

L'ECONOMIA DELLA FILIERA DEI PRODOTTI ITTICI IN EMILIA-ROMAGNA: UN'ANALISI DELLA STRUTTURA E DELLE PERFORMANCES DELL'INDUSTRIA DI TRASFORMAZIONE

GIULIO MALORGIO - MARIA ANGELA SELVATICI (*)

Il settore della pesca, negli ultimi tempi, è protagonista di un complesso e continuo processo evolutivo nelle sue dimensioni economiche, ecologiche, normative e non ultimo amministrative.

La politica economica europea, attraverso Agenda 2000, definisce i nuovi criteri di orientamento della politica strutturale europea, e in tale ambito rientrano gli interventi e le azioni relative al settore ittico contemplate nello SFOP. A tale indirizzo segue una suddivisione degli interventi di competenza nazionale e soprattutto regionale nell'ambito delle singole azioni e misure di intervento per cui le singole Regioni sono chiamate a partecipare alla messa a punto degli strumenti programmatici sul territorio e alla conservazione e gestione delle risorse biologiche del mare. Inoltre, con i recenti provvedimenti legislativi relativi al decentramento delle funzioni amministrative, viene conferito alle Regioni l'esercizio di funzioni che interagiscono strettamente con l'intero comparto dell'economia ittica. Pertanto le regioni, nel nostro caso l'Emilia Romagna, sono chiamate a svolgere un ruolo

determinante nello sviluppo dell'economia del settore ittico, intendendo non solo gli aspetti strutturali ed econo-

ABSTRACT

This paper outlines the structural, economic and production situation of the fish sector network in Emilia Romagna region in order to highlight the role and inter-relationships of the different components of the network and measure the performances of some of them.

Emilia-Romagna is one of the regions that import more fish products. The amount of the imported product is almost twice the production. Fish production is mainly based on low commercial value products (in particular, blue fish) and has appreciable economic activity based on mollusc-culture. The situation being created in these last years has further reduced the importance of the processing firms of the fish sector. This sector can be defined as mature in general, but in the case of Emilia Romagna it is experiencing a decline. From the sampling survey it came out that the larger-size firms, with a solid situation, are trying to strengthen through the establishment of local units in strategic zones for the supply of the raw material abroad, or to take part in food leading firms to strengthen their position. Other smaller-size firms are specialized, in the some special types of production, in some cases even rather innovatory ones. Others have chosen to play new roles as required by the market, based on specific regulations on this subject, as it is the case of purification and shipment centres of molluscs.

RÉSUMÉ

Ce travail vise à tracer le tableau de la situation structurelle, productive et économique de la filière de la pêche dans la région Emilia Romagna afin d'identifier le rôle et les interrelations des différentes composantes de la filière et mesurer les performances de certaines. La région Emilia Romagna est une des régions qui importent le plus les produits de la pêche, les quantités de produit importé étant presque le double de la production. La production de poisson se base surtout sur des produits de faible valeur commerciale (notamment, le poisson bleu) et présente une forte activité économique basée sur la culture des mollusques. Pour ce qui est des entreprises de transformation et conservation des produits de la pêche, la situation qui s'est créée ces dernières années a réduit davantage l'importance de ce secteur. C'est un secteur bien développé en général, mais dans la région Emilia Romagna il connaît une phase de déclin. L'enquête par échantillonnage a révélé que les exploitations de plus grande dimension, ayant une situation solide, essaient de se renforcer grâce à la constitution d'unités locales en des zones stratégiques pour l'approvisionnement de la matière première à l'étranger, ou elles font partie de groupes alimentaires afin de renforcer leur position. Au contraire, d'autres entreprises, de moindre dimension se sont spécialisées en certains types de production, parfois très novatrices aussi. D'autres ont choisi de jouer les nouveaux rôles que le marché a requis, étant donné les réglementations spécifiques à ce sujet, ce qui est le cas des centres d'épuration et d'expédition des mollusques.

omici delle componenti che caratterizzano l'intera filiera, ma anche le interazioni con il territorio e le relative economie locali che si vengono a instaurare e infine le linee di indirizzo capaci di garantire uno sviluppo sostenibile nello sfruttamento delle risorse naturali ed ambientali. Obiettivo del lavoro è quello di tracciare un quadro della situazione strutturale, produttiva ed economica della filiera del settore ittico nella regione Emilia Romagna al fine individuare il ruolo e le interrelazioni delle differenti componenti della filiera e rilevarne le performances di alcune di esse. L'analisi è stata effettuata in parte con l'ausilio dei dati delle statistiche ufficiali, ma soprattutto, vista la carenza delle informazioni, mediante indagini ed interviste realizzate direttamente presso istituzioni e unità produttive. In particolare è stata condotta una indagine sui mercati ittici all'ingrosso presenti nella regione per la rilevazione delle informazioni inerenti il funzionamento e le forme di gestione nonché delle quantità e delle specie transitate e dei relativi prezzi negli ultimi 2 anni. Inoltre, è stata effettuata un'indagine campionaria sull'industria di trasfor-

mazione dei prodotti ittici con l'obiettivo di approfondire gli aspetti organizzativi e gestionali delle strutture di trasformazione e di delineare le tendenze evolutive del settore.

1. LE CARATTERISTICHE PRODUTTIVE

Il comparto della pesca marittima professionale e del-

(*) Dipartimento di Economia e Ingegneria Agrarie, Università di Bologna. Giulio Malorgio ha curato la supervisione del lavoro e la stesura dei paragrafi 3, 4 e 5. Maria Angela Selvatici ha curato i paragrafi 1, 2 e la rilevazione dei dati del questionario.

l'acquacoltura costituisce per l'Emilia Romagna una importante componente dell'economia regionale. Essa rappresenta circa il 9% della produzione ittica nazionale in valore e il 3% del valore della produzione dell'intero settore primario regionale. Per alcune zone della regione, la pesca assume un ruolo significativo nell'economia locale (in particolar modo nella parte più settentrionale della costa) costituendo la principale attività economica della zona o una componente rilevante nello sviluppo economico del territorio. Tra le flotte adriatiche, quella romagnola presenta in assoluto le minori dimensioni medie (10 tonnellate di stazza lorda in media); tale valore dipende sia dall'elevata presenza di battelli di piccola pesca, ma soprattutto dal sottodimensionamento degli altri sistemi di pesca, in particolare la flotta a strascico, quella a volante e dei polivalenti, che presentano una stazza media notevolmente inferiore a quella nazionale (28,8 tsl dell'Emilia Romagna contro i 43,7 tls medi italiani, come possiamo notare dalla **tabella 1**). In particolare la flotta della regione Emilia Romagna rappresenta in modo accentuato le particolari caratteristiche multi-attrezzo e multi-specie della pesca italiana avendo sviluppato una varietà di tecniche e attrezzi pensati e realizzati per adattarsi alle fluttuazioni temporali dell'ampia gamma di risorse presenti. È interessante anche capire quale è il tipo di pescato catturato da ogni imbarcazione, essendo ognuna di queste specifiche per particolare tipo di pesca e quindi anche per un determinato tipo di catture (**tabella 2**). L'Emilia Romagna è fra i maggiori produttori di pesce azzurro

dell'Italia, infatti il raggruppamento di alici, sarde e sgombri rappresenta nel 1998 ben il 46% del pescato, nonostante il forte calo rispetto ai valori degli anni '80, anche se in ripresa, se confrontato con i valori dei primi anni '90. Notiamo ancora che la composizione della categoria "pesci" è sempre più dominata dalle 3 specie in questione (83% nel 1998 contro il 70% nel 1985). Dal **grafico 1** possiamo osservare che l'andamento delle catture del pesce azzurro ha una forte riduzione nei primi anni '90 per poi riprendersi negli anni successivi, (mostrando una forma ad "U"). Per i molluschi la situazione è invece speculare, ed i primi anni '90 sono invece stati di ingente raccolta. Sicuramente la minore produzione di pesce azzurro è stata compensata dall'aumento del pescato di molluschi: il maggior valore di tale prodotto ha inciso notevolmente sulla situazione economica delle aziende di pesca, vista la notevole differenza di valore tra tali specie. Dato che ogni tipo di imbarcazione è specializzata nella pesca di certe categorie di prodotti e non di altri, possiamo pensare che forse la ridotta pesca del pesce azzurro non sia stata compensata dalla più rilevante pesca dei molluschi, ma che questi anni siano stati molto buoni per alcune tipologie di imbarcazioni e meno fortunati per altre. Nel **grafico 2** abbiamo messo invece a confronto le catture dei pesci diversi dal pesce azzurro e dei crostacei: vediamo che l'importanza della prima categoria, dopo il picco del 1986, si è ridotta notevolmente, riguardo al volume. Riguardo ai crostacei, l'importanza di tale produzione per la nostra regione è alquanto limitata ed inoltre tale valore mostra un andamento abbastanza altalenante tra anno e anno, molto probabilmente dipendendo in forte misura dalle condizioni metereologiche-marine. Il maggiore pescato di tali prodotti per la nostra regione, negli ultimi 15 anni, è stato registrato nel 1992, quando sono state raggiunte quasi 3.200 tonnellate. Il **grafico 3** mostra la composizione della produzione in valore del sistema pesca per l'Emilia Romagna e per l'Italia. Notiamo la notevole differenza nell'incidenza dei diversi tipi di pescato: se per l'Italia la categoria degli "altri pesci" rappresenta il 57% del valore dal pescato italiano, per l'Emilia Romagna tale percentuale è solo del 29%, avendo notato che tali prodotti non sono fra quelli più pescati nel nostro mare. Vediamo che comunque, nonostante la percentuale d'incidenza di tale categoria sia molto minore rispetto alla media italiana, anche per la regione è proprio tale aggregato ad essere fra gli altri il più importante per il contributo economico.

Tabella 1 Caratteristiche del battello medio dell'Emilia Romagna e dell'Italia a confronto (1998).

	Tonnellaggio di stazza lorda		Potenza motori (Kw)	
	E-R	Italia	E-R	Italia
Strascico	28,8	43,7	213,0	220,4
Volante	46,3	62,6	302,0	341,6
Draghe	10,0	10,4	103,0	108,9
Piccola pesca	2,0	2,7	35,0	24,4
Polivalente	7,7	16,3	94,0	136,2

Elaborazione su dati Irepa

Tabella 2 Catture per tipologie di imbarcazione in Emilia Romagna (t) (1998).

	Alici	Sarde	Altri pesci	Vongole	Molluschi	Crostacei	Totale
Strascico			3.109		747	1.285	5.141
Volante	6.124	11.727	982				18.833
Draghe				4.081			4.081
Piccola pesca			811		4.443	62	5.316
Polivalente	3.365	753	3.032	0	1.739	1.604	10.493
Totale E-R	9.489	12.480	7.934	4.081	6.929	2.951	43.864
Totale Italia	56.478	46.336	233.837	24.240	60.888	33.475	455.254

Elaborazione su dati Irepa

2. I MERCATI ITTICI ALL'INGROSSO

Riguardo alla commercializzazione presso i mercati ittici all'ingrosso sono state effettuate delle indagini di

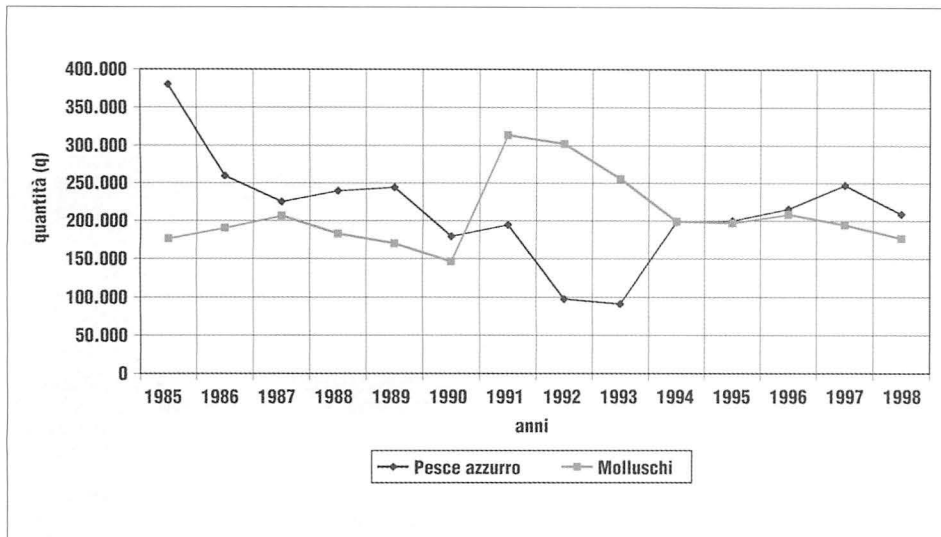


Grafico 1 - Andamento del pescato in Emilia Romagna per il pesce azzurro e per i molluschi (1985-1998) in quantità (q).

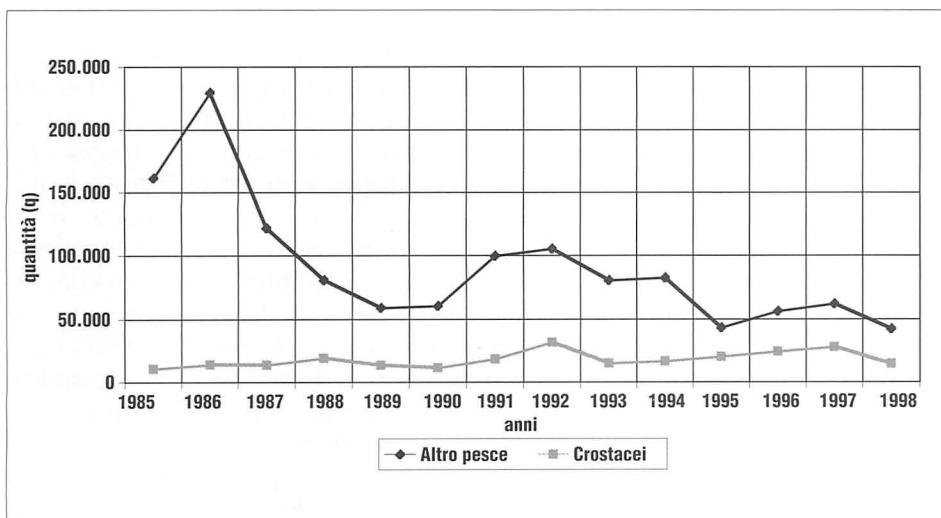


Grafico 2 - Andamento del pescato in Emilia Romagna per l'altro pesce e per i crostacei (1985-1998) in quantità (q).

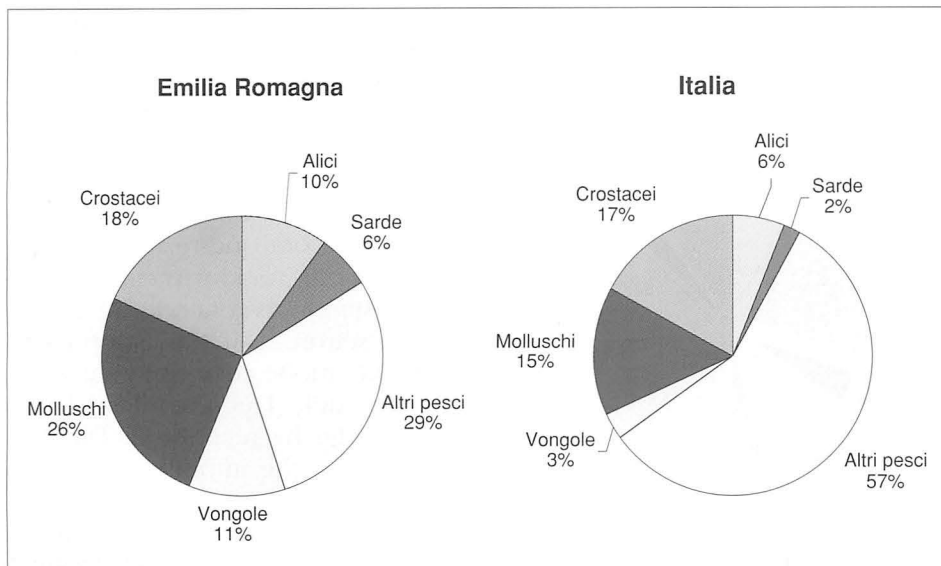


Grafico 3 - Composizione percentuale del pescato regionale e nazionale in valore nel 1998 per tipologie di prodotti.

rette presso i cinque più importanti mercati in modo da riuscire a inquadrare la loro attuale realtà e come tali strutture si collocano nel più ampio panorama del settore. La **tabella 3** schematizza le principali caratteristiche strutturali e gestionali dei mercati ittici. Riguardo alla produzione transitata in tali mercati, vediamo dai grafici sotto riportati la composizione in quantità e in valore del pescato commercializzato nel corso del 2000: possiamo ritrovare, come evidenziato dal **grafico 4**, tutte le specie di maggiore importanza, mentre le altre specie per ogni categoria sono state racchiuse nelle voci residuali per non disperdere i dati e complicare la lettura del grafico. Vediamo chiaramente dal confronto fra i due grafici la forte disparità esistente nel peso di alcune specie considerando i 2 diversi punti di vista: è il caso in particolare delle alici, che, come già rilevato, mostrano prezzi molto inferiori alla media generale dei prezzi dei prodotti ittici. Per gli altri pesci, le vongole, le pannocchie e gli altri crostacei notiamo invece la situazione opposta, in quanto il loro peso commerciale supera ampiamente l'incidenza delle quantità pescate per tali specie. Vediamo poi dal **grafico 5** l'andamento mensile delle catture e dei prezzi medi per il pesce azzurro (alici, sarde e sgombri), categoria più importante quantitativamente per i nostri mercati nel 1999 e nel 2000: notiamo che i prezzi sono in media molto costanti, oscillando intorno alle 1.500 lire/kg. Solo nei mesi di agosto, quando la produzione è notevolmente ridotta a causa del fermo pesca, i prezzi riescono a raggiungere valori molto interessanti (4.434 lire/kg nel 1999 e addirittura 5.305 lire al kg nel 2000).

3. L'INDUSTRIA DI TRASFORMAZIONE: UN'ANALISI DELLA STRUTTURA E DELLE PERFORMANCES

Le imprese di trasformazione del comparto ittico in Italia sono state oggetto negli ultimi anni di una profonda ristrutturazione, similmen-

Tabella 3 Schema delle principali informazioni raccolte presso i mercati ittici all'ingrosso della regione Emilia Romagna.

	CATTOLICA	CESENATICO	GORO	PORTO GARIBALDI	RIMINI
FORMA GIURIDICA	mercato comunale gestito dalla Coop. "La casa del pescatore"	mercato comunale gestito in economia dal comune	mercato comunale gestito dal "Consorzio pescatori di Goro"	mercato comunale gestito dalla Coop. "Piccola grande pesca"	mercato comunale gestito dalla Coop. "Lavoratori del mare"
FATTURATO 2000 (mln lire)	9.309	9.214	10.873	6.281	11.302
QUANTITÀ TRATTATE 2000 (t)	3.994	2.428	3.010	1.043	1.393
DIRITTI D'ASTA	5%	1,5 - 5%	5,80%	6%	4,75%
MECCANISMO DELLA CONTRATTAZIONE	asta meccanografica ad orologio, asta delle vongole	asta meccanografica ad orologio, asta in banchina (orecchio, voce)	asta ad orecchio	asta meccanografica ad orologio	asta meccanografica ad orologio, asta alla voce per prodotti d'importazione e surgelati
VENDITORI	86	120	60	40	109
ACQUIRENTI	70	110	100	80/90	159
DIPENDENTI	4	7	8	6	7

te comunque a ciò che è avvenuto in altri settori dell'alimentare. Le trasformazioni avvenute negli ultimi vent'anni hanno portato alla forte contrapposizione fra due tipologie principali di imprese: da una parte le grandi aziende e i gruppi alimentari non radicati nel territorio, e dall'altra le numerose piccole medie imprese con una loro non trascurabile importanza e particolarmente legate alla realtà sociale ed economica nella quale si inseriscono. Queste considerazioni ricalcano anche la situazione della regione Emilia Romagna. Secondo quanto risulta nell'ultima indagine censuraria le imprese ittiche in Emilia Romagna sono 19 con 24 unità locali e occupano 434 addetti. La distribuzione territoriale vede le provincie di Ferrara e Forlì dove si concentra maggiormente la presenza di strutture di trasformazione con 4 unità, seguono Rimini e Parma con 3 unità. La situazione sembra, però, essere cambiata dal 1996 ad oggi. Infatti, attraverso un'indagine diretta alle imprese

iscritte alla Camera di Commercio nell'ambito della classificazione ISTAT delle attività economica 15.2 (Lavorazione e trasformazione di pesce e di prodotti a base di pesce), si è potuto verificare che le imprese sono 27, ma di queste solo 11 hanno confermato il tipo di attività, mentre 12 svolgono attività prevalentemente diversa da quella della trasformazione o hanno nel frattempo cessato la loro attività. È importante specificare che, secondo la nostra analisi, i centri di depurazione e di spedizione dei molluschi bivalvi non sono stati considerati come imprese di trasformazione. Sono state inoltre escluse dall'elenco tutte quelle imprese che non svolgono più direttamente nel territorio regionale la lavorazione dei prodotti: citiamo l'esempio della Nostromo S.p.A., che oggi fa parte di un grosso gruppo alimentare spagnolo e che ha decentrato al sud Italia e in Spagna tutte le fasi dell'approvvigionamento e della lavorazione, occupandosi al momento solo della distribuzione

e promozione del prodotto sul territorio nazionale. Delle restanti imprese non si è riusciti a cogliere alcuna informazione. È quindi probabile che sia cambiata la denominazione sociale, o forse molto più credibilmente ora queste imprese non esistono più, visti i vari cambiamenti che stanno avvenendo all'interno di tale settore. Dal 1997 sono infatti cambiate molte cose con l'entrata in vigore del Decreto Legislativo 155/97 che ha recepito la Direttiva 93/43/CEE, che impone alle imprese europee in tutte le fasi del processo produttivo fino alla vendita, di adottare opportuni metodi di autocontrollo delle proprie attività. La

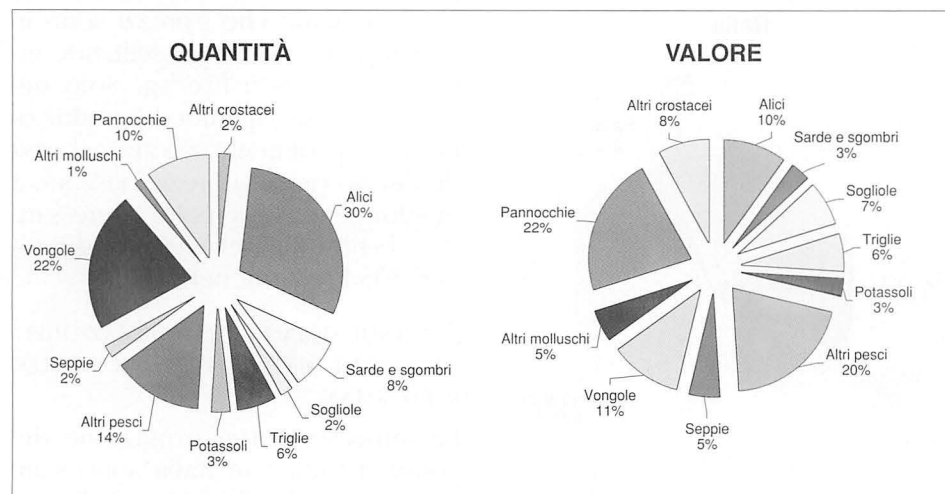


Grafico 4 - Composizione percentuale in quantità e in valore del pescato 2000 per i 5 maggiori mercati all'ingrosso della regione.

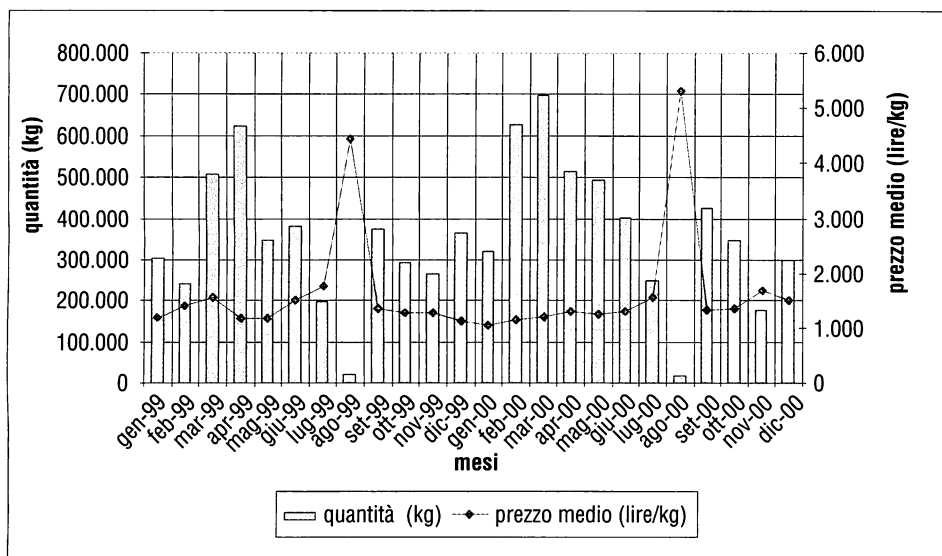


Grafico 5 - Andamento mensile delle catture e del prezzo medio per il pesce azzurro all'interno dei cinque mercati all'ingrosso analizzati (1999-2000).

metodologia HACCP, sommata alla certificazione di qualità che sempre più imprese stanno attuando per poter mantenere la propria competitività in un mercato che richiede questi standard, ha sicuramente fatto lievitare i costi di gestione in particolare delle imprese più piccole, che molto spesso non riescono a gestire questi nuovi cambiamenti e possono a causa di ciò venire letteralmente spazzate via dal mercato.

3.1 L'analisi economico-finanziaria

Per poter capire meglio la reale situazione in cui si trovano attualmente le imprese emiliano-romagnole appartenenti a tale comparto, è stata svolta un'analisi dei principali indicatori di bilancio, in base alle informazioni tratte dalla banca dati del Cerved. Abbiamo quindi analizzato la situazione di 7 società di capitali, di cui 4 società per azioni e 3 società a responsabilità limitata. Le abbiamo selezionate esclusivamente fra le sedi che attualmente svolgono attività di lavorazione e trasformazione di prodotti a base di pesce come attività prevalente. Gli indicatori sono considerati nel loro insieme negli anni 1998 e 1999 (gli ultimi 2 bilanci approvati) riportando la media, il valore massimo e il valore minimo ed il coefficiente di variazione. Nella **tabella 5**, abbiamo analizzato alcune informazioni generali delle imprese, quali il numero di dipendenti, i ricavi delle vendite e il risultato di esercizio. Scopriamo che il numero di addetti in media per tali società è di 34, contro i 23 di media secondo i dati Istat del censimento intermedio del 1996. Non dobbiamo dimenticare che comun-

que in quest'analisi abbiamo considerato solo le società di capitali appartenenti al comparto, e quindi le imprese che hanno sicuramente una dimensione media maggiore. Vediamo comunque che il campo di variazione di tale valore è molto elevato, essendo il valore massimo e il valore minimo molto lontani. Anche il CV ci indica una forte variazione fra tali valori. Riguardo ai ricavi, notiamo sicuramente un peggioramento della situazione fra i due anni di riferimento, anche se in media i risultati economici hanno subito un leggero miglioramento. Notiamo che anche per tali valori la variabilità fra i diversi casi è fortissi-

ma: per il risultato economico, notiamo che oscilla, nell'ultimo anno considerato, fra -377 milioni e 392 milioni. Nella **tabella 6** abbiamo invece riportato alcuni degli indici di bilancio più comunemente utilizzati. Il primo di questi, l'indice di liquidità, rappresenta il rapporto tra l'attivo circolante e i debiti a breve termine: notiamo che per tutte le società considerate non riesce mai ad essere superiore all'unità, e la media risulta dello 0,64 nel 1999 mostrando una situazione sicuramente poco solida per queste imprese; questo infatti significa che le passività correnti sono costantemente superiori alle disponibilità liquide a breve termine. Corrispondentemente, quindi il capitale circolante netto, che, anche se non è stato riportato rappresenta la differenza fra questi due valori, sarà negativo per tutte le imprese. Notiamo poi che fra il 1998 e il 1999 il valore medio di tale indice è diminuito, mostrando una situazione in tendenziale peggioramento. In questo caso notiamo che i valori sono fra loro abbastanza vicini, infatti il coefficiente di variabilità assume un valore abbastanza basso,

Tabella 4 Distribuzione provinciale delle imprese, unità locali e relativi addetti per la trasformazione del pesce in Emilia Romagna.

Province	Imprese				Unità locali			
	N°	Peso %	Addetti	Peso %	N°	Peso %	Addetti	Peso %
Bologna	2	10,5	182	41,9	2	8,3	25	8,3
Ferrara	4	21	118	27,2	4	16,6	54	16,6
Forlì-Cesena	4	21	30	6,9	6	25	36	25
Modena	1	5,3	11	2,5	1	4,2	11	4,2
Piacenza	0	0	0	0	0	0	0	0
Parma	3	15,8	56	12,9	3	12,5	56	12,5
Ravenna	2	10,5	18	4,1	3	12,5	18	12,5
Reggio Emilia	0	0	0	0	1	4,2	1	4,2
Rimini	3	15,8	19	4,4	4	16,6	129	16,6
Emilia Romagna	19	100	434	100	24	100	330	100
Italia	392		6.473		460		7.602	

Elaborazione su dati Istat: Censimento intermedio dell'industria, 1996

Tabella 5 Informazioni generali sulle società analizzate.

	Dipendenti	Ricavi delle vendite		Risultato esercizio	
		Ricavi 1999	Ricavi 1998*	Risultato 1999	Risultato 1998*
Media	34	18.509.142.857	18.885.000.000	56.000.000	47.000.000
Max	72	34.029.000.000	43.380.000.000	392.000.000	589.000.000
Min	8	1.968.000.000	3.033.000.000	-377.000.000	-296.000.000
CV	73,9	67,4	85,5	429,5	628,4

* = Tali valori sono stati calcolati solo per 6 aziende su 7, non disponendo di tutte le informazioni necessarie
Fonte: ns elaborazioni dati Cerved

soprattutto se confrontato con quello calcolato per gli altri indici. Il secondo indice riportato è il leverage o indice di indebitamento, indice di natura finanziaria dato dal rapporto tra il patrimonio investito e il capitale proprio impiegato nella società. Questo indice serve per evidenziare la capacità dell'azienda di finanziarsi. Infatti, quanto più elevato è l'ammontare del patrimonio investito rispetto ai propri mezzi, tanto maggiore è il grado di indebitamento e quindi la dipendenza finanziaria dell'azienda dall'esterno. Un indice di indebitamento inferiore ad uno rappresenterebbe una situazione ottimale per un'azienda, stando a significare che il capitale proprio copre il capitale investito in misura superiore al capitale di terzi. Guardando la situazione delle imprese analizzate, notiamo come il valore di tale indice sia per tutte le imprese notevolmente al di sopra di tale valore di riferimento, per entrambi gli anni considerati, anche se vediamo che la media del 1999 assume chiaramente un valore più contenuto. Anzi, ci accorgiamo che nel 1999 è anche diminuita la variabilità di tale indice, nonostante si assesti ancora su valori indubbiamente alti. Ricordiamo che comunque tale indice non ha un significato esclusivamente finanziario, in quanto ha riflessi anche sulla redditività del capitale proprio, con effetti moltiplicativi rispetto alla redditività del patrimonio investito, secondo l'effetto della cosiddetta "leva finanziaria". Secondo tale principio, infatti, un'azienda può accrescere la redditività del patrimonio investito servendosi del capitale di terzi. Fino al punto in cui il rendimento dei nuovi investimenti si mantiene maggiore al tasso medio dei finanziamenti esterni pagati per i debiti contratti, la redditività del capitale proprio aumenterà all'aumentare dei debiti. Il costante ricorso a finanziamenti esterni, mentre riduce da un lato l'incidenza dei mezzi propri sul patrimonio investito, dall'altro si riflette in modo amplificato sulla redditività del capi-

tale proprio e avrà un effetto "riduttivo" tutte le volte che gli oneri finanziari prevalgono sui proventi. Analizzeremo in seguito quale è la specifica situazione a riguardo per le imprese considerate. L'ultimo indice riportato nella **tabella 6** è il tasso di rotazione del capitale investito (TRC), che è dato dal rapporto tra le vendite e il capitale investito nell'impresa. Il suo valore medio in-

dica il numero di volte in cui il patrimonio impiegato ruota in media per le 7 aziende analizzate, nel periodo considerato per effetto delle vendite effettuate, ed esprime il "ri giro" dei mezzi impiegati. Notiamo che, se la media relativa al 1998 è maggiore di uno, per il 1999 si assesta su 0,88. Risulta comunque meno elevata la variabilità dei valori. Nella **tabella 7** è stata riportata l'analisi degli indici di redditività più comunemente utilizzati (ROI, ROE e ROS) e l'indice finanziario, che rappresenta il costo del capitale di terzi per l'impresa. Il ROI (Return on investment), è dato dal rapporto tra il risultato operativo della gestione caratteristica e il capitale investito nell'impresa moltiplicato per cento. Questo rapporto esprime l'efficienza con la quale l'impresa investe nella sua attività tipica i mezzi raccolti per essere impiegati nel processo produttivo. Per le imprese considerate, notiamo come i valori siano abbastanza variabili, in alcuni casi risultano addirittura negativi, e ciò avviene se il risultato operativo risulta minore di zero.

Tabella 6 Analisi di indici vari per le società considerate.

	Indice di liquidità ¹		Leverage ²		TRC ³	
	1999	1998*	1999	1998*	1999	1998*
Media	0,6	0,8	7,2	8,3	0,9	1,2
Max	0,7	0,9	14,8	24,8	1,7	2,7
Min	0,5	0,5	2,9	3,2	0,5	0,6
CV	14,4	21,8	65,2	99,9	52,7	69,9

* = Tali valori sono stati calcolati solo per 6 aziende su 7, non disponendo di tutte le informazioni necessarie
Fonte: ns elaborazioni dati Cerved
¹ Indice di liquidità = Attivo circolante/Passività a breve termine.
² Leverage = Patrimonio investito/Capitale proprio.
³ Tasso di rotazione del capitale investito (TRC) = Vendite/Capitale investito.

Tabella 7 Analisi degli indici di redditività per le società considerate.

	ROI ¹		ROS ²		ROE ³		<i>i</i>	
	1999	1998*	1999	1998*	1999	1998*	1999	1998*
Media	1,724	4,288	0,703	3,085	7,238	7,650	2,617	5,612
Max	7,340	14,380	5,490	5,460	18,680	18,220	3,570	19,800
Min	-9,640	-0,990	-15,420	-1,630	0,500	1,810	1,520	1,190
CV	342,260	121,856	1102,054	84,802	110,248	102,901	28,383	126,209

* = Tali valori sono stati calcolati solo per 6 aziende su 7, non disponendo di tutte le informazioni necessarie
Fonte: ns elaborazioni dati Cerved
¹ Tasso di redditività degli investimenti (ROI) = (Reddito operativo/Capitale investito)*100.
² Tasso di redditività delle vendite (ROS) = (Reddito operativo/Vendite)*100.
³ Tasso di redditività del capitale proprio (ROE) = (Utile/Capitale proprio)*100.

Questo indica che alcune imprese si trovano in una condizione estremamente difficile. Ma la cosa che ci preoccupa ancora è il disastroso peggioramento di tali valori avvenuto fra il 1998 e il 1999, che ha spostato il campo di variazione verso valori molto più bassi. La variabilità risulta da questo notevolmente amplificata. Facendo un confronto con la media nazionale della redditività degli investimenti, scopriamo che il valore medio del comparto delle conserve ittiche in Italia nel 1998 si assesta sul 6,3, contro un valore totale della redditività dell'industria alimentare del 6,4. Alla luce di ciò ci accorgiamo di quanto sia preoccupante la condizione media delle aziende analizzate, anche se non dobbiamo generalizzare: i valori massimi raggiunti da tale indice nei due anni considerati si assestano su valori interessanti, dimostrando che ci sono anche aziende che hanno performance degne di attenzione. Riguardo al ROS, cioè il rapporto tra il risultato operativo e le vendite che evidenzia la quota di ricavi della gestione corrente che residua dopo la copertura dei relativi costi, notiamo che i valori medi sono minori di quelli del ROI proprio a causa di un effetto attenuativo che esercita il tasso di rotazione del capitale investito. Questo avviene anche per il 1998, anche se il TRC medio era positivo, a causa della forte incidenza di alcune situazioni negative. Vediamo inoltre che è per tale indice che il coefficiente di variazione assume in assoluto i valori più alti, evidenziando il forte contrasto fra i valori assunti da tale indice nelle diverse aziende. L'indice che invece esprime la redditività del capitale proprio è il ROE (Return on equity), che si ottiene rapportando l'utile d'esercizio al capitale proprio investito nell'attività, e moltiplicando per cento. Tale indice rappresenta appunto il rendimento del patrimonio di rischio investito. Come abbiamo visto dal valore minimo registrato per i risultati economici nella **tabella 5**, ci sono imprese che hanno segnalato una perdita d'esercizio, infatti in due casi per entrambi gli anni tale indice perde di significato e non è stato quindi inserito nella media. Guardando la tabella vediamo che il valore massimo raggiunge valori molto alti. Anche il valore medio, anche se forse non pienamente significativo, risulta su livelli interessanti. Risulta inoltre abbastanza vicino per i due anni considerati, al contrario di quanto abbiamo visto per gli altri indicatori. Il ROE è influenzato dal ROI, dall'indice di indebitamento e dal tasso di incidenza della gestione non caratteristica, e quindi bisogna tenere conto del fatto che l'aumento dell'indebitamento comporta una crescita della redditività del capitale proprio (ROE) fino a quando la redditività del capitale investito (ROI) si mantiene superiore al costo del capitale di terzi (i). Quindi il ROE aumenta se il ROI è maggiore di i . Ritorna quindi fuori il discorso fatto prima riguardo alla pericolosità di un forte investimento in capitale di credito. Per poter capire se la leva finanziaria svolge il suo effetto moltiplicativo o demoltiplicativo bisogna confrontare il tasso di redditività

degli investimenti, con il tasso che rappresenta il costo dell'indebitamento (i). Anche se nelle tabelle riportate non vi sono tutte le informazioni specifiche delle 7 aziende, precisiamo comunque che solo 2 di queste imprese si trovano in una situazione sostenibile, riuscendo a sfruttare l'indebitamento come una vera e propria leva finanziaria. Le altre 5 imprese si trovano in una situazione in cui è sentito il peso dell'indebitamento, poiché il differenziale negativo esistente fra il valore assunto dal ROI e quello del costo medio dell'indebitamento comporta un drenaggio del reddito operativo, astrattamente imputabile agli investimenti finanziati con mezzi propri, a copertura degli oneri finanziari, fino ad arrivare ad un azzeramento della redditività del capitale netto e, successivamente, del capitale di proprietà. Infine, nella **tabella 8** riportiamo due indicatori di produttività, e cioè nel caso specifico il valore aggiunto per dipendente (rapporto fra il valore aggiunto aziendale e il numero dei dipendenti) e i ricavi medi per dipendente (ottenuto dal rapporto fra i ricavi totali e il numero dei

Tabella 8 Indici di produttività (in milioni di lire).

	Valore aggiunto pro-capite ¹		Ricavi pro-capite ²	
	1999	1998*	1999	1998*
Media	98,143	95,500	599,143	584,500
Max	163	140	1173	1117
Min	53	63	238	233
CV	42,091	35,222	60,273	68,234

* = Tali valori sono stati calcolati solo per 6 aziende su 7, non disponendo di tutte le informazioni necessarie

Analisi su dati Cerved

¹ Valore aggiunto pro-capite = Valore aggiunto/N° dipendenti

² Ricavi pro-capite = Ricavi/N° dipendenti.

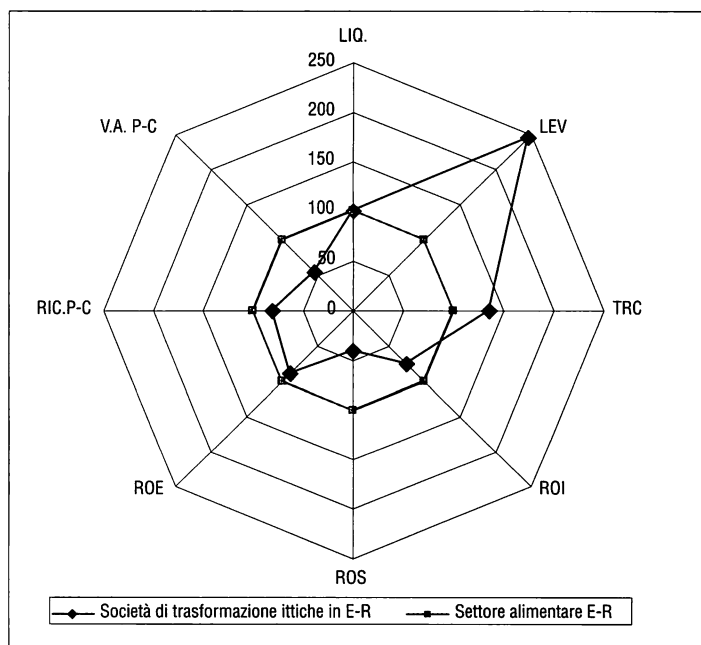


Grafico 6 - Confronto dei principali indicatori economici fra le società di trasformazione del settore ittico analizzate e il settore alimentare dell'Emilia Romagna (1998).

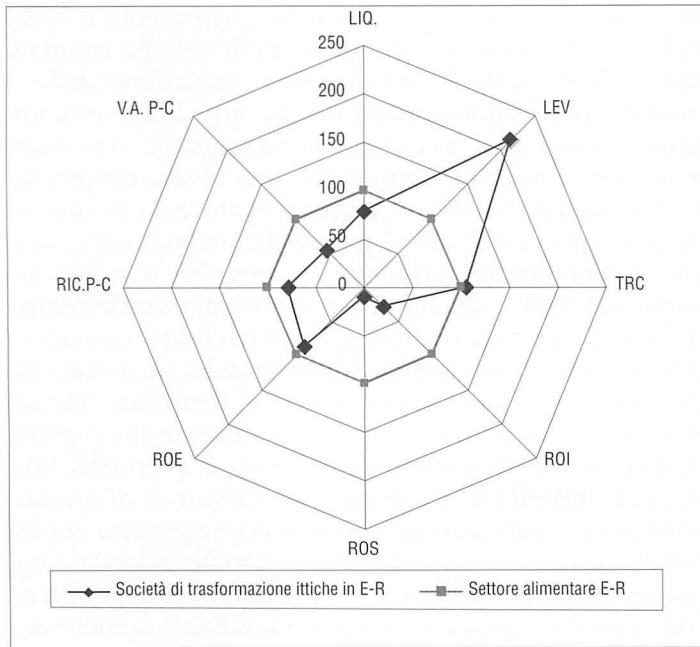


Grafico 7 - Confronto dei principali indicatori economici fra le società di trasformazione del settore ittico analizzate e il settore alimentare dell'Emilia Romagna (1999).

dipendenti). Rappresentano appunto il contributo di ogni dipendente alla creazione del valore aggiunto (il primo) e i ricavi mediamente realizzati da ogni dipendente (il secondo). Il valore di tali rapporti dipende molto dal settore di attività, e quindi solitamente confrontando imprese appartenenti allo stesso comparto i valori rimangono abbastanza vicini tra loro. Sorprende forse il fatto di trovare abbastanza diversità fra i valori assunti dalle 7 imprese, ma bisogna anche tenere conto del fatto che, nonostante appartengano allo stesso settore di attività, svolgano lavorazioni molto diverse e quindi anche l'intensità tecnologica potrà differire molto, incidendo quindi sul contributo pro capite. Per poter meglio definire lo stato di salute dell'industria di trasformazione dei prodotti ittici si è proceduto ad un confronto fra gli indici medi calcolati per le imprese oggetto dell'indagine gli stessi indici calcolati per l'intero settore alimentare dell'Emilia Romagna. Gli indici calcolati sono appunto gli stessi prima analizzati: il **grafico 8** presenta il confronto per i dati del 1998, mentre il successivo **grafico 9** è riferito al 1999. Abbiamo scelto di normalizzare i valori del settore alimentare regionale per rendere più evidente lo scostamento dei valori. Notiamo quindi che la media delle 7 aziende analizzate per il 1998 risulta generalmente inferiore ai valori del comparto alimentare regionale, a parte il valore del leverage (che è fra tutti l'indice che più si discosta dalla media del comparto alimentare, come risulta molto chiaramente dalla forma del grafico a radar) e quello del tasso di rotazione del capitale investito. L'indice di liquidità delle imprese ittiche risulta praticamente coincidente con quello medio del settore alimentare dell'Emilia Romagna. Per il 1999 vediamo che la forma as-

sunta dalle spezzate che congiungono i valori delle imprese ittiche è un po' cambiata, a causa di un forte abbassamento del ROS e del ROI. Il leverage continua a discostarsi molto dalla media del comparto alimentare, denotando un indebitamento molto incidente di tali aziende. Il tasso di rotazione del capitale investito è ora vicinissimo a quello medio di tutte le imprese del comparto alimentare regionale e l'indice di liquidità si è invece abbassato sotto la media. Dai dati sin qui visti, possiamo notare come la situazione media delle società considerate non sia del tutto positiva, infatti varie di queste imprese mostrano situazioni fortemente squilibrate. Altre invece si trovano in una situazione che potremmo definire virtuosa, soprattutto se confrontata con quella delle concorrenti regionali, ma anche per queste c'è bisogno di una costante attenzione alla situazione del mercato perché rischiano anch'esse che la leva finanziaria sfruttata fino ad oggi possa ribaltare i suoi benefici effetti nel momento in cui le condizioni generali mutassero.

3.2 L'indagine campionaria

L'approfondimento sul processo di trasformazione in Emilia Romagna è stato condotto mediante una indagine diretta su un campione di imprese di trasformazione al fine di costruire un profilo del comportamenti e delle performances di alcuni fattori produttivi, organizzativi e di mercato delle imprese di trasformazione, attraverso la predisposizione di un opportuno questionario. Il piano di campionamento adottato è di tipo semplice in cui sono impiegate, come variabili, le informazioni strutturali dell'universo di riferimento integrate da alcuni risultati provenienti da precedenti studi del settore. Le unità campionarie sono state estratte sulla base di informazioni preliminari concernenti la popolazione in-

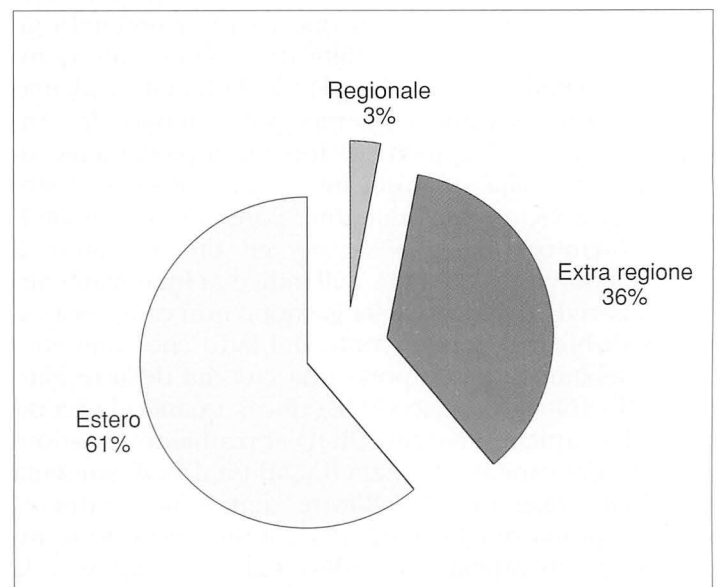


Grafico 8 - Provenienza della materia prima utilizzata dalle imprese di trasformazione del settore ittico dell'Emilia Romagna.

Tabella 10 Canale di acquisto della materia prima.

	%
Tramite intermediari	46%
Tramite grossisti	29%
Da cooperative di pescatori	22%
Dal mercato ittico	2%
Direttamente dai pescatori	1%

Fonte: ns. indagine sulle imprese di trasformazione in E-R

dagata. La numerosità del campione costituita da 5 imprese, che rappresenta il 30% della popolazione e il 36% della produzione, appare giustificata dalla sostanziale omogeneità dei gruppi di imprese della popolazione di riferimento relativamente ad alcune variabili prese come riferimento: forma giuridica, capacità di lavorazione, numero di addetti, tipologia di prodotto. Dall'analisi dei dati raccolti possiamo vedere che, per quanto riguarda la tipologia di materia prima utilizzata dalle imprese di trasformazione dei prodotti ittici regionali, il 61% di tali prodotti è di provenienza estera, il 36% proviene da altre regioni italiane e solo il 3% dei prodotti trasformati proviene dall'Emilia Romagna stessa. È evidente quindi come si stia gradualmente perdendo il legame consequenziale con la realtà produttiva locale, e questo sta avvenendo anche per le imprese più piccole e localizzate nei centri di mare e per quelle attività maggiormente inserite, per tradizione, nel tessuto economico del territorio. Notiamo che il canale di approvvigionamento della materia prima maggiormente utilizzato sembra essere quello degli intermediari (46%) e dei grossisti (29%), anche se per alcune imprese è ancora importante il legame con le cooperative di pesca, anche se spesso non regionali. Guardando il **grafico 9** spicca l'importanza della materia prima fresca (72% del

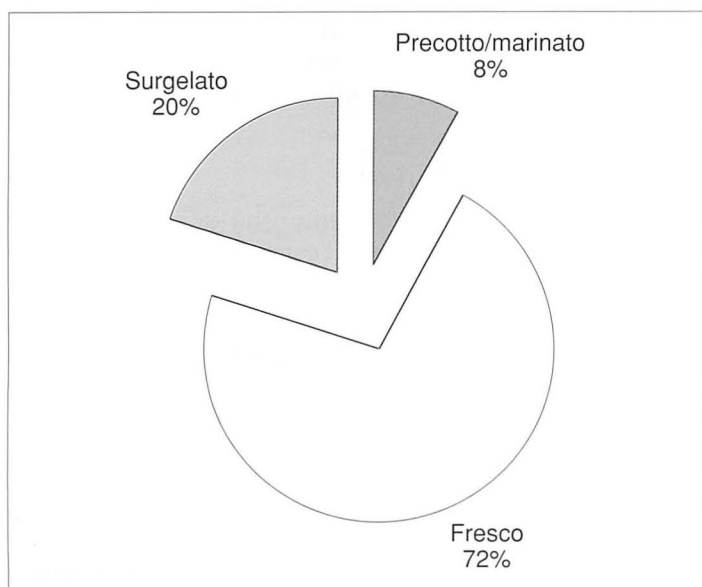


Grafico 9 - Tipologia della materia prima utilizzata dalle imprese di trasformazione del settore ittico in Emilia - Romagna.

totale): fondamentale è la presenza di celle frigorifere nelle varie aziende per lo stoccaggio di tale materia prima così velocemente deperibile. Sempre più importanza sta poi assumendo la materia prima surgelata, che in generale riguarda i prodotti ittici importati dall'estero. Riguardo ai mercati di sbocco dei prodotti ittici regionali, vediamo che la stragrande maggioranza dei prodotti è destinata al mercato italiano in generale, anche se non è da sottovalutare l'importanza degli scambi intrattenuti con l'estero. Riguardo al canale tramite il quale la produzione riesce a raggiungere il consumatore finale, varie sono le imprese che si avvalgono dell'aiuto di agenti di vendita che promuovono il prodotto e gestiscono i contatti con i grossisti, i consorzi, le cooperative e la grande distribuzione. Altre aziende trattano direttamente con i grossisti che tengono a loro volta i contatti con gli operatori al dettaglio, oppure in alcuni casi sono le aziende stesse a gestire direttamente i contatti con gli operatori al dettaglio. Come possiamo poi vedere dalla **tabella 12**, la gamma di produzione dell'industria di trasformazione ittica regionale è abbastanza ampia, variando dalle produzioni più tradizionali a quelle più moderne. Vi sono infatti imprese che si stanno specializzando in attività molto interessanti e che si spingono nel segmento emergente come è quello dei prodotti surgelati facili e veloci da preparare, ponendosi in linea con le nuove esigenze di un pubblico di con-

Tabella 11 Mercati di sbocco e canali di vendita.

Mercati di sbocco	%
Mercato regionale	9%
Mercato nazionale	80%
Mercato estero	11%
Canali di vendita	%
Tramite agenti di vendita	70%
Tramite grossisti	12%
Tramite dettaglianti	3%
Ai ristoranti	1%
Vendita diretta	1%
Contatti con la GD, DO	13%

Fonte: ns. indagine sulle imprese di trasformazione in E-R

Tabella 12 I principali prodotti delle imprese di trasformazione del settore ittico dell'Emilia Romagna.

Prodotti	%
Alici all'olio	28%
Filetti di sgombrò all'olio	21%
Tonno in scatola	20%
Insalate di mare surgelate	12%
Vongole sgusciate	5%
Preparato per frittura	4%
Preparato per zuppa di pesce e risotti surgelato	3%
Filetti di sarde all'olio	2%
Spiedini surgelati	1%
Altri prodotti	4%

Fonte: ns. indagine sulle imprese di trasformazione in E-R

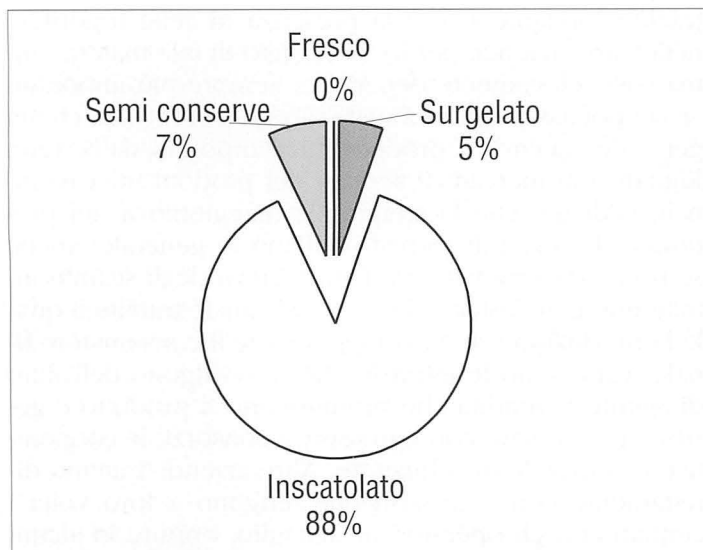


Grafico 10 - Tipologia del prodotto venduto dalle aziende di trasformazione del settore ittico dell'Emilia - Romagna.

sumatori, sempre meno disposto a "perdere tempo" per la preparazione del pasto. Il tipo di prodotto realizzato dalle aziende, come scopriamo dal **grafico 10**, varia fra prodotti inscatolati, semiconserve e prodotti surgelati. Dalla **tabella 13** osserviamo che la maggior parte del prodotto trattato dalle aziende (87%) verrà poi commercializzato con il marchio dell'impresa stessa, anche se abbiamo rilevato che è molto frequente che le imprese adottino strategie dual-branding, lavorato sia un prodotto che verrà trattato con il proprio marchio, sia con marchio dei clienti, in particolare dei grossisti-distributori, con i quali vengono negoziate tutte le condizioni riguardanti tale prodotto. Riguardo ai rapporti contrattuali con i fornitori, questi sono una realtà specificamente per le aziende di maggiori dimensioni, in particolare nella forma di capitolati d'acquisto, mentre per le imprese di dimensioni più modeste solitamente non esiste nulla di scritto, si tratta infatti quasi esclusivamente di contatti diretti basati sulla fiducia e sulla conoscenza reciproca. Per alcune imprese i rapporti con i fornitori (esteri) si basano su una pattuizione dei prezzi prima della stagione, in modo avere una base quanto più certa dei costi legati all'approvvigionamento. Punto fondamentale, da quanto emerso dai contatti instaurati con queste aziende, sono poi le politiche di certificazione della qualità: stanno diventando una condizione

indispensabile per poter essere competitivi su tale mercato. Riguardo ai possibili fattori di stimolo per la crescita dell'impresa, la vicinanza ai luoghi di produzione della materia prima è stata valutata come molto importante, anche se ad esempio per alcune imprese non è stato scelto come fattore critico di successo. Per le imprese di maggiori dimensioni, questo è invece spesso un fattore essenziale, viste le scelte attuate da alcune di esse riguardo alla localizzazione delle unità locali in punti strategici per l'approvvigionamento della materia prima. I prezzi costanti di approvvigionamento e la qualità della materia prima sono ritenuti importanti da tutti, mentre riguardo alla disponibilità di manodopera qualificata ci sono stati pareri contrastanti: per le imprese di maggiori dimensioni questo viene visto come fattore importante e di difficile attuazione, mentre per le altre questo aspetto non crea particolari problemi, anche perché la mano d'opera di cui necessitano non deve generalmente avere particolari conoscenze pregresse. Un altro fattore di stimolo segnalato, potrebbe essere quello di riuscire a saltare l'anello del grossista o intermediario nei rapporti con i fornitori, nel caso specifico riguardo al prodotto importato. Il contatto diretto potrebbe essere un modo per recuperare valore aggiunto ed avere una maggiore informazione sulla provenienza e qualità dei prodotti. Inoltre notevole importanza è stata attribuita da tutte le imprese al know-how riguardo a tutti gli aspetti dell'attività svolta. Un problema segnalato dalle imprese più piccole è la difficoltà di trovare personale stabile; ciò è spiegabile pensando alla localizzazione di tali realtà, spesso situate proprio sulla riviera romagnola dove le opportunità di lavoro estive, anche per chi non ha particolari qualifiche, rende precario qualsiasi rapporto di lavoro. Riguardo alle difficoltà riscontrate nel settore, per le imprese più piccole la concorrenza è stata segnalata come una delle maggiori difficoltà da superare. La stagionalità del tipo di materia prima incide poi notevolmente sui costi aziendali per tutti coloro che si approvvigionano di prodotto fresco.

4. GLI SCAMBI CON L'ESTERO

L'Emilia Romagna è sicuramente una delle regioni che più hanno scambi vivaci con l'estero per quanto riguarda i prodotti del comparto ittico. La regione in considerazione, come del resto l'Italia intera, è fortemente dipendente dall'approvvigionamento estero per quanto riguarda il consumo di tali prodotti. Infatti, possiamo constatare che la produzione ittica regionale per il 1998 è stata di 43.864 tonnellate, mentre le importazioni dall'estero nello stesso anno sono di 53.614 tonnellate solo considerando la categoria del pesce fresco e congelato. Dai dati a disposizione, media delle due annate 1998-1999, aggregati in 4 categorie di prodotto, osserviamo la forte incidenza delle importazioni, le quali superano, in quantità, di 4,3 volte le esportazioni e di 7,7

Tabella 13 Caratteristiche dei prodotti venduti.

	%
Con marchio proprio	87%
Con marchio dei clienti	13%
Senza marchio	0%

Fonte: ns. indagini sulle imprese di trasformazione in E-R

Tabella 14 Bilancia commerciale delle produzioni ittiche in Emilia Romagna nel 1998/1999.

Categorie merceologiche	Importazioni		Esportazioni		Saldo		Saldo normalizzato
	quantità (kg)	valore (000 lire)	quantità (kg)	valore (000 lire)	quantità (kg)	valore (000 lire)	
Pesce fresco e congelato	66.016.065	424.143.549	17.092.771	55.826.487	-48.923.294	-368.317.062	-76,70%
Pesci secchi, salati e affumicati	2.384.414	20.889.621	4.090.753	16.939.731	1.706.339	-3.949.890	-10,40%
Pesci preparati	28.519.367	188.797.982	1.329.887	9.069.102	-27.189.480	-179.728.880	-90,80%
Altri prodotti della pesca	916.729	1.543.452	1.128	29.123	-915.601	-1.514.329	-96,30%
Totale	97.836.575	635.374.604	22.514.539	81.864.443	-75.322.036	-553.510.161	-77,20%

Fonte: Istat, elaborazione Unioncamere Emilia Romagna

volte il relativo valore. Inoltre, notiamo che il saldo risulta quasi in tutti i casi negativo, sia in valore che in quantità, tranne che per la seconda categoria "pesci sec-

Tabella 15 Importazioni dei prodotti ittici effettuate dall'Emilia Romagna per paese d'origine (1998/99).

Importazioni			
Paesi	quantità (kg)	valore (migliaia di lire)	Prezzo medio
Spagna	15.807.299	73.918.963	4.676
Colombia	8.814.733	57.817.002	6.559
Paesi Bassi	5.413.066	50.364.568	9.304
Ecuador	5.886.783	46.832.917	7.956
Danimarca	3.743.211	41.229.564	11.014
Senegal	7.568.776	32.171.414	4.251
Argentina	3.868.952	31.518.920	8.147
Francia	3.519.170	29.521.055	8.389
Costa d'Avorio	4.492.061	26.943.685	5.998
Regno Unito	1.623.686	16.942.356	10.435

Fonte Istat elaborazione Unioncamere Emilia Romagna

Tabella 16 Esportazioni dei prodotti ittici effettuate dall'Emilia Romagna per paese di destinazione (1998/99).

Esportazioni			
Paesi	quantità (kg)	valore (migliaia di lire)	Prezzo medio
Spagna	10.837.626	33.897.067	3.128
Grecia	1.846.215	9.699.964	5.254
Francia	5.578.760	8.872.892	1.590
Germania	1.229.553	8.263.550	6.721
Paesi Bassi	431.202	1.889.250	4.381
Slovenia	300.801	1.784.472	5.932
Svizzera	181.309	1.727.264	9.527
Croazia	36.154	1.385.021	38.309
Belgio	127.422	1.203.640	9.446
Austria	58.758	851.030	14.484

Fonte Istat elaborazione Unioncamere Emilia Romagna

chi, salati e affumicati" per la quale il saldo delle quantità risulta in attivo. Molta è la diversità nei quantitativi importati ed esportati per province dell'Emilia Romagna: sicuramente le province maggiormente inserite in questi scambi commerciali sono la provincia di Forlì-Cesena, quella di Rimini e di Piacenza, soprattutto per quanto riguarda le importazioni. L'unica provincia che può vantare un saldo attivo per i prodotti ittici è la provincia di Ferrara, che anzi negli ultimi anni ha ulteriormente migliorato la propria posizione. Riguardo ai paesi con i quali i rapporti commerciali sono più intensi, vediamo dalla **tabella 15**, che riporta i dieci più importan-

ti paesi dai quali l'Emilia Romagna importa tali prodotti per le due annate considerate, che fra i paesi dai quali vengono importati massicciamente tali prodotti molti fanno parte dell'Unione Europea, ma altri invece sono a noi molto più lontani, come la Colombia, l'Ecuador ecc. La destinazione dei prodotti ittici dell'Emilia Romagna è poi ancora di più concentrata nei paesi a noi più prossimi, salvo alcune eccezioni di modesto rilievo (vedi **tabella 16**). Riguardo ai prezzi, quelli all'importazione risultano essere in media molto più alti rispetto a quelli all'esportazione (nel 1998 sono di 7.363 lire al kg per le importazioni contro 3.408 lire/kg per le esportazioni), anche se nel 1999 la distanza media fra tali valori si è lievemente accorciata (6.494 lire/kg all'import e 3.636 lire al kg all'export). Nelle tabelle 15 e 16 sono stati riportati anche i prezzi medi pagati o riscossi per tali prodotti a seconda del paese estero di riferimento: è sì vero che, avendo considerato congiuntamente tutte le diverse categorie di prodotti ittici in un unico gruppo, è difficile interpretare tali valori, ma si deve comunque rilevare la fortissima variazione esistente tra i diversi paesi.

5. ALCUNE CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Come abbiamo potuto notare, il settore ittico riveste un'importanza alquanto diversificata a seconda delle fasi della filiera di tale comparto e della zona geografica. A conclusione di quanto analizzato riportiamo il **diagramma 1**, che mostra le quantità relative alla produzione, agli scambi con l'estero e ai consumi dell'Emilia Romagna. Dobbiamo specificare che le informazioni sono relative a fonti diverse, pertanto alcuni elementi sono stati stimati sulla base delle informazioni disponibili. Tale schema sicuramente ci fa balzare agli occhi l'elevata incidenza del prodotto importato sul totale dei quantitativi transitati nella regione: l'Emilia Romagna è infatti, fra le altre, una delle regioni che più importano

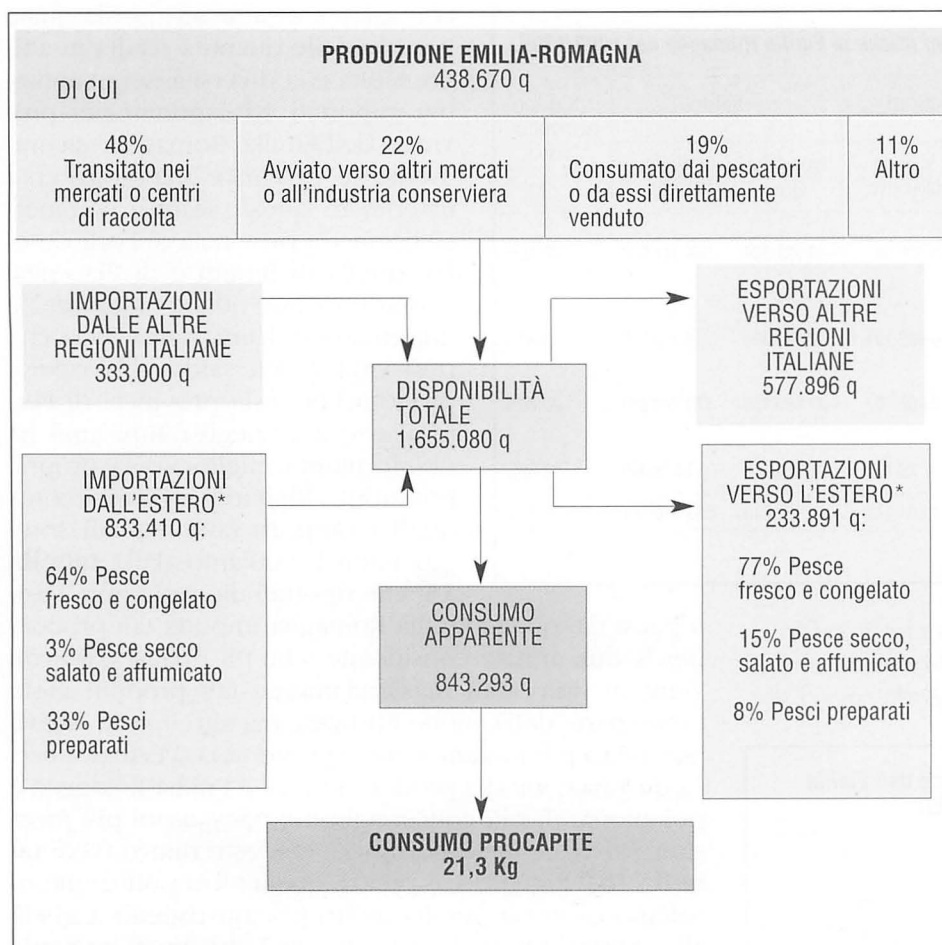


Diagramma 1 - Produzione, scambi con l'estero e consumi medi di prodotti ittici in Emilia Romagna in quantità (1998).

prodotti ittici. È evidente infatti che se per l'Italia nel 1998 i quantitativi di prodotti importati sono di poco inferiori a quelli della produzione ittica interna, per l'Emilia Romagna risultano essere invece quasi il doppio. Sicuramente tale valore ci sorprende molto, anche se abbiamo visto che una grande quantità del prodotto fresco e molta della materia prima utilizzata dall'industria di trasformazione provengono dall'estero. Volendo cercare di ripercorrere velocemente tutte le fasi e gli ambiti già trattati, possiamo sicuramente evidenziare che la realtà produttiva regionale è posizionata in una situazione abbastanza particolare: l'Emilia Romagna infatti pesca soprattutto prodotti di basso valore commerciale (in particolare, come abbiamo visto, pesce azzurro) e presenta una consistente attività economica basata sulla molluschicoltura. Sicuramente sono molti i punti sui quali si potrebbe agire, ma senza dubbio i primi sono la qualità e l'informazione. Questi due aspetti dovranno cominciare ad emergere se si vogliono cogliere alcune delle opportunità che tale attività può offrire. Inoltre va menzionato il modesto ruolo delle organizzazioni dei prodotto-

ri nell'ambito dell'economia ittica regionale, come in tutto il Paese, il cui contributo dovrebbe essere invece indispensabile per la concentrazione dell'offerta e per stabilire una politica di commercializzazione che salvaguardi i redditi degli addetti. Solo recentemente sono state avviate una serie di iniziative di una certa importanza nell'ambito della organizzazione dell'offerta nel settore della mitilicoltura e nella predisposizione di un processo di tracciabilità del prodotto. Infine la mancanza di una forte azione da parte degli operatori pubblici e privati capace a creare sistema, in cui tutte le componenti imprenditoriali, territoriali e istituzionali possano interagire e contribuire attivamente alla crescita dell'economia del settore nel suo insieme. Riguardo alle imprese di lavorazione e trasformazione del comparto ittico, abbiamo notato che la situazione che si è venuta a creare negli ultimi anni ha ridotto ancora di più l'importanza di tale comparto per l'Emilia Romagna, o meglio c'è stata una riqualificazione della posizione di molte imprese. Sicuramente c'è oggi, come abbiamo potuto notare, riguardo alle imprese di maggiori dimensioni, la tendenza alla delocaliz-

zazione delle attività di trasformazione ad alta concentrazione di mano d'opera verso i paesi terzi, con la realizzazione di joint-venture, mentre crescono d'importanza le attività di trasformazione industriale ad alto valore aggiunto. Grazie allo sviluppo dei trasporti ed alla riduzione dei loro costi, oggi sono molto più importanti i canali di distribuzione e vendita che non la proprietà dei mezzi di produzione e la concentrazione delle attività di trasformazione vicino ai porti di pesca. Secondo i risultati dell'indagine effettuata emerge, infatti, che le aziende di maggiori dimensioni sono fortemente dipendenti per quanto riguarda l'approvvigionamento e la lavorazione dal loro legame con stabilimenti produttivi localizzati in posizioni tattiche spesso fuori dall'Italia. Abbiamo notato inoltre che per tali attività la materia prima più importante è in assoluto quella di provenienza estera. Se tale settore è definibile in generale come maturo, per l'Emilia Romagna può essere classificabile come attraversante una fase di declino, visto in particolare il calo di imprese, unità locali e addetti verificatesi secondo l'analisi effettuata sui dati raccolti, nonostante il problema non stia dalla parte della domanda, che sta attraversando in generale per l'Italia una fase positiva. Per settori così definibili, diverse possono essere le strategie at-

(1) K. R. Harrigan, M. E. Porter, "End-Game Strategies for Declining Industries", in Harvard Business Review, 1983, pp. 111-120.

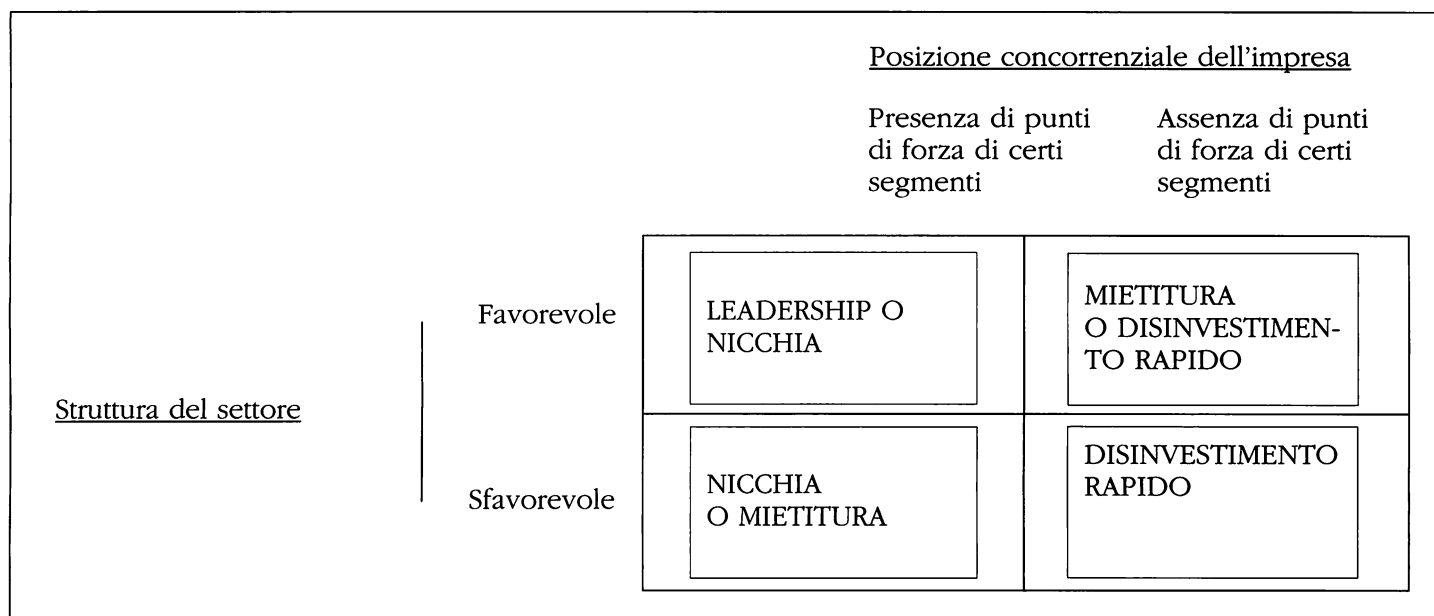


Diagramma 2 - La scelta strategica nei settori in declino.

tuabili dalle imprese esistenti. Seguendo l'analisi effettuata da Harrigan e Porter⁽¹⁾, quattro possono essere le opzioni strategiche che possono essere perseguite con successo nei settori in declino, sia singolarmente, sia in successione:

1. *Leadership*. Attraverso il conseguimento della leadership in un settore, un'impresa può porsi in una situazione di assoluto vantaggio nei confronti dei concorrenti, e ricoprire un ruolo dominante in tale fase. Un'azienda che occupi la posizione di leadership può così passare alla fase di mietitura e garantirsi un notevole flusso di profitti.

2. *Nicchia*. Chi persegue tale strategia cercherà di individuare un segmento di mercato che si presume presenterà una curva di domanda stabile e che difficilmente sarà occupato da altre imprese a perseguire una strategia di leadership all'interno del segmento.

3. *Mietitura*. Tale strategia massimizza il flusso di cassa dell'impresa sulla base delle attività correnti, cercando di minimizzare, se non di escludere, i nuovi investimenti. Si cercherà quindi di massimizzare il flusso di cassa alzando i prezzi dove possibile e minimizzando i costi attraverso la riduzione del numero di prodotti offerti, del numero di canali serviti e della tipologia di clienti.

4. *Disinvestimento*. Se il futuro appare particolarmente difficile, la strategia migliore può allora essere quella di disinvestire subito, nelle prime fasi di declino, quando le previsioni degli altri attori non sono ancora del tutto negative e quindi trovare acquirenti interessati è ancora un'operazione fattibile in modo equo. A seconda del particolare tipo di attività e della particolare situazione attraversata dall'azienda queste possono essere le strategie perseguibili, anzi sono proprio le strategie che già sono perseguite da molte aziende. Infatti abbiamo da una parte le aziende di dimensioni maggiori, con una solida situazione che cercano di rafforzarsi grazie alla

costituzione di unità locali in zone strategiche per l'approvvigionamento della materia prima all'estero, o che entrano in gruppi alimentari in modo da rafforzare la loro posizione (e che quindi possiamo identificare come quelle che stanno cercando di seguire la strategia di leadership). Altre aziende, di dimensioni minori, sono invece specializzate in particolari tipi di produzioni, in alcuni casi anche molto innovative, e hanno un rapporto molto più stretto con la realtà circostante (strategia di nicchia). Ancora, abbiamo poi una numerosa schiera di aziende uscite dal settore, scegliendo di specializzarsi in altre fasi della filiera, soprattutto nella commercializzazione, cedendo o decentrando l'attività di trasformazione. Altri hanno scelto di ricoprire nuove figure di cui il mercato ha avuto bisogno, viste le specifiche regolamentazioni a riguardo, quale è il caso dei centri di depurazione e di spedizione dei molluschi (la loro scelta è quindi tra il disinvestimento e la mietitura). ●

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Brunori Giuanluca (1999) - Sistemi agricoli territoriali e competitività, Atti XXXVI Convegno SIDEA, Milano.

Grant Robert M. (1999) - L'analisi strategica per le decisioni aziendali, Il Mulino, Bologna

Harrigan K.R, Porter M.E., (1983) - End - Game Strategies for Declining Industries, Harvard Business Review

ISMEA, Filiera pesca e acquacoltura, anni 2000 e 2001

Regione Emilia Romagna, Piano Regionale della Pesca marittima, della maricoltura e delle attività connesse, anno 2000

Saita Massimo (2000) - Economia e Strategia aziendale, Giuffrè Editore

Sciarelli Sergio (1997) - Economia e gestione dell'impresa, CEDAM

Trvisan Giovanna (a cura di) - Il prodotto ittico. Consumo, Qualità, Commercializzazione, Atti II Convegno di Studi, Venezia, ottobre 1999.