

Samantha Di Laura

@SamanthaDiLaura - founder Scirocco Ethical Sales Management

Sicilia, l'agroalimentare a caccia di potenzialità

Da biodiversità, clima e conformazione geologica la possibile spinta per un'affermazione in Italia e all'estero. Ruolo di Unicredit fra investimenti e formazione manageriale

Giuseppe Pasciuta



COMMERCIALIZZAZIONE CRITICA

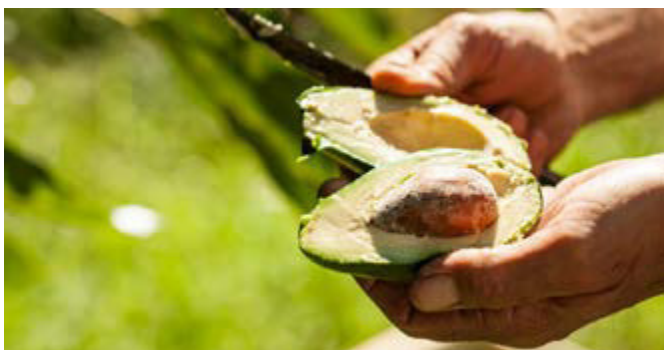
Se la produzione agricola è di buona qualità, manca del tutto una strategia di commercializzazione sostenibile, che valorizzi turismo e territorio. Gli agricoltori hanno bisogno di formazione, le aziende non sono managerializzate. La Sicilia fatica ad attirare risorse umane competenti, mancano le infrastrutture ed è difficile fare rete. Investire in agricoltura, in Sicilia, è un'impresa eroica che, talvolta, garantisce a malapena la sopravvivenza.

È dall'agricoltura che deriva il valore economico della Sicilia. L'isola è sinonimo stesso di agricoltura. Le zone rurali rappresentano più del 96% del territorio e vi risiede il 70% della popolazione (dati Istat 2012). L'agricoltura contribuisce così alla formazione del Pil per oltre quattro punti percentuali, pur non avendo ancora messo in atto tutte le proprie potenzialità. Nella regione, inoltre, vi è una biodiversità non ancora del tutto esplorata, favorita anche da condizioni climatiche e dalla particolare conformazione geologica del terreno: si tratta, sostanzialmente, di un'isola vulcanica con tutti i vantaggi connessi. Negli ultimi anni, grazie anche alla politica di incentivazione dell'Ue, sono aumentati gli investimenti nelle strutture produttive e vi è chi ha scommesso sul superamento delle debolezze strutturali dell'isola per fare formazione, informazione e creare nuove opportunità di business.

È il caso di Unicredit che in Sicilia presta i suoi servizi a circa 11.000 imprese dell'agroalimentare e che, con uno stock di impieghi di 320 milioni di euro, ha una quota di mercato di oltre il 22%. La rete commerciale di UniCredit è divisa in sette regioni per l'Italia. Ma solo in Lombardia e in Sicilia (in quest'ultima regione con una quota di mercato vicina al 25%), la regione commerciale coincide con la regione geografica in quanto le altre cinque regioni sono composte da raggruppamenti areali multiregionali. "L'agricoltura ha le sue peculiarità, non si possono fare offerte generiche -spiega Salvatore Malandrino, regional manager Sicilia di Unicredit Spa- e se negli ultimi anni abbiamo assistito a un incremento della qualità, della produzione biologica e di eccellenza, sono ancora grandi i margini di sviluppo del settore. Bisogna migliorare le organizzazioni all'interno delle aziende, incentivare la cooperazione per creare economie di scala e aumentare la massa critica per affrontare i mercati; la tecnologia va applicata sapientemente per migliorare la distintività e la tracciabilità dei prodotti. Manca inoltre un'adeguata propensione all'export e, anche in questo settore, cerchiamo di fornire una consulenza completa alle imprese agroalimentari dell'isola. Siamo presenti in 14 Paesi con nostre banche e in altri 16 Paesi con filiali operative; possiamo quindi fornire assistenza su temi fiscali e contrattua-



Salvatore Malandrino
regional manager Sicilia
di UniCredit



imprese agroalimentari siciliane	220.000
imprese agroalimentari servite Unicredit	11.000
business Center Unicredit in Sicilia	15
mln di euro stock di investimenti erogati	320
imprenditori siciliani in Agritalk	274
redditività media per ettaro	4.000 €
superficie media per azienda agricola siciliana	2 ha

LA STRUTTURA AGRICOLA

Sull'isola si fatica a creare valore aggiunto. Le piccole dimensioni -più della metà delle 220.000 aziende agricole ha una superficie media di circa 2 ha, con redditività media per ha di 4.000 € all'anno- non permettono di affrontare il mercato con la massa critica e le competenze per sviluppare una strategia commerciale di successo. Gli agricoltori sono in balia del mercato e delle oscillazioni di prezzo, della disponibilità del prodotto e hanno difficoltà a pianificare produzione o a programmare investimenti.



li, organizziamo incontri B2B, possiamo garantire il pagamento del prodotto all'agricoltore e la qualità all'importatore. L'export è una grande opportunità per l'agroalimentare siciliano e noi vogliamo stimolare le imprese ad aprirsi a questo nuovo mercato".

La struttura che Unicredit ha impostato permette una vicinanza strategica al settore produttivo, in quanto in Sicilia sono presenti 15 Business Center e in ognuno di essi vi è un gestore specializzato nell'agribusiness, una figura che permette il superamento delle difficoltà che insorgono quando si comincia a parlare di Business Plan o di contabilità ad aziende che hanno una gestione amministrativa molto semplice, "una figura strategica per quanto riguarda la gestione del credito e lo sviluppo dei mercati esteri -aggiunge Malandrino-.

Nell'agricoltura e nel turismo negli ultimi anni abbiamo assistito ad una crescita dei finanziamenti a medio/lungo termine. Ciò significa che si è tornati a investire in agricoltura e abbiamo riscontrato un aumentato interesse delle generazioni più giovani per il settore. Il gestore dell'agribusiness diventa quindi, per noi e per i nostri clienti, una figura fondamentale, in quanto parla la stessa lingua degli agricoltori, ne comprende le esigenze e i fabbisogni e riesce a trasmetterli all'interno della nostra struttura, affinché si mettano in campo le azioni necessarie al sostegno del settore. Ci siamo resi conto che è importante investire in 'Formazione e Informazione' e abbiamo messo quindi in piedi il format dell'Agritalk, un concept che prevede conversazioni tra esperti, banca e imprenditori per formare le imprese. La nostra sede centrale di Milano si è collegata con il territorio e, attraverso la conduzione di Patrizio Roversi, ben 2.200 imprenditori del settore da 77 sedi in tutta Italia hanno avuto modo di confrontarsi e creare un network virtuoso per il settore. Solo dalla Sicilia hanno partecipato 274 imprenditori, collegati da 8 sedi". La vicinanza al territorio e alle persone ha permesso ad UniCredit di sviluppare prodotti dedicati alle piccole aziende, come l'Agribond che, con garanzia Ismea, favorisce gli investimenti o permette di ricostruire i capitali destinati agli investimenti negli ultimi 12 mesi o il prodotto Riserva, che è rivolto a tutte le produzioni che hanno un flusso di cassa dilazionato nel tempo (è il caso dei nuovi impianti di vigneti e uliveti, di particolari tipi di formaggi, di prodotti soggetti a invecchiamento) e che permette il rimborso del finanziamento una volta che il capitale si è messo a reddito.

GESTIONE DEL CREDITO

La bassa redditività delle aziende agroalimentari siciliane porta ad una gestione del credito sbilanciata verso quello a breve termine, per tamponare l'emergenza, piuttosto che quello a lungo, orientato agli investimenti. Si fa fatica quindi ad avere le risorse per gli investimenti necessari, in ricerca, sviluppo e formazione.