che in montagna è più efficiente l'impresa grande mentre in pianura quella media, essendo caratterizzate da una redditività del capitale proprio e investito superiori.

Ne segue che le possibilità di sviluppo delle imprese cerealicole più piccole risultano problematiche, anche se ricorrono poco all'indebitamento. La bassa redditività non consente l'autofinanziamento. I risultati dell'indagine confermano l'utilità di effettuare analisi di bilancio che guardano all'impresa cerealicola nella sua globalità, alla stregua di quanto accade negli altri settori produttivi. Le informazioni che ne derivano pongono il finanziatore in condizione di misurare la rischiosità dell'operazione di finanziamento sulla base delle effettive possibilità di sviluppo delle imprese.

Definizione IT2 - Unità di Bovini Adulti per Unità di Lavoro (UBA/UL): identifica il grado di intensivizzazione zootecnica rispetto al lavoro.

Definizione IT3 - Quota di superficie destinata all'alimentazione animale (SAF/SAU): indica la quota di superficie investita in produzioni vegetali destinate ai processi produttivi zootecnici (foraggi e cereali), rispetto alla superficie agricola utile (SAU).

Questo valore fornisce due indicazioni: la prima relativa all'importanza che riveste il settore zootecnico nell'azienda analizzata; la seconda quanta parte di superficie sarebbe disponibile se si decidesse di abbandonare le attività zootecniche o di acquistare il mangime e i foraggi piuttosto che produrli.

Definizione IT4 - Capitale Fondiario per Unità di Lavoro (KF/UL): esprime il valore, in migliaia di lire, del capitale fondiario (KF) per unità lavorativa (UL).

Indica il grado di intensività d'uso del capitale fondiario.

Definizione IT5 - Capitale Fondiario per ettaro di SAU (KF/SAU): esprime il valore, in migliaia di lire, del capitale fondiario (KF) per ettaro di Superficie Agraria Utile (SAU).

Indica il grado di intensività d'uso del capitale fondiario.

Definizione IT6 - Miglioramenti fondiari per ettaro di SAU (M/SAU): esprime il valore di tutte quelle opere, spesso condotte in economia, destinate a valorizzare il capitale fondiario.

Fornisce un indice della "dinamicità" aziendale intesa come volontà di migliorare le proprie dotazioni strutturali. Nella categoria miglioramenti fondiari rientrano per esempio le opere di drenaggio, le recinzioni, i laghetti per irrigazione ma anche le lavorazioni di reimpianto (frutteti, vite, olivo, ecc.) legate ai cicli biologici e non alle strategie aziendali.

Definizione IT7 - Cavalli Vapore per Unità di Lavoro (CV/UL): misura il grado di meccanizzazione aziendale in termini di potenza disponibile.

Esprime la disponibilità di forza motrice presente in azienda per occupato.

Tabella A1 - Indici Tecnici

IT1 - SAU/UL

IT2 - UBA/UL

IT3 - SAF/SAU

IT4 - KF/UL

IT5 - KF/SAU

IT6 - MF/SAU

IT7 - CV/UL

Indici Economici

Gli indici economici (tab. A2) danno indicazioni sintetiche sulla produttività economica dei fattori terra e lavoro, sulla redditività media di ciascuna unità lavorativa e di ogni ettaro di terreno coltivato, per pervenire infine alla conoscenza del reddito netto per unità di lavoro familiare. Si calcolano i seguenti indici economici:

Definizione IE1 - Produzione Lorda Vendibile per Unità di Lavoro (PLV/UL): esprime la produttività del lavoro, misurata in migliaia di Lire, per occupato.

Tanto più assume valori elevati, tanto migliore è da considerarsi l'efficienza economica per addetto.

Definizione IE2 - Produzione Lorda Vendibile per ettaro di SAU (PLV/SAU): misura la produttività della terra.

La sua analisi viene affiancata a quella dell'indice PLV/UL in quanto entrambi sono parametri fondamentali che forniscono una prima indicazione sul grado di redditività dell'azienda, anche se occorre ricordare che nella PLV non sono considerate quelle componenti di costo che potrebbero in teoria ribaltare i risultati in termini di reddito. Inoltre elevati livelli di questi indici potrebbero derivare da un rapporto tra valori assoluti di modesta entità (per esempio basse produzioni su piccole superfici).

Definizione IE3 - Valore Aggiunto per ettaro di SAU (VA/SAU): esprime il valore aggiunto (VA), in migliaia di lire, che si ottiene mediamente da ogni ettaro di SAU.

Esprime la produttività del terreno al netto dei costi variabili; comparando questo indice al precedente si valuta l'incidenza dei costi variabili e delle spese generali; in un'azienda in cui i costi intermedi sono sempre più elevati, un livello di questo indice superiore alla media è un positivo segnale di efficienza della gestione.

Definizione IE4 - Reddito Operativo per Unità di Lavoro (RO/UL): misura il valore, in migliaia di Lire, che resta a disposizione di ogni unità lavorativa impiegata una volta detratti dalla PLV tutti i costi fissi e variabili.

Mostra la redditività unitaria del lavoro della gestione caratteristica, considera solo le attività derivanti dalla produzione di beni e servizi agricoli.

Definizione IE5 - Reddito Netto per Unità di Lavoro (RN/UL): esprime il valore, in migliaia di Lire, del reddito di esercizio per occupato che resta a disposizione di ogni unità lavorativa considerando il complesso delle attività: i ricavi della gestione straordinaria e gli oneri finanziari straordinari.

Misura la redditività unitaria globale; dalla comparazione tra RO/UL e

RN/UL è possibile dedurre immediatamente se il reddito è garantito dai processi produttivi tipici o da attività straordinarie od occasionali.

Tabella A2 - Indici Economici

IE1 - PLV/UL

IE2 - PLV/SAU

IE3 - VA/SAU

IE4 - RO/UL

IE5 - RN/UL

Indici di Redditività

Gli indici concernenti la redditività mostrano quale retribuzione risulta dai fattori di produzione impiegati (tab. A3). Si riferiscono alla redditività dei capitali aziendali, considerata come capacità degli investimenti effettuati di generare componenti economiche positive di reddito. I valori dei capitali investiti in azienda, presenti nel bilancio di fine anno (consuntivo), misurano la consistenza strutturale al momento della chiusura contabile, ma nel corso dell'esercizio vi possono essere state anche forti variazioni in seguito ad acquisizioni o cessioni (anche se il meccanismo dell'ammortamento tende appunto a livellare queste fluttuazioni), che rendono tali voci di bilancio poco adatte per basare su di esse il calcolo della redditività. Ne segue che per il calcolo di questi indici si utilizza la media dei valori tra inizio e fine esercizio in modo tale da attenuare eventuali escursioni infrannuali⁸. Gli indici di redditività considerati sono:

Definizione IRI - Return on Investment (ROI): identifica il rendimento lordo del capitale investito.

$$ROI = RO/CI$$

È formulato come rapporto tra il reddito operativo ed il capitale investito totale, dove il capitale investito è dato dal totale delle fonti di finanziamento utilizzate dall'azienda. Il ROI mostra la redditività degli investimenti totali, ossia il rendimento dell'azienda indipendentemente dal soggetto finanziatore. In questo rapporto vengono considerati solamente gli elementi

⁸ Nel calcolo degli indici di redditività sono stati considerati i valori dei capitali di fine esercizio non avendo a disposizione i dati di inizio periodo.

che fanno parte dell'attività caratteristica della gestione dell'impresa. Il valore del ROI deve essere maggiore o uguale a quello del costo medio del denaro preso a prestito, altrimenti l'imprenditore dovrà coprire la differenza sacrificando gli utili o attaccando il capitale proprio.

Definizione IR2 - Return on Equity (ROE): definisce la redditività del capitale proprio.

$$ROE = RN/CN$$

Misura, per ogni lira di capitale investito, quante ne sono ritornate alla fine dell'anno contabile sotto forma di reddito netto. Rappresenta il tasso di sviluppo potenziale futuro concretamente realizzabile dall'impresa.

Viene paragonato con i rendimenti sui depositi bancari perché rappresenta l'ipotetico tasso di interesse attivo che l'imprenditore sarebbe riuscito ad ottenere investendo il proprio denaro nelle attività aziendali. Rispetto i tassi attivi sui depositi il ROE dovrebbe remunerare anche le capacità imprenditoriali ed il rischio insito nell'attività economica. Quindi dovrebbe assumere valori superiori ai tassi bancari, altrimenti per l'imprenditore agricolo sarebbe più conveniente investire in titoli di stato piuttosto che in attività produttive. A differenza del ROI che permette di valutare la capacità dell'impresa di produrre un reddito operativo adeguato al volume di risorse utilizzato, ossia misura la valorizzazione di cento lire investite attraverso le attività tipiche, il ROE prende in considerazione tutti gli aspetti della gestione dell'impresa e mostra all'imprenditore se è conveniente mantenere le risorse in azienda.

Definizione IR3 - Return on Sales (ROS): misura la quota di reddito derivante dalla gestione tipica.

$$ROS = RO/PLV$$

È formato dal rapporto tra reddito operativo e produzione lorda vendibile; maggiore è il suo valore, migliore è stata la capacità dell'azienda di conseguire prezzi di vendita remunerativi e/o di limitare i costi dei fattori produttivi. Dipende dall'efficienza dei processi produttivi e dall'andamento del mercato dei prodotti.

Uno dei principali limiti dell'analisi dei risultati economici delle imprese agricole risiede nella difficoltà nel caso delle imprese familiari a conduzione diretta a quantificare i redditi relativi all'impiego della manodopera familiare e a contabilizzarli tra i costi. Di conseguenza, in queste imprese familiari i valori degli indici di redditività tendono a sopravvalutare la redditività azien-

dale, in quanto sono basati su un reddito netto al lordo dei costi della manodopera. Per operare un confronto tra i valori degli indicatori di redditività delle imprese familiari con quelli di altri tipi di imprese è perciò necessario utilizzare un reddito al netto dei costi del lavoro familiare.

Il criterio operativo tradizionalmente seguito per effettuare lo scorporo dei costi relativi alla manodopera familiare consiste nel depurare il reddito netto dal compenso per il capitale fondiario di proprietà dell'imprenditore, stimato applicando al valore di tale capitale un tasso di interesse non inferiore al 2%, e dal compenso per il capitale di esercizio conferito dall'imprenditore, determinato applicando a tale capitale un tasso non inferiore a quello legale corrente. Il valore residuo così ottenuto viene assunto come indicatore del reddito che va a compensare il lavoro prestato dai membri della famiglia. Dividendo questa somma per le unità lavorative familiari, si ottiene infine il reddito individuale che può essere utilizzato per effettuare un controllo della redditività aziendale.

Un secondo approccio consiste nell'attribuire alle ore di lavoro svolte dalla manodopera familiare un reddito rappresentativo del costo opportunità del lavoro familiare in azienda⁹ assumendo, quindi, la presenza di condizioni competitive nel mercato del lavoro. In questo lavoro il costo opportunità è stato posto pari alla media dei redditi percepiti nelle aree rurali dai lavoratori dipendenti rilevati dall'indagine sulle famiglie di Banca d'Italia¹⁰ (Castagnini e Perali, 2000).

Un terzo approccio consiste nel valutare il costo del lavoro familiare ad un salario implicito dato dal valore della produttività del lavoro svolto in azienda dai membri della famiglia¹¹. (Arias e Perali, 2003).

La possibilità di attribuire un valore al lavoro familiare, sia in azienda sia domestico, consente di poter successivamente ricostruire anche il reddito

⁹ Il costo opportunità di una risorsa può essere definito come il reddito massimo che questa risorsa potrebbe ottenere qualora fosse impiegata in un uso alternativo.

¹⁰ Banca d'Italia (1997): "I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 1995. Note metodologiche e informazioni statistiche". Supplementi al Bollettino Statistico. Nuova serie. Anno VII N.14 - 20 Marzo 1997.

¹¹ Ad esempio si può partire dall'ipotesi che il lavoro esterno sia un costo fisso per l'impresa agraria, mentre quello svolto dai membri della famiglia sia un costo quasi fisso. Di conseguenza si può stimare la produttività marginale del lavoro familiare e utilizzare questa stima come salario implicito (Arias e Perali, 2002).

1. OBIETTIVI DELLO STUDIO E APPROCCIO METODOLOGICO

Vasco Boatto - Università degli studi di Padova

1.1 PREMESSA

Nell'ambito delle produzioni agricole presenti nel Veneto il comparto delle grandi colture - cereali e semi oleosi - occupa un ruolo di preminenza, non solo per il peso economico sul valore complessivo del settore primario e più generale sull'agribusiness, ma anche per la rilevanza in termini di numero di imprese coinvolte e superficie occupata rispetto a quella utilizzabile.

Nel Veneto tanto i cereali, sia quelli autunno-vernini, come il frumento e l'orzo, sia quelli primaverili-estivi, come il mais, quanto i semi oleosi, come la soia, hanno trovato condizioni pedoclimatiche favorevoli al raggiungimento di risultati produttivi ragguardevoli. In particolare, la soia, introdotta in questa regione solo negli anni '80, ha trovato condizioni appropriate tanto da raggiungere in pochi anni una diffusione comparabile a quella delle tradizionali colture cerealicole.

Da sempre il comparto delle grandi colture viene considerato strategico sia dagli operatori pubblici che dagli agricoltori. Sebbene, ad esempio, l'autosufficienza nella produzione di grano, considerato fino a qualche anno fa basilare per l'indipendenza alimentare del paese, non sia più un obiettivo primario della politica agricola, non di meno le grandi colture continuano ad avere un ruolo di portata rilevante almeno sotto tre aspetti: economico, produttivo, ambientale.

Dal punto di vista economico, le produzioni cerealicole e di semi oleosi consentono di attivare alcune delle filiere agroindustriali più importanti dell'agribusiness del paese: quella molitoria, con i prodotti della panificazione e da forno, quella della pasta, dell'amideria, con le numerose linee produttive di interesse sia per l'alimentazione umana sia per gli utilizzi industriali, quella mangimistica, quella dei grassi vegetali e degli olii e, in tempi più recenti, quella dei biocombustibili.

La disponibilità sul territorio di cereali e semi oleosi favorisce la competitività delle diverse filiere della produzione veneta, soprattutto sul mercato nazionale, e in misura rilevante anche su quello internazionale.

esteso, globale e pieno delle famiglie agricole¹², concetti questi utilizzabili oltre che per la valutazione della redditività del lavoro familiare anche per la realizzazione di valutazioni relative alle possibilità di sviluppo dell'impresa e agli effetti delle politiche agricole sulle strategie familiari ed aziendali.

Gli indici di redditività possono essere combinati fra loro a formare le catene del ROE e del ROI.

Tabella A3 - Indici di Redditività

<p>IR1 - Redditività del capitale investito</p> $ROI = RO/CI$	<p>Massima remunerazione unitaria del capitale investito</p>
<p>IR2 - Redditività del capitale proprio</p> $ROE = RN/CN$	<p>Consente di valutare la capacità di autofinanziarsi mediante la ritenzione di utili netti</p>
<p>IR3 - Redditività della gestione tipica</p> $ROS = RO / PLV$	<p>Dipende dalla differenza tra ricavi e costi, è influenzato dall'andamento dei mercati dei fattori e dei prodotti oltre che dall'efficienza dei processi produttivi</p>

La Catena del ROE

Il ROE misura il rapporto tra il reddito netto e il capitale netto, ci permette di stabilire se il livello di redditività dipende maggiormente dalla gestione caratteristica (ROI), da quella atipica (RN/RO), oppure dal rapporto di indebitamento (CI/CN).

$$ROE = ROI \times \frac{RN}{RO} \times \frac{CI}{CN}$$

¹² Il reddito globale è dato dalla somma dei redditi da lavoro monetari percepiti dalla famiglia (in e off-farm) e da non lavoro (pensioni, capitale). Se al reddito globale si aggiunge la stima del valore del lavoro domestico, si ottiene il reddito esteso, se a quest'ultimo si aggiunge poi il valore del tempo libero si ottiene il reddito pieno familiare. Queste categorie di reddito appaiono particolarmente utili quando si fanno studi sulle strategie familiari e sulle potenzialità di sviluppo delle imprese.

Sul piano ambientale le grandi colture giocano un ruolo fondamentale per l'equilibrio agro-pedologico, in particolare nella conservazione della fertilità dei suoli, nella stabilità dei versanti delle zone in pendio, nell'integrità e qualità delle risorse idriche. Questa funzione deriva, da un lato dalla quota rilevante di superficie occupata dalle colture, dall'altro dalle modalità di coltivazione. L'uso di buone pratiche agricole, basate sulla rotazione delle colture, sull'utilizzo appropriato delle fertilizzazioni minerali e dei pesticidi favorisce infatti il mantenimento di condizioni ambientali favorevoli, mentre il ricorso allo sfruttamento intensivo, basato sulla monocoltura e sull'ampio utilizzo di fertilizzanti e pesticidi, compromette gli equilibri pedologici dei suoli e la qualità delle risorse idriche.

Per gli agricoltori i cereali e i semi oleosi sono considerati prodotti basilari per il raggiungimento degli obiettivi economici delle imprese. In molte situazioni ambientali costituiscono l'unica soluzione produttiva economicamente disponibile e comunque le scelte produttive dell'agricoltore difficilmente possono prescindere da queste colture.

Fino a qualche decennio fa la fiducia riposta dalle imprese venete nelle grandi colture trovava un soddisfacente riscontro economico. A questo risultato concorrevano sia le favorevoli condizioni del mercato, sia l'elevato sostegno concesso dalla politica agricola a livello comunitario e nazionale. In questo periodo il comparto si è notevolmente sviluppato, raggiungendo un elevato livello di efficienza sia sul piano tecnico-produttivo che organizzativo. Basti pensare ai notevoli progressi ottenuti dalle aziende in termini di produttività, con forti aumenti delle rese e della produzione per occupato; tali traguardi sono stati raggiunti grazie al ricorso a sementi geneticamente più produttive, all'utilizzo più efficiente dei cantieri di lavoro, all'applicazione di tecniche di difesa meno costose e molto efficaci sia nel contenimento degli insetti dannosi che delle erbe infestanti. Altri importanti progressi si sono conseguiti sul versante delle organizzazioni di mercato, in particolare è notevolmente migliorata la fase di immissione del prodotto nel circuito commerciale con il potenziamento dei centri di condizionamento della granella, realizzata per lo più in forma associata, e con la conseguente concentrazione dell'offerta in poche strutture di essiccazione di grandi dimensioni. Un'evoluzione altrettanto significativa si è avuta anche nei comparti della trasformazione, con il rafforzamento dei rapporti di filiera nel campo molitorio, amidiero e mangimistico.

I livelli di produttività raggiunti dalle filiere delle grandi colture hanno fatto del Veneto una delle regioni più importanti nel panorama italiano e tra le più interessanti in quello comunitario.

l'utilizzo dei semi geneticamente modificati (ogm)¹ e di introdurre, per prodotti di importazione ottenuti da colture ogm, l'obbligo di etichettatura. Al riguardo si possono già riscontrare le prime risposte di un certo rilievo, nonostante le difficoltà sostenute dalle imprese per l'implementazione di un sistema di qualità appropriato, trattandosi di una scelta che supera l'ambito di una singola azienda agricola, finendo per coinvolgere l'intera filiera produttiva o parte di essa, e che richiede un impegno organizzativo e finanziario ragguardevole. Anche per quanto riguarda i problemi legati alla volatilità dei prezzi è stata data una risposta intervenendo, oltre che nella fase produttiva, anche su altri canali. In questo quadro risulta sempre più rilevante la funzione svolta dai centri di essiccazione e di stoccaggio, non solo nella riduzione dei costi di condizionamento del prodotto, ma anche nell'individuazione della soluzione più appropriata sia per quanto riguarda l'epoca di vendita, sia per quanto riguarda il canale commerciale.

Gli effetti dei nuovi indirizzi di politica agricola comunitaria, in particolare la riduzione delle restituzioni alle esportazioni, hanno influito anche su altri anelli della filiera delle grandi colture, riducendo in particolare i margini di redditività delle imprese cerealicole in misura anche elevata, come per le aziende dell'industria molitoria e amidiera. Anche in questo caso i produttori hanno cercato di recuperare i margini produttivi attraverso il miglioramento dell'efficienza tecnico-produttiva, il riposizionamento dei prodotti sul mercato, uno spazio più difendibile, come ad esempio il mercato domestico, e fasce di prezzi più elevati.

1.2 OBIETTIVI

La delicata situazione economico-produttiva del comparto delle grandi colture del Veneto, propria dell'attuale fase congiunturale, pone tanto all'operatore pubblico, in prima istanza quello regionale, quanto ai produttori privati, alcuni interrogativi che non sempre hanno risposte esaurienti. Il mondo economico ed istituzionale che ruota attorno a questo settore è interessato in primo luogo a conoscere i punti di criticità presenti nelle filiere, secondariamente la portata delle difficoltà, in particolare in che misura queste ultime possono essere considerate congiunturali, e quindi come tali supe-

¹ Organismi geneticamente modificati.

rabili con un impegno relativamente modesto, ovvero strutturali, e quindi più difficilmente rimovibili, infine la natura della debolezza riscontrata e se questa riguardi gli aspetti di mercato o i rapporti tra operatori presenti nei diversi paesi. Altro aspetto che assume grande rilevanza per gli operatori riguarda la valutazione delle ricadute relative all'applicazione della riforma della PAC, e in particolare degli effetti che potrebbero derivare dalle innovazioni che si intenderebbero portare alla stesce con la cosiddetta revisione di medio termine (MTR). Altrettanto rilevanti sono poi le considerazioni inerenti l'impatto sul comparto delle grandi colture del Veneto derivante dall'allargamento dell'UE ai nuovi paesi e dai nuovi accordi che si stanno per sottoscrivere in sede di OMC.

A questi interrogativi i diversi centri di ricerca ed osservatori economici specializzati su questa materia, presenti a livello nazionale ed internazionale, hanno fornito delle risposte che non sembrano però soddisfare pienamente gli interessi degli operatori del Veneto, non tanto perché carenti sul piano della tempestività e del livello qualitativo, ma in quanto riferiti a contesti produttivi più ampi di quello regionale o, in altri casi, perché volti a cogliere aspetti particolari di una filiera o di una fase produttiva.

Per colmare queste lacune si è ritenuto opportuno avviare uno studio sulla realtà delle filiere delle grandi colture del Veneto. In particolare, la ricerca si propone di valutare l'economicità dell'attività posta in essere dalle imprese del settore, i margini di miglioramento raggiungibile alla luce del nuovo scenario che si prospetta con la revisione di medio termine della PAC, fornendo altresì alcuni strumenti utili per una gestione economica più efficiente dell'azienda e del mercato.

1.3 METODOLOGIA

Lo studio del comparto delle grandi colture è stato condotto seguendo livelli di approfondimento via via più specifici: da quello più generale, relativo all'intero settore, a quello puntuale, relativo alle singole fasi produttive di una data filiera.

Per la fase agricola tale analisi è stata condotta anche a livello aziendale. Il contesto economico di riferimento preso in esame ha recepito tanto gli aspetti attuali che quelli futuri, con particolare riferimento alle tendenze di medio termine del mercato e degli indirizzi di politica agricola.

L'analisi si è inoltre soffermata a considerare sia gli aspetti congiunturali

Definizione – Reddito Netto su Reddito Operativo (RN/RO): esprime di quanto la gestione complessiva dell'azienda è influenzata dalle attività extracaratteristiche.

Se questo rapporto è pari a 1, significa che le attività extracaratteristiche sono assenti o non influenzano il risultato di gestione, la differenza tra reddito netto e reddito operativo è determinata dall'andamento della gestione atipica.

Definizione – Rapporto di indebitamento (CI/CN): individua il livello di indebitamento dell'azienda.

Rappresenta l'ultimo anello della catena ed assume valori più elevati tanto più l'indice si allontana da 1; svolge un effetto di moltiplicatore sul reddito incrementandolo se l'effetto leva è positivo, diminuendolo in caso contrario, se assume valore uno allora vi è assenza completa di indebitamento.

La Catena del ROI

Il valore del ROI è dato dal rapporto tra il reddito operativo ed il capitale investito; consente di individuare gli elementi della redditività dovuti alla capacità di conseguire dei margini elevati sulle vendite (ROS) o di ottenere produzioni elevate rispetto ai capitali investiti. Quest'ultimo rapporto (PLV/CI) viene detto rotazione del capitale investito.

$$ROE = ROS \times \frac{PLV}{CI}$$

Definizione - Rotazione del Capitale Investito (PLV/CI): indica il valore della produzione ottenuta per ogni lira di capitale investito.

Misura l'efficienza tecnica economica dell'impiego del capitale, ossia la velocità con cui le risorse finanziarie vengono utilizzate nei processi produttivi. La velocità dipende per lo più dall'indirizzo produttivo dell'azienda: gli allevamenti intensivi e le colture ortive in serra necessitano di maggiori investimenti rispetto alle produzioni cerealicole e questo comporta un abbassamento dell'indice di rotazione (capitali investiti più elevati), per cui queste aziende dovranno agire maggiormente sulla redditività delle vendite (ROS), per conseguire redditività soddisfacenti.

Ne segue che la redditività caratteristica si può scindere in due parti: la prima è data dal valore della produzione ottenuta per ogni lira di capitale investito, la seconda è data dalla redditività di ogni lira di prodotto venduto.

Lo sviluppo del comparto nel corso degli ultimi anni ha subito un rallentamento con la comparsa in alcune filiere anche di altri elementi di criticità, in particolare in tema di redditività e competitività. Al riguardo, determinanti sono risultati, da un lato le modifiche della politica agricola comunitaria a favore delle grandi colture introdotte dalla UE nel '92 con la riforma Mac Sharry e successivamente nel '99 con Agenda 2000, dall'altro i nuovi vincoli nel commercio internazionale, posti dagli accordi in sede di organizzazione mondiale del commercio OMC.

In particolare, i mutamenti della politica comunitaria ed internazionale che si sono verificati a partire dagli anni novanta hanno modificato in modo significativo le condizioni dei mercati dei prodotti delle grandi colture incidendo profondamente sulle condizioni di operatività dell'impresa da quelle agricole a quelle inserite nei diversi anelli della filiera. Per gli agricoltori, l'introduzione di nuovi criteri di intervento comunitario, basati su una progressiva modifica del sistema di sostegno, dalle garanzie di un livello di prezzo predeterminato e stabile, più elevato di quello internazionale, con un sistema imperniato sulla concessione di un aiuto in funzione delle superfici coltivate all'adozione di pratiche agricole rispettose dell'ambiente e alla messa a riposo di una certa quota di superficie destinata ai seminativi, hanno avuto delle ripercussioni rilevanti sull'ammontare dei redditi ritraibili dalle colture e sulla loro stabilità. Tale sfavorevole risultato è stato accentuato dalla forte turbolenza del mercato internazionale, sia per quanto riguarda il livello dei prezzi sia per quanto attiene al loro andamento.

In linea generale, nonostante i notevoli sforzi di adattamento posti in essere dalle imprese sul piano tecnico ed economico, i livelli di redditività, sia per unità di superficie che per unità di lavoro, hanno subito dei vistosi cedimenti. Non solo i redditi sono mediamente ridotti, ma è anche aumentata l'incertezza sul loro ammontare. Le difficoltà di mercato hanno stimolato per altro la ricerca di nuove strategie produttive e rafforzato il ruolo della fase di commercializzazione. Analogamente all'indirizzo seguito da altre imprese agricole in altri settori come quello ortofrutticolo, lattiero caseario etc., un numero crescente di aziende ha cercato di recuperare i margini di redditività mediante l'ottenimento di una qualità più elevata del prodotto. Questo fenomeno ha interessato tuttavia una quota contenuta di imprese che si sono orientate verso prodotti di nicchia utilizzati direttamente nell'alimentazione umana.

In tempi più recenti il problema della qualità del prodotto ha assunto una rilevanza crescente, soprattutto in seguito alla decisione dell'UE di bandire

che quelli strutturali. Si è poi fatto ricorso alle metodologie più indicate in relazione ai diversi livelli di approfondimento e si sono utilizzati i dati forniti dalle fonti statistiche ufficiali (Eurostat, Istat, Inea, etc.) integrandole per le parti carenti con rilevazioni ad hoc.

L'articolazione dello studio prevede una prima fase relativa all'analisi del mercato ai diversi livelli (internazionale, comunitario e regionale) attraverso una descrizione analitica delle dinamiche delle principali variabili produttive e di mercato. Successivamente si è proceduto ad un approfondimento dell'evoluzione delle loro caratteristiche mediante l'analisi delle serie storiche. Le analisi dei prezzi fanno riferimento alle informazioni ottenute da banche dati internazionali e nazionali, mentre per l'analisi locale si sono utilizzate informazioni statistiche fornite dalle borse merci di riferimento degli operatori regionali del settore. Si è proceduto all'analisi dell'evoluzione della struttura produttiva del comparto attraverso l'analisi comparata della situazione reddituale in diverse epoche, basandosi per lo più sulle fonti statistiche ufficiali. Per la realtà agricola si sono inoltre valutati i risultati di redditività delle aziende sia rispetto ad altre attività produttive concorrenti con quella veneta presenti sul territorio nazionale che in quello internazionale, sia rispetto l'evoluzione temporale dei parametri di efficienza tecnico-economica. Questa analisi è stata condotta utilizzando le informazioni delle banche dati specialistiche (Rica-USDA-AGPM), integrate per la realtà regionale con dati acquisiti direttamente con lo studio.

Per quanto riguarda la valutazione degli aspetti relativi alla trasformazione e commercializzazione dei prodotti, si è ricorso ad un approccio di filiera, definendo i principali elementi che caratterizzano ciascuna linea produttiva e valutando per ciascun anello la funzione esplicata sui livelli produttivi raggiunti e l'efficienza economica dell'impresa, evidenziandone i punti di forza e di debolezza. Questa analisi è stata condotta utilizzando, oltre ai dati disponibili da fonti ufficiali, anche le informazioni raccolte direttamente presso le imprese. Data l'importanza che riveste questa valutazione, i risultati ottenuti dallo studio sono stati confrontati con gli operatori del settore mediante la realizzazione di uno specifico *focus group* ricavandone utili indicazioni per gli interventi di politica di settore.