



Fare l'imprenditore oggi non è per tutti, anche in agricoltura

C'

è un cambiamento radicale nell'economia, nel mercato, nelle tecniche; il mondo è diventato più complesso. Non si salvano tutte le imprese.

Questa affermazione è vera per tutti i settori dell'economia, anche in agricoltura. L'agricoltura ha un grande futuro, o meglio il rapporto «uomo-natura» ha un grande futuro, ma molte imprese non ce la faranno.

Il contadino, l'agricoltura contadina – seppure nostalgicamente osannata – non ha futuro.

L'agricoltore non ha futuro se non è un imprenditore. E l'imprenditore non è un mestiere per tutti: è questione di DNA e di educazione imprenditoriale.

L'imprenditore ha bisogno di idee, di visione, di competenza, di velocità nelle decisioni, di coraggio nelle scelte. I capitali contano meno delle idee. Eppure ancora oggi l'interesse degli agricoltori è il trattore, le macchine agricole, la terra, i capitali.

Il contesto agroalimentare è in continuo mutamento, la società è cambiata, chiede nuovi obiettivi all'agricoltura (salute, ambiente, sviluppo rurale), i consumi cambiano. C'è bisogno di guidare l'impresa con lungimiranza e visione, affrontando l'ignoto. Il nuovo contesto richiede un imprenditore che sappia fare le scelte, che sappia individuare la strada giusta per la propria impresa, che abbia gli occhi bene aperti, che abbia, insomma, competenza e capacità imprenditoriali. Mentre ieri era fondamentale il lavoro manuale e il capitale, oggi è fondamentale il fattore umano. La dedizione al lavoro e al sacrificio – caratteristica di molti agricoltori – non è sufficiente per affrontare il nuovo scenario.

Era meglio il passato, mi dicono molti agricoltori. Sì, per molti aspetti; ma oggi è impensabile che si possano riprodurre i modelli del passato.

Se un agricoltore non è adatto a fare l'imprenditore, meglio vada a fare il dipendente (operaio, capo-operaio), al servizio di un imprenditore che valorizza la sua capacità

lavorativa che è diversa dalla capacità imprenditoriale.

C'è un modo per affrontare la questione imprenditoriale? Sì, investire sul proprio capitale umano e guardare chi può insegnare qualcosa di nuovo (esistono realtà positive da imitare per chi vuole crescere). Ci vuole più educazione all'imprenditorialità e meno trattori; più cultura imprenditoriale e meno conservatorismo corporativo. La cosa peggiore è il lamento. Il contadino e l'agricoltore si lamentano, invece l'imprenditore non si lamenta. Se un prodotto va male, l'imprenditore è disponibile al cambiamento, non si lamenta.

Bisogna affrontare il mercato in maniera proattiva e non passiva. Invece, per molti agricoltori il mercato è un oggetto sconosciuto, un nemico da temere, di cui lamentarsi. L'imprenditore, invece, deve appassionarsi a ciò che succede nel mercato, avendo il coraggio di cambiare senza aspettare, accettando tutti i rischi.

Il mercato è un elemento dell'ambiente socio-economico in cui opera l'impresa, non è né positivo né negativo, è un dato; l'imprenditore deve osservarne le dinamiche, non subirle e affrontarle (tramite l'integrazione nella filiera e la differenziazione), sfruttandone le opportunità. Un'altra caratteristica dell'imprenditore è la collaborazione, una dote complicata in Italia, perché esiste la tendenza a essere individualisti e gelosi. Ma l'individualismo non paga più. Invece la collaborazione, soprattutto nella filiera, consente di acquisire conoscenze, migliorare la managerialità, la capacità di decidere il percorso di crescita e l'immissione di prodotti sul mercato. Gli imprenditori devono confrontarsi, condividere i percorsi, curiosare, attivare collaborazioni con le imprese dello stesso settore e di settori diversi, con i centri di ricerca, attivare partecipazioni, rinunciando all'autoreferenzialità.

L'imprenditore non è un mestiere per tutti. La genialità italiana può aiutare, ma non basta. Ci vuole un DNA e un'educazione imprenditoriale. ●