

Giornata di studio su:

Per coniugare stabilità e competitività
dell'agroindustria nazionale

Firenze, 10 novembre 2011

DARIO CASATI*

Effetti degli instabili equilibri tra imprese di una stessa filiera

Il tema degli equilibri instabili fra imprese operanti nella stessa filiera e, più in generale, fra i numerosi soggetti che con ruoli diversi entrano a comporre il sistema costituito dall'agricoltura e dalle imprese industriali che con essa interagiscono, è da sempre al centro dell'attenzione degli operatori e dell'interesse scientifico e metodologico ai fenomeni economici che concorrono a determinare le vicende del sistema stesso. Dai tempi più remoti ci si interroga sulle peculiarità dell'attività agricola che la collocano in una posizione particolare rispetto alle altre attività economiche e, per rimanere nello specifico argomento, sulle cause e sulle modalità di presentarsi della differenza di potere contrattuale che si manifesta con evidenza e conseguenze ben maggiori che in altri settori di attività. Tale differenza rimane alla base di una condizione fortemente sperequata a cui, nei secoli, si sono cercate soluzioni che si sono dimostrate in genere inefficaci o effimere, in ogni caso insufficienti. La condizione di instabilità che ne deriva e che, insieme ad altri fatti, concorre a formare le motivazioni che hanno indotto a formulare quel particolare ambito della politica economica che conosciamo come politica agraria, si rivela particolarmente acuta nelle situazioni in cui altri fattori di accentuazione degli squilibri intervengano ad accrescerne le conseguenze come sta accadendo in particolare nella seconda metà del primo decennio degli anni 2000 e all'inizio del secondo.

LE TRE FORZE DEL CAMBIAMENTO

In questo periodo si manifestano con evidenza molto forte almeno tre forze di cambiamento con cui il sistema deve confrontarsi: a) la crisi economica mon-

* *Università degli Studi di Milano*

diale, b) la globalizzazione dell'economia, c) l'evoluzione in atto nel sistema agroindustriale, in parte spontanea e in parte indotta dalle altre variabili.

LA CRISI ECONOMICA MONDIALE

Lo scenario economico degli ultimi anni rimane fortemente condizionato dagli incerti e imprevedibili andamenti della crisi mondiale: durata, futuri sviluppi, conseguenze prossime e remote rappresentano altrettante incognite di una situazione che non accenna a sbloccarsi, nonostante il profluvio di impegni e la ingente messa a disposizione di risorse da parte dei maggiori protagonisti dell'economia mondiale. Ogni loro intervento, dopo un tempo purtroppo normalmente breve, appare vanificato da una successiva evoluzione della crisi verso un'altra direzione, all'inizio imprevedibile e, immediatamente dopo il suo manifestarsi, invece logica conseguenza delle contromosse messe in campo. In un contesto di così complessa definizione si inseriscono le specifiche difficoltà dell'agricoltura che, nonostante noti ed evidenti caratteri che la differenziano da altre attività, si conferma, una volta di più, come una componente a pieno titolo dello scenario economico generale, ma caratterizzata da intrinseche e specifiche forme di debolezza. La crisi che permea l'intera economia mondiale agisce, dunque, anche sul sistema agricolo e delle industrie connesse e interviene su molti aspetti, schematicamente riconducibili ad almeno tre: a) quelli relativi alle variabili macroeconomiche generali nei loro impatti sul sistema stesso, b) quelli connessi al versante produttivo e quindi alla risposta che il sistema dà ai cambiamenti che si succedono, c) quelli dei rapporti interni al sistema che fanno seguito all'evoluzione in corso.

LA GLOBALIZZAZIONE DELL'ECONOMIA

La seconda forza trainante del cambiamento è la globalizzazione, un fenomeno che può essere inserito in un trend spontaneo verso l'ampliamento degli scambi che però, nel tempo, si è sviluppato attraverso una serie di fasi di segno opposto, alcune di più accentuata propensione alla liberalizzazione dei mercati, altre di rilevante ritorno a modalità protezionistiche. La propensione verso un evidente incremento della tendenza a realizzare mercati più aperti agli scambi, e che si è affermata a livello mondiale sostanzialmente a partire dagli anni '50 del Novecento, si è avvalsa di una

serie di fatti che certamente ne hanno favorito il consolidamento e l'ampliamento. Fra questi vanno collocati in primo piano almeno due fattori primari: a) un periodo relativamente lungo di pace a livello globale, dopo le due devastanti guerre mondiali, con l'eccezione di una serie di conflitti minori a livello locale, b) la crescente facilitazione della mobilità sia delle persone e delle merci sia delle comunicazioni assicurata dallo sviluppo dei mezzi di trasporto e dalla diffusione pervasiva delle tecnologie di comunicazione (Ict).

La globalizzazione è stata variamente intesa, apprezzata e criticata, ma certamente rimane il principale fattore evolutivo dell'economia mondiale degli ultimi 60 anni e, soprattutto, il maggiore sostegno della crescita che si è registrata in questo periodo. Le dimensioni e i contraccolpi della crisi oggi in corso sono, da questo punto di vista, la paradossale conferma del suo successo e della vitalità che la contraddistingue. La dinamica della crisi e l'ampiezza che essa assume anche nelle diverse sfaccettature che la costituiscono, confermano che l'economia mondiale tende ormai a costituire un mercato davvero unico in cui si confrontano i diversi soggetti che operano nell'intero pianeta. Per quanto riguarda i prodotti agricoli e alimentari si è avuta conferma di ciò in questi quattro anni, con numerosi importanti fenomeni collegati all'intreccio fra crisi agricole/alimentari e crisi generale, con le conseguenze della crescente finanziarizzazione dei mercati delle *commodity* e, in particolare per quanto qui interessa, delle materie prime agricole, con gli impatti drammatici sui livelli alimentari nei paesi più poveri, e con quelli sociali e politici nei paesi del Nord Africa-Medio Oriente in cui le difficoltà alimentari hanno fatto da detonatore a crisi istituzionali di portata molto vasta e in gran parte ancora da valutare. Ma, soprattutto, con le conseguenze dell'improvvido ritorno della maggior parte dei paesi a politiche protezionistiche in materia di prodotti alimentari. Per tornare a scenari meno tormentati e convulsi di quelli dettati dall'attualità, il ruolo della globalizzazione emerge con chiarezza per il fatto che essa ha ampliato il teatro in cui si svolgono le transazioni dei prodotti agricoli: lo scenario competitivo si estende sempre più sino a essere "globale", le filiere a loro volta sono sempre più grandi e internazionali, i mercati si allargano, fanno la loro comparsa nuovi attori globali, in parte nati dall'evoluzione di altri già attivi su scala minore, in parte realmente nuovi per i mercati agricoli. Indipendentemente dalla conclusione della crisi è mia convinzione che la globalizzazione non abbia fallito e non sia finita, ma semplicemente abbia attraversato una fase di arresto, prova ne sia la stasi dei negoziati Wto, travolti dal prepotente ritorno del protezionismo, ma sia inevitabilmente destinata a riprendere il suo corso e a sostenere la futura ripresa mondiale.

L'EVOLUZIONE DEL SISTEMA AGROINDUSTRIALE

Il terzo fattore di propulsione del cambiamento, in realtà, potrebbe essere individuato come quello principale, se non fosse per la portata storica e la rilevanza degli eventi che rientrano nell'ambito degli altri due. Esso è costituito dall'evoluzione spontanea del sistema agroindustriale, quella che comunque tenderebbe a realizzarsi. Il sistema, seguendo un processo evolutivo logico, tende a crescere dimensionalmente, al pari delle imprese che in esso operano e che cercano di coprire aree sempre più vaste del mercato a cui si affacciano. Ciò conduce a molteplici conseguenze che in via esemplificativa possono essere ricondotte almeno alle seguenti:

- a) crescita dimensionale dei singoli attori,
- b) collocazione e competizione in ambiti territoriali e nazionali sempre più vasti,
- c) ingresso in settori complementari o affini,
- d) inserimento nella stessa filiera a molteplici livelli attraverso i fenomeni di integrazione,
- e) presenza in mercati di nicchia collocati in aree geografiche o in tipologie di consumi trascurati dall'estensione dei principali processi evolutivi,
- f) sviluppo di prodotti e di tecnologie innovativi più adatti a essere utilizzati nel nuovo scenario.

Questi e altri elementi conducono, per altro, alla sperimentazione e all'affermazione di forme organizzative interne alle imprese e al sistema in cui esse operano che rappresentano il risultato principale, la codifica in un certo senso, dei cambiamenti e delle evoluzioni intervenuti nel sistema e dei conseguenti adattamenti.

I RAPPORTI ALL'INTERNO DELLE FILIERE

Il concetto di filiera si è sempre più affermato per la semplicità e la facilità di comprensione che reca con sé. Appartengono a una filiera tutte le imprese e gli altri soggetti che sono interessati dai processi che vanno dalla produzione delle materie prime necessarie a ottenere un determinato prodotto sino alla sua messa a disposizione del consumatore finale nei punti vendita. A una certa resistenza iniziale alla sua diffusione, ha fatto seguito un'accettazione sempre più ampia sino all'uso attuale che da un lato si estende in maniera impropria a realtà parziali come possono essere ad esempio segmenti di una filiera ("la filiera degli imballaggi di una certa produzione") o a un uso amplificato che

lo vede come sinonimo di sistema o settore o comparto ("la filiera agricola" in senso generale), mentre dall'altro attribuisce a quello che è soltanto un concetto descrittivo valenze o significati molto vasti e che si estendono, ad esempio, alla concreta realizzabilità di una sorta di ambito privilegiato in cui si riuscirebbe a realizzare uno stato di pace interna fra i diversi componenti.

In realtà la filiera non ha in sé alcun potere salvifico su questo fronte, anzi va considerata come il luogo in cui la competizione si sviluppa e conduce a determinati risultati sul piano dei rapporti legati al potere contrattuale dei diversi soggetti. Esistono, come noto, due tipi di competizione, entrambi tipicamente rappresentati in ogni filiera: quella orizzontale, attiva fra soggetti che operano nello stesso stadio dell'intero processo e che quindi agiscono sugli stessi beni, e quella verticale che riguarda le imprese che operano in stadi diversi della filiera e che si incontrano nella fase di determinazione del prezzo di cessione/acquisto di beni che sono, per le une, i prodotti da vendere e, per le altre, le materie prime o i prodotti intermedi o i servizi da utilizzare nei rispettivi processi produttivi/distributivi. In entrambe le situazioni si è in presenza di una conflittualità fisiologica fra i diversi soggetti che si contendono quote di redditività e di profittabilità fondamentali per il proseguimento e per il successo della rispettiva attività. In breve, tutto il contrario della visione idilliaca che spesso viene proposta per la filiera, ma una realtà molto concreta e diffusa a cui le imprese sono normalmente e costituzionalmente abituate. L'insieme dei comportamenti dei singoli punta all'accrescimento dei rispettivi margini che non è illimitato, come spesso sembra che molti ritengano. Il prezzo finale di vendita non può essere aumentato a piacere e dunque costituisce allo stesso tempo un vincolo e un'opportunità. Quest'ultima, però, solo se si conquistano margini dopo averli contesi agli altri soggetti, operanti in un caso nell'ambito della competizione orizzontale e, nell'altro, di quella verticale. Si tratta di conquistare un maggiore potere contrattuale nella formazione dei prezzi di acquisto e di vendita nei confronti dei diretti concorrenti e dei fornitori/acquirenti che nella filiera si incontrano con l'impresa.

Il "gioco" degli attori che agiscono nella filiera è semplice nella logica che lo guida, ma complesso nelle molteplici forme che può assumere e inizia con quello fra attori che operano nella stessa fase e attori che invece sono attivi in altre fasi, a monte o a valle. Ma si può estendere al "teatro" in cui l'impresa opera (il termine è suggestivo perché si presta a descrivere sia il luogo in cui gli attori in senso stretto si esibiscono, sia, come accade nell'uso militare, quello in cui avvengono gli scontri). In questo caso abbiamo ad esempio un unico teatro, ma anche la possibilità di estendere la competizione su più teatri o, meglio, a quello globale, con l'acquisto/vendita dei beni in ambiti sempre

più vasti e non convenzionali, ovvero con la delocalizzazione dei processi o di parte degli stessi, ad esempio acquistando prodotti intermedi in luoghi diversi e lavorandoli altrove rispetto alle sedi tradizionali di queste attività. Un'altra variabile che può entrare in gioco è quella della scelta della dimensione dell'impresa: conservando quella raggiunta perché ritenuta ottimale in funzione degli obiettivi di redditività e profittabilità che l'impresa si propone in relazione a numerosi elementi di vincolo/opportunità esistenti, oppure variandola, in genere accrescendola, per puntare a vantaggi legati alle economie di scala o di potere di mercato. Ancora si può pensare a imprese che scelgono la strada della specializzazione spinta, per le stesse motivazioni a cui si aggiungono quelle legate alle economie di apprendimento e ai vantaggi derivanti dalla conoscenza approfondita delle principali variabili tecnologiche, organizzative, economiche e finanziarie, oppure che decidono di estendere le loro attività o ad altri ambiti connessi o comunque tali da presentare economie di apprendimento o di mercato, oppure ampliando il loro ambito tradizionale ai segmenti a monte o a valle nella stessa filiera.

L'insieme delle situazioni descritte, per la natura dei fenomeni a cui si riferisce non è esaustivo della realtà nella sua complessità e nel suo variegato modo di presentarsi, ma ci sembra di poter concludere dicendo che in realtà tutto si gioca sulla definizione delle condizioni di equilibrio, per sua natura temporaneo, a cui si fissano i rispettivi margini a seguito della definizione del prezzo. La questione, in estrema sintesi, si risolve sulla sottile linea di cerniera che si situa fra le imprese che operano nella stessa fase della filiera o in fasi concatenate e sull'eventuale spostamento che si è operato sulla collocazione della stessa a vantaggio o svantaggio dei vari soggetti. La quantificazione delle conseguenze che derivano dalla posizione assunta di volta in volta si connette strettamente, nel caso delle filiere agricole che sono essenzialmente collegate a processi produttivi, alla questione di fondo della formazione di valore aggiunto a seguito dei processi attuati e dell'attribuzione di quote di quest'ultimo ai singoli operatori, un argomento su cui è necessaria un'attenta riflessione.

DALL'ATTIVITÀ AGRICOLA UNITARIA AL SISTEMA AGROINDUSTRIALE E RITORNO

Le attività che in tempi ormai remoti e, ancor oggi, in sistemi economici arretrati erano tradizionalmente tutte comprese nel concetto allargato di un'agricoltura unitaria che includeva accanto alla vera e propria "coltivazione dei campi" la preparazione degli strumenti necessari e la prima lavorazione degli alimenti, con l'obiettivo primario della loro conservazione nel tempo, si sono

progressivamente ampliate e differenziate. Ciò è avvenuto prima all'interno dell'agricoltura e poi dando luogo ad altre attività distinte da essa e con caratteristiche proprie, come l'industria dei mezzi di produzione, di trasformazione degli alimenti, della lavorazione del legno, il settore dei servizi pubblici e privati dedicati a essa, la distribuzione alimentare e, in tempi più recenti, la conservazione, valorizzazione e utilizzazione dell'ambiente a fini non direttamente produttivi. Il passaggio di attività agricole dalla preesistente "macroagricoltura" alle altre attività via via sempre più autonome per tecnologie utilizzate, caratterizzazione produttiva, specializzazione settoriale, competenze necessarie, ha contribuito alla nascita di comparti specifici dell'industria manifatturiera e dei servizi, sottraendole attività importanti e favorendo un suo accentramento sulla funzione strettamente produttiva di beni essenzialmente destinati a diversi tipi di trasformazione, ottenuti con l'impiego di altri beni ormai prodotti da industrie specifiche e con il sussidio di servizi anch'essi specializzati. Il processo di generazione dell'insieme chiamato agribusiness, che si vuole considerare come un sistema indivisibile, caso unico nell'ambito dell'industria manifatturiera, non è avvenuto in maniera indolore o senza attriti. Ad esempio, il distacco delle attività di tipo industriale riferibili alla fabbricazione sia di mezzi di produzione sia di alimenti trasformati, così come quello della distribuzione dei prodotti alimentari ha dovuto attendere il verificarsi di importanti trasformazioni del contesto economico e sociale che lo rendesse possibile e concretamente realizzabile, sia pure con gradualità. Ma in ultima analisi ha comportato una perdita di valore per l'attività agricola, che si è specializzata contraendosi. Ha ceduto nei confronti dei nascenti settori una parte del valore aggiunto connesso ai processi che venivano di volta in volta abbandonati e che è costituito dalle addizioni di valore derivanti dal sensazionale sviluppo di queste attività, che probabilmente non si sarebbe realizzato se queste fossero rimaste legate ipoteticamente all'ambito agricolo, e dalla valorizzazione che la materia prima agricola riceve attraverso tutto l'insieme delle attività che rientrano nelle attuali filiere agricole. La riscoperta del concetto di agribusiness, prima, e di filiera, poi, avvenuta sul piano concettuale e metodologico in una fase iniziale, ha in seguito alimentato la volontà dell'agricoltura di recuperare in qualche modo importanza in termini relativi, sommando la formazione di ricchezza che essa determina grazie al complesso di queste attività, e valutandolo come contributo alla formazione del Pil. Allo stesso tempo ha inciso sulla consapevolezza dell'effetto leva che esercita sul sistema economico, alimentando il desiderio di incrementare la quota di valore aggiunto che le viene assegnata nell'ambito dei rapporti che instaura con le irriconoscenti attività che nel tempo ha generato. La riconoscenza, si

sa, non è categoria economica. Da ciò, oltre che da altre considerazioni su cui ritorneremo più avanti, nasce un movimento di opinione che vuole di fatto recuperare all'agricoltura il complesso delle attività che in passato ne facevano parte, ipotizzando un futuro costituito da un incredibile ritorno a un passato che si colloca in un contesto molto diverso da quello attuale.

LA REGOLAMENTAZIONE DEI RAPPORTI ECONOMICI ALL'INTERNO DELLE FILIERE

All'interno delle filiere il problema della definizione delle ragioni di scambio fra i diversi segmenti ha dato luogo, nel tempo, all'adozione di modalità di determinazione dei prezzi che rispecchiano, da un lato, le peculiarità delle produzioni interessate e, dall'altro, i rapporti di forza esistenti. In linea di massima le tipologie dei rapporti che si instaurano sono riconducibili a due: quelle conflittuali, in cui il confronto si riconduce a un rapporto contrattuale, e quelle collaborative, in cui ci si trova di fronte alle diverse forme di cooperazione e integrazione, alcune delle quali hanno riportato in auge, in un contesto molto mutato, vecchie forme contrattuali come la soccida, forzate per dare consistenza a rapporti sostanzialmente innovativi che non trovavano un abito giuridico idoneo. Non si riscontra in generale il prevalere di una modalità o di un'altra proprio per l'effetto combinato delle caratteristiche specifiche di ogni filiera in termini di rapporti e di esigenze connesse alla produzione. Tuttavia emergono con una certa chiarezza alcuni elementi che permettono di tracciare un quadro delle criticità comuni a questi rapporti. Il primo è rappresentato dal collegamento con la "necessità" di un rapporto definito con l'acquirente industriale o commerciale che può essere più o meno intensa in alcuni comparti, ma che può rappresentare un passaggio obbligato spingendo così nella direzione di soluzioni fortemente diffuse e regolate, pensiamo al comparto lattiero, ad esempio, per quanto riguarda la trasformazione della materia prima o all'ortofrutticolo per i rapporti con la distribuzione. La presenza di contratti, peraltro, non conduce in genere a rapporti più distesi. Nei settori in cui sono presenti dalla fine dell'Ottocento, come latte e zucchero, la conflittualità è tuttora molto elevata, lo stesso vale per casi più recenti come quello del pomodoro da industria. Un secondo aspetto di grande importanza è costituito dalla presenza tradizionale delle figure di intermediari difficili da superare. Di nuovo l'esempio può essere quello delle funzioni a esse affidate nell'ambito dei prodotti ortofrutticoli per le fasi di concentrazione dell'offerta, di selezione, di omogeneizzazione delle partite e di prima lavorazione

per l'avvio ai canali distributivi, ma anche, in direzione opposta, a quello di un prodotto come il riso per il quale il rapporto con la fase della lavorazione è obbligato e in cui, ciononostante, la figura del mediatore ha conservato un'importanza rilevante nelle dinamiche contrattuali.

La diffusione di modalità di carattere più collaborativo riconducibili alla cooperazione e all'integrazione, nelle diverse forme che questa può assumere, sembra configurare un'alternativa globale ai rapporti più aspri, affidando a una regolamentazione complessiva le questioni di più difficile soluzione. In realtà il problema di fondo rimane lo stesso, con la differenza che si sposta il momento della trattativa a una fase preliminare che precede l'avvio dei processi produttivi anziché svilupparsi sotto la pressione della necessità di collocare un prodotto già ottenuto, da un lato, e di doversi comunque assicurare la materia prima da trasformare, dall'altro. In passato sul tema delle diverse forme di integrazione si sviluppò un ampio dibattito che poi nel tempo è stato gradualmente superato. L'oggetto era quello della limitazione alla libertà imprenditoriale provocata dall'integrazione a favore dell'integrante, quasi sempre rappresentato dalla parte non agricola. Una riduzione di questa libertà, in realtà, si traduce nell'assunzione di un minore rischio di impresa che invece viene spostato sull'integrante. Ma ciò implica, come conseguenza, che al problema del trasferimento del rischio si associ quello del connesso trasferimento dell'eventuale profitto o perdita. Esempi non mancano e sono più frequenti nel comparto degli allevamenti, avicoli soprattutto, con estensione alle altre specie con la formula della "soccida" rivisitata e corretta per adeguarsi ai tempi.

La soluzione della cooperazione, largamente diffusa nell'agricoltura italiana e sostenuta dalla Costituzione e dal Legislatore per ragioni ideologiche, in realtà si è a sua volta dimostrata inadeguata a dare soluzione al complesso equilibrio di poteri, di responsabilità, di rischiosità e di profittabilità connesso ai rapporti che si instaurano. I limiti della formula cooperativa evidenti in una gran parte dei casi, sono stati superati in un numero ridotto di imprese di successo, spesso grazie a specifiche condizioni non ipotizzabili a priori e non generalizzabili, come nel caso di una cantina sociale cooperativa per azioni, quella di S. Maria La Versa, o della più grande cooperativa lattiero casearia, La Soresinese, che colloca il vincolo di consegna totale del prodotto non su questo, ma in perpetuo sui terreni dei proprietari che si associarono più di cento anni fa. Tuttavia anche per esse rimane presente un margine di conflittualità rilevante che contrappone al momento delle decisioni da assumere gli interessi immediati dei produttori a quelli, magari di più lungo respiro, dell'impresa cooperativa. Da ciò nasce l'esigenza sempre presente dell'adozione di formule

cooperative che riescano a superare quei vincoli che il Legislatore pone per giustificare un trattamento di favore che si traduce per molti aspetti in un fattore di discriminazione a sfavore delle imprese ordinarie, come si è visto anche di recente con il dibattito che ha accompagnato le proposte di limitazione delle prerogative delle imprese cooperative.

Al di là delle tematiche specifiche e dei punti critici emersi, resta il fatto che le difficoltà di rapporto all'interno delle filiere rimangono forti, come è confermato dagli esempi storici citati.

L'EVOLUZIONE DELLE FILIERE

Un elemento molto importante, in questo senso, è proprio dato dall'evoluzione spontanea delle filiere che introduce significativi elementi di cambiamento nel quadro generale di cui, tuttavia, non è facile valutare i potenziali effetti.

Un primo elemento che appare con una certa evidenza è la progressiva semplificazione delle filiere a seguito della riduzione dei soggetti che intervengono e quindi sia dei passaggi sia della numerosità dei rapporti che si devono instaurare. In molti casi ciò conduce all'instaurazione di rapporti diretti fra fasi in precedenza separate e collegate solo tramite anelli intermedi, pensiamo sempre al comparto ortofrutticolo, con la diffusione di rapporti diretti fra gruppi organizzati di produttori che dispongono di piattaforme di prima lavorazione dei prodotti e le imprese della distribuzione. In altri alla semplice riduzione del numero dei passaggi, senza significative innovazioni nella struttura della filiera. A questo si affianca, come fattore generalizzato, un processo di reale crescita dimensionale delle imprese che operano nelle diverse fasi a cui fa seguito un aumento della concentrazione delle attività in un numero più ridotto di operatori. Crescita dimensionale e concentrazione, poi, aprono la strada a una maggiore specializzazione delle imprese operanti in una determinata filiera. Vogliamo dire che come effetto esse possono ampliare il loro tradizionale spazio integrando o surrogando altri soggetti, ma ciò le rende più vincolate alle specificità della filiera conferendo loro una caratterizzazione ancor più dedicata che in precedenza.

La crescita della concentrazione nelle filiere rispecchia in realtà un andamento generalizzato e non limitato all'agroindustria proprio in relazione alla crescita dimensionale dei mercati e alla loro progressiva globalizzazione. Nella logica che ha guidato queste considerazioni si tratta di un fenomeno decisivo per le sorti delle filiere e per gli equilibri interni a esse, poiché di fatto se si sviluppa in maniera ineguale nelle diverse fasi o segmenti, esso interviene nel

	CR4	CR10
Italia	7,5	14
UE	6	10,4

Tab. 1 *Confronto fra il rapporto di concentrazione dell'industria alimentare italiana e dell'UE - 2009 (%)*

Fonte: nostre elaborazioni su dati FoodDrinkEurope

modificare i precedenti rapporti basati sul rispettivo potere contrattuale. La concentrazione, di norma percepita con maggiore evidenza nell'industria di trasformazione dei prodotti agricoli e nella distribuzione, in realtà interessa anche l'industria produttrice dei mezzi tecnici: macchinari, fertilizzanti, antiparassitari, mangimi, sementi. Comparti in cui si attraversa una fase ormai lunga di crescita modesta legata in Italia e nei paesi sviluppati al cambiamento delle politiche agrarie in corso da un paio di decenni, che ha condotto a processi di riorganizzazione produttiva e di riassetto connessi anche alle dinamiche dei mercati di approvvigionamento delle materie prime oltre che alla specifica domanda espressa dal settore agricolo.

La concentrazione in atto in questi settori produttivi conduce a un rafforzamento del loro potere contrattuale rispetto a un'agricoltura in cui la parallela evoluzione della concentrazione non permette di recuperarne. Anche nei comparti in cui l'offerta agricola è più concentrata, come in quello risicolo, raramente essa è in grado di migliorare la propria posizione relativa. I processi di concentrazione, per altro verso, non procedono in maniera lineare e continua, ma presentano andamenti irregolari che risentono di altre dinamiche intra e intersettoriali. Ad esempio, la concentrazione dell'industria alimentare nel nostro paese, nonostante le difficoltà di classificazione e i dubbi sulla qualità dei dati, presenta due caratteristiche interessanti ma emerse in tempi recenti. Innanzitutto essa è oggi superiore a quella della media degli altri paesi dell'Ue, anche se di poco, (tab. 1) poiché i coefficienti relativi alla quota delle prime 4 (CR4) e delle prime 10 imprese (CR10) per fatturato rispetto al fatturato totale sono pari in Italia rispettivamente al 7,5% per il CR4 e al 14,0% per il CR10 a fronte dei corrispondenti dati europei del 6,0% per il CR4 e del 10,8% per il CR10. Dunque, in contrasto con una visione molto diffusa della situazione l'industria alimentare italiana risulta maggiormente concentrata della media. Ancor più interessante può essere un esame dell'evoluzione della dinamica italiana che viene presentata nella tabella 2 e nella figura 1, sempre con riferimento agli stessi indici e per un periodo che inizia nei primi anni '80 del Novecento per arrivare all'attualità. In effetti i dati disponibili indicano che la concentrazione attuale è di poco superiore a quella degli anni '80, che peraltro furono caratterizzati da un'intensa fase di acquisizioni e fusioni

Anno	% DEL FATTURATO	
	CR4	CR10
1983	8,3	14,1
1993	11,0	20,9
2003	7,8	13,7
2009*	7,5	14,0

* stima da verificare

Tab. 2 *Rapporto di concentrazione dell'industria alimentare in Italia*
 Fonte: nostre elaborazioni su dati R&S Mediobanca e INEA

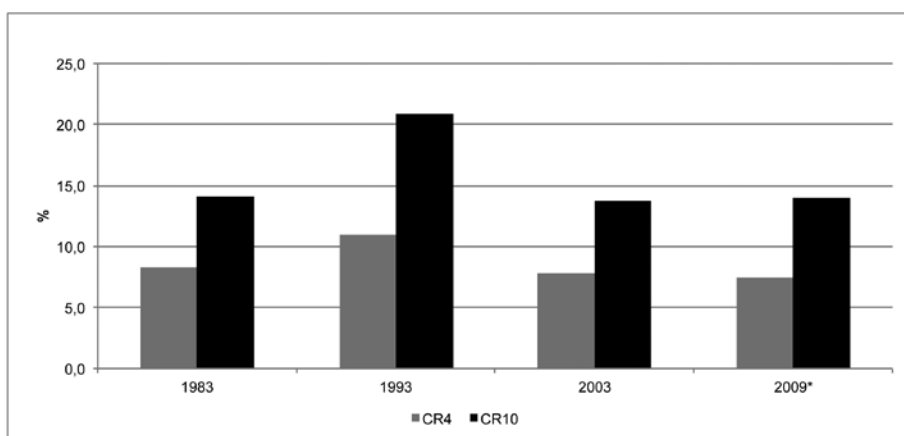


Fig. 1 *Rapporto di concentrazione dell'industria alimentare in Italia*
 Fonte: nostre elaborazioni su dati R&S Mediobanca e INEA

che portò negli anni '90 a percentuali molto elevate di peso delle maggiori imprese. Come si ricorderà, in quel periodo prevalevano strategie mirate ad acquisire imprese ritenute interessanti con l'obiettivo di accrescere il fatturato globale e la presenza del marchio dell'impresa o del gruppo industriale sul mercato. In seguito le strategie mutarono e si concentrarono su processi di razionalizzazione delle attività e di valorizzazione e concentrazione della presenza aziendale. I soggetti presenti nelle graduatorie delle maggiori imprese e dei gruppi di riferimento rimangono anch'essi all'incirca gli stessi, anche se si assiste a una diversa collocazione delle imprese e a una riconfigurazione dei rispettivi mercati che concorre appunto alla semplificazione delle filiere. In questo quadro, poi, si assiste a fenomeni come la crescita di gruppi, è il caso di Lactalis nel lattiero caseario, che attraverso una politica mirata di posizionamento e di acquisizioni, occupano oggi una quota molto rilevante del rispettivo comparto. Lactalis giunta nel nostro Paese negli anni '90, ha

acquisito di fatto i maggiori nomi del comparto con Locatelli, rilevata da Nestlé, Invernizzi da Kraft, Galbani da fondi di investimento e dal management, Cademartori e, negli scorsi mesi, Parmalat al termine di una scalata condotta con abilità e strategia più che adeguata, in un contesto in cui mancavano di fatto reali e credibili contendenti. Oggi, caso di rilievo nell'industria alimentare italiana, il settore del latte presenta una concentrazione molto elevata per la presenza di Lactalis che da sola arriva quasi al 14%. Un peso così rilevante sul piano del potere contrattuale ha destato non poche preoccupazioni, anche se le prime mosse di Lactalis, nella trattativa per il prezzo del latte industriale in Lombardia nel mese di ottobre 2011, sono state giudicate positive poiché hanno condotto alla firma di un contratto con le organizzazioni agricole per un prezzo di 40,3 centesimi di euro a litro valido da ottobre a dicembre e di 40,7 centesimi fino alla fine di marzo 2012 contro i 40,2 centesimi del prezzo previgente. Certamente la presenza di un interlocutore autorevole e significativo conduce a una semplificazione dei rapporti contrattuali all'interno della filiera, ma pone anche rilevanti problemi in prospettiva agli altri attori, un tema su cui è necessario riflettere con grande serenità e con altrettanta serietà.

QUALI PROSPETTIVE PER GLI EQUILIBRI ALL'INTERNO DELLE FILIERE?

Il quadro delineato mette in evidenza una serie di fenomeni, in parte tradizionalmente presenti, in parte in evoluzione, che forniscono alcune indicazioni sulle reazioni complessive delle filiere all'evoluzione in atto e ai fenomeni contingenti che interessano in questo periodo l'intera economia.

Una prima indicazione proviene dalla tendenza crescente della componente agricola a cercare di entrare nelle fasi successive alla produzione, in sintesi a non disinteressarsi del destino del prodotto quando questo sia uscito dai cancelli dell'azienda e, allo stesso modo, a inoltrarsi nell'altra direzione verso i settori fornitori di mezzi. A questo proposito pesa ancora gravemente la conclusione drammatica e assurda della storia della Federconsorzi, tanto più quando ci si rende conto delle potenzialità di uno strumento concepito alla fine dell'Ottocento eppure di estrema attualità. Lo spostamento della frontiera dell'attività agricola, che viene concesso con grande facilità in direzioni come l'agriturismo o l'ancor poco chiara multifunzionalità, almeno sul piano economico, non lo è altrettanto sul piano dei rapporti fornitori/clienti che riguardano gli altri settori. Soprattutto è un fatto che non può essere banalizzato o visto in maniera riduttiva ed episodica, non si tratta di produrre marmellate o conserve nella cucina della casa colonica, ma di dare corpo ad

attività economiche vere, competitive con quelle di chi già le esercita per professione, e dunque vitali, un'impresa non da poco.

La seconda indicazione è in realtà connessa a questa e riguarda una discreta facilità del settore agricolo a (ri)entrare in attività industriali che storicamente si erano staccate da esso. Ciò avviene, ad esempio, nella produzione di vino, ma anche in attività di trasformazione come quella del latte o addirittura dello zucchero. Sono comparti produttivi relativamente prossimi all'attività agricola, con tecnologie meno avanzate di quelle connesse alla produzione di altri prodotti alimentari e che presentano, tuttavia, margini minori per una serie molto diversa di motivi. Sembra quasi che, più che di conquista da parte agricola, si tratti di una cessione da parte industriale a fronte di un futuro incerto, si veda proprio il caso dello zucchero nell'Ue, il mercato mondiale è tutt'altra questione. Dunque, l'industria cederebbe spazi nei comparti a profittabilità più ridotta, ma presiederebbe attentamente gli altri, addirittura entrandovi dopo che questi, come la IV gamma sono stati avviati dal mondo agricolo.

Proprio quest'ultimo comparto induce a considerare una terza indicazione, quella della incorporazione crescente di servizi nel prodotto agricolo dopo la raccolta, un fenomeno che arriva all'esempio della IV e V gamma, ma che si riscontra in altri casi in cui la selezione, la prima lavorazione, il confezionamento e la prezzatura del prodotto per il compratore vengono svolti da imprese controllate dall'agricoltura anziché gestite da operatori specializzati. Un fenomeno che rientra nella semplificazione delle filiere e nella riduzione dei passaggi, nonché nello spostamento della frontiera dell'agricoltura. Anche qui il nocciolo della questione sta nella creazione di valore aggiunto che può essere conseguita se si riescono a ottenere gli stessi risultati con maggiore efficienza tecnologica (tempi, qualità del servizio, ecc.) e con costi competitivi.

Al termine delle indicazioni che si possono individuare ci si ritrova con la domanda chiave e cioè con l'interrogativo sulle prospettive dell'agricoltura italiana. Certamente la sola competizione di prezzo, per molte ragioni strutturali e tecnico-agronomiche, risulta difficilmente raggiungibile, se non in casi molto limitati. Ecco perché il nostro sistema punta sulla valorizzazione di una serie di attributi dei prodotti che possiamo genericamente raggruppare sotto il termine "qualità", ma intendendoci bene su di esso per non cadere in errore. La qualità non è un dono senza contropartite, perché richiede comunque un modo di produzione particolare che comporta costi specifici, spesso coincidenti con rese più ridotte. Ecco perché non vale assolutamente, ed è anzi una vera eresia economica, il concetto per cui il prezzo percepito deve adeguarsi ai costi. Credere che ciò sia vero in assoluto è sbagliato. Anche sulla qualità, a parità di requisiti complessivi del prodotto, vi è competizione

basata sui prezzi, un fattore da tenere ben presente quando si pensa ai futuri assetti produttivi dell'agricoltura italiana, ma in fondo anche dell'industria.

Tutto ciò, per tornare al tema di oggi, ci porta a sviluppare la questione della competitività anche della filiera. I cambiamenti in atto mostrano che le filiere si ristrutturano per ridurre i costi e per riappropriarsi di quote di valore aggiunto che fluiscono verso altri settori e attività. La ricerca di un miglioramento della competitività delle filiere è oggi il tema chiave per i futuri assetti del sistema agroindustriale anche per quanto riguarda la ripartizione del valore aggiunto fra i partecipanti alla filiera.

Un'ultima considerazione, infine, si ricollega a una particolarità della produzione agricola che la caratterizza rispetto alle attività industriali in genere e che si collega a un vincolo che può divenire, nell'attuale contesto, un'opportunità. Se si considera il quadro mondiale dei prodotti agricoli ci si rende conto che la percentuale dei diversi prodotti che non viene consumata nei luoghi di produzione, ma avviata sulla strada degli scambi internazionali è molto modesta. Prevale la logica della produzione e del consumo locale che è certamente collegata a esigenze strategiche che non possono essere sottovalutate e che sono state riportate bruscamente alla ribalta dalla crisi. ma significa anche, con riferimento ai mercati dei paesi ricchi come il nostro, che è comunque necessario un certo livello di approvvigionamento locale per garantire la vitalità delle industrie di trasformazione, e non solo di quelle che si fregiano del marchio di tipicità. Occorre cioè considerare il problema della vicinanza fisica del luogo di produzione e di quello di trasformazione, dell'esigenza che non vi siano interruzioni nei flussi di fornitura della materia prima, del fatto che i modelli di consumo privilegiano e remunerano di preferenza prodotti a cui il consumatore è avvezzo e che conosce bene.

Un elemento in più per riconsiderare anche in termini economici gli elementi che condizionano gli equilibri delle filiere nel comune interesse dei diversi soggetti che le costituiscono.

RIASSUNTO

La crisi mondiale in atto, la globalizzazione dei mercati agricoli e il naturale processo di evoluzione del sistema agroindustriale concorrono a determinare un'importante serie di cambiamenti nel sistema agricolo agendo sui rapporti fra gli elementi che compongono le filiere.

I rapporti all'interno delle filiere seguono modalità conflittuali che si adeguano all'evoluzione della situazione con l'obiettivo di ampliare i margini dei singoli soggetti. Viene esaminato il processo di trasformazione dell'attività agricola nel tempo all'interno del sistema agroindustriale, insieme ai modi di affrontare la regolamentazione dei rapporti

all'interno delle filiere in relazione alla loro evoluzione. Queste tematiche sono affrontate in una visione strategica dei fenomeni in corso e delle tendenze emergenti, sia dal punto di vista metodologico sia sul piano operativo, anche nella logica di una riconfigurazione dei rapporti interni all'agroindustria nazionale.

ABSTRACT

The effects of unstable relationships among firms within the supply chain. The ongoing global crisis, the globalization of agricultural markets, and the natural evolution process of the agro-industrial system jointly determine important changes in the agricultural sector by acting on the relationships among supply chain agents.

Consequently to the changing circumstances, the internal supply chain relationships are characterized by a sort of conflicts, with the goal of expanding individual subjects' margins. The farming evolution process within the industrial system is examined over time, along with possible ways to deal with the governance of supply chains relationships connected to their change. These issues are analysed through a strategic vision of current events and emerging trends, both methodologically and operationally, even considering the reconfiguration of the internal relationships of the national agribusiness.

LUIGI PELLICCIA*

L'importanza dell'agroalimentare

L'agricoltura europea è tra le primissime al mondo, assieme a quelle di Usa, Cina e India. Il valore della produzione agricola italiana raggiunge i 44 miliardi di euro, pari a oltre il 12 per cento di quella europea. L'Italia è, per livello di produzione, la terza agricoltura europea dopo Francia e Germania, e la seconda, per valore aggiunto, dopo la Francia.

Il settore agroalimentare è estremamente rilevante sul piano sociale. In Europa esso garantisce occupazione a circa 17 milioni di persone (di cui 12 milioni nel settore agricolo in senso stretto). Tali cifre rappresentano l'8 per cento del totale dei lavoratori europei.

Nello specifico, la trasformazione alimentare rappresenta il primo settore industriale d'Europa, con oltre 1.050 miliardi di euro di fatturato e 4,3 milioni di addetti.

In Italia, la trasformazione alimentare costituisce la seconda "industria", dopo il settore metalmeccanico, con 127 miliardi di fatturato, dei quali quasi 23 miliardi vanno all'export (stime 2011), oltre 410mila addetti e 6.500 imprese.

Oltre il 72 per cento delle materie prime trasformate dalla industria alimentare italiana proviene dai campi e dagli allevamenti nazionali. L'industria alimentare è interessata a mantenere, perciò, uno stretto legame col territorio e con la produzione nazionale e a non essere dipendente oltre misura dal commercio internazionale. Tali esigenze, in alcuni comparti, sono state messe in crisi da recenti, forti criticità interne alla filiera italiana e dalle speculazioni esplose sui mercati internazionali di alcune commodity agricole.

* *Ufficio Studi Federalimentare*

Il dottor Luigi Pelliccia è intervenuto in sostituzione del dottor Silvio Ferrari (Cargill)

In epoca di crisi globale e di crisi specifica del sistema Italia, come quella presente, sembra opportuno focalizzare alcuni aspetti che caratterizzano l'industria alimentare nazionale.

QUALCHE CONFRONTO FRA I TREND DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE E QUELLI DELL'INDUSTRIA NEL SUO COMPLESSO

Come noto, la trasformazione alimentare è anticiclica. E ciò le ha consentito performance interessanti negli ultimi anni.

La "produzione" alimentare nel 2009, anno di punta della crisi, è scesa del -1,5%, contro il -18,6% dell'industria manifatturiera nazionale nel suo complesso. Sul passo lungo, nel decennio 2000-2010, l'industria alimentare ha registrato una crescita cumulata del +12,3%, a fronte del -14,6% dell'industria manifatturiera. Al "netto" del periodo critico innescatosi nel 2008, ovvero nel periodo 2000-2007, la produzione alimentare aveva comunque accumulato un progresso significativo (+12,4%), a fronte del modesto +1,8% messo a segno dal totale industria. Tale ultimo tasso espansivo conferma la crisi strutturale di sviluppo di cui soffre il Paese.

Anche l'"export" dell'industria alimentare si è comportato in modo significativo. Nell'anno critico 2009, esso è diminuito "solo" del -4,2%, contro il -21,4% dell'export complessivo del Paese. Nel decennio 2000-2010, l'export del settore è cresciuto del +70,3%, contro il +29,6% del Paese. Al "netto" della crisi avviatasi nel 2008, ovvero sull'arco 2000-2007, l'export alimentare è cresciuto comunque in modo premiante, con un +47,2%, contro il +37,7% del Paese.

Va detto comunque che l'incidenza export/fatturato del settore, malgrado le forti potenzialità e la grande immagine di cui il nostro "food and drink" gode nel mondo, si ferma al 18%: una percentuale inferiore a quella di Francia e Germania. Pesa su tale dimensionamento la grande frammentazione del settore.

È fondamentale perciò un impegno promozionale adeguato sui mercati esteri, a sostegno della nostra produzione alimentare. Sono proprio i mercati esteri, infatti, l'unico spazio significativo di espansione, in presenza della pesante erosione dei consumi alimentari interni, che ha portato a un taglio in volume di quasi otto punti negli ultimi cinque anni.

La recente, repentina cancellazione dell'ICE, in una fase economica delicata come quella presente, non ha certo aiutato in questo senso. C'è da sperare che questa soluzione di continuità venga sanata al più presto, in modo

organico, per far fronte alle sfide della globalizzazione e dei nuovi mercati.

Com'è noto, il Paese ha davanti a sé anche un appuntamento importante: l'Expo 2015. È un'occasione di visibilità e rilancio di grande valore strategico. In vista di tale appuntamento, Federalimentare sta lavorando attivamente, tra l'altro, in uno sforzo raccordo con varie Istituzioni, per valorizzare al meglio le eccellenze della produzione alimentare nazionale.

Guardando al "fatturato" di settore, emerge che esso è salito del +31,9% nel decennio 2000-2010, contro il +30,0% segnato in parallelo da PIL nazionale. La differenza fra i due aggregati è modesta. Essa viene sostanzialmente confermata anche depurando tali trend delle rispettive dinamiche dei prezzi. I prezzi alimentari alla produzione sono cresciuti nel decennio del +23,2%, quelli al consumo del +25,5%, mentre l'inflazione ha registrato, in parallelo, un +22,4%.

La dinamica leggermente più accentuata dei prezzi alimentari, rispetto all'inflazione, si lega alla forte crescita dei costi di approvvigionamento delle commodity agricole sui mercati internazionali che, come noto, nell'ultimo quadriennio hanno subito due vistose fasi di rialzo. Prima di esse, i prezzi alimentari, sia alla produzione che al consumo, avevano sempre manifestato doti calmieratrici.

In una fase difficile per l'"occupazione" come quella attuale, l'industria alimentare ha "tenuto" in modo significativo. Gli addetti del settore, nel decennio 2000-2010, sono diminuiti del -1,0%, a fronte del -7,8% accusato dall'industria nel suo complesso. Sull'arco 2000-2007 gli addetti del settore erano cresciuti del +4,6%, contro il marginale +0,1% registrato in parallelo dal totale industria.

Il motivo per cui l'occupazione alimentare "tiene" si lega anche al fatto che il settore, diversamente da gran parte del sistema manifatturiero italiano, ha utilizzato lo strumento della "delocalizzazione" in modo assai più ridotto. L'industria alimentare, elemento centrale di una filiera di enorme peso come quella agroalimentare, è fortemente radicata sul territorio. Gli investimenti che essa ha effettuato all'estero, nella grande maggioranza dei casi, sono stati legati, perciò, alla necessità di superare gli ostacoli di natura doganale ed extra-doganale incontrati in molti mercati. La produzione effettuata all'estero dal settore è essenzialmente destinata, così, ai soli mercati di esportazione, senza rimbalzi sul mercato interno e conseguenti alleggerimenti delle strutture produttive nazionali.

La "redditività" del settore ha mostrato un andamento decisamente atipico nell'ultimo biennio, almeno a livello di aziende medio-grandi. Secondo l'indagine effettuata da Mediobanca su un campione alimentare di questo

segmento dimensionale (pari a oltre il 35% del fatturato globale di settore), emerge quanto segue: 1) il MOL nel 2010 è diminuito del -3,7% sull'anno precedente, ma dopo la salita del +12,0% messa a segno nell'anno "critico" 2009; 2) il "risultato di esercizio" del 2010 è caduto del -19,6%, ma dopo il quasi raddoppio toccato nel 2009 (+96,9%); 3) l'autofinanziamento ha segnato nel 2010 un ritocco del +1,1%, dopo il +26,7% del 2009. Tali andamenti sono da collegare, in buona parte, al rientro delle quotazioni delle commodity dopo il forte rialzo del 2007-2008.

Il campione industriale totale ha manifestato andamenti opposti (e più ortodossi), con un forte calo dei citati parametri nel 2009 e un marcato rimbalzo nel 2010 che ha consentito di recuperare quasi per intero i livelli pre-crisi.

Va pure sottolineato che, al di là dei fenomeni e dei rimbalzi prima citati, la redditività media del settore alimentare, con l'eccezione di alcuni comparti (fra cui l'enologico e il dolciario) risulta più bassa di quella del campione economico complessivo.

MATERIE PRIME — SI RIAFFACCIANO LE PRESSIONI SULLE QUOTAZIONI

Le dinamiche di aumento dei prezzi delle commodity hanno avuto cadenza ventennale nell'arco del dopoguerra, ma si sono fatte più accelerate dal 2006-2007. Gli aumenti sono stati diseguali: i più marcati sono stati quelli del petrolio, mentre i prezzi dei metalli sono cresciuti più lentamente. I prodotti agricoli hanno registrato aumenti più selezionati, ma in compenso sono stati repentini.

La correlazione tra le diverse commodity è stata debole fino agli ultimi anni: i trend che si sono profilati sono stati, infatti, diversi e piuttosto indipendenti. È chiaro che, con l'avvio della crisi globale, gli effetti si sono moltiplicati e il loro impatto si è diffuso nel sistema economico globale, incentivando la volatilità.

In questo quadro, i mercati dei derivati hanno esercitato collegamento crescente tra il settore finanziario e quello delle commodity. La grande massa di liquidità nel sistema internazionale ha trovato nelle commodity un settore di espansione con ottime prospettive di profitto. Parte della volatilità si spiega così con questi fenomeni.

La stessa ripresa economica (a sua volta molto diseguale e da ultimo assai incerta) che ha fatto seguito alla forte recessione del 2009 sta creando oscillazioni nei prezzi, portando anche a uno spostamento complessivo del baricentro delle attività economiche. La composizione regionale della domanda

sta cambiando in modo molto netto rispetto al passato. Le economie che crescono a tassi più elevati sono, infatti, anche molto “commodity intensive” e creano dunque grande pressione sui mercati internazionali.

Ma bisogna guardare ai rialzi degli ultimi anni anche in un’ottica di lungo periodo. Gli indici Confindustria basati sull’anno 1977, poco dopo la prima crisi petrolifera, sono rivelatori. A fronte di un’inflazione che ha ridotto di poco più sette volte il valore della valuta italiana sull’arco di tempo media 1977-settembre 2011, emerge così che le quotazioni dei combustibili, in parallelo, sono aumentate proprio di 7 volte. In larga massima, quindi, esse hanno “tenuto”, in termini reali, il valore di inizio periodo. Mentre i prodotti non alimentari si sono rivalutati di 3,3 volte e gli alimentari sono cresciuti “solo” del +60%. Malgrado i rialzi e i forti ondeggiamenti che si sono innescati nel 2007, lo sviluppo internazionale si è avvantaggiato sul passo lungo, almeno dalla prospettiva valutaria italiana, da un sostanziale stabilità dell’energia e da un calo di fondo delle altre materie prime.

Certo, i fenomeni più recenti fanno capire che la rincorsa è cominciata, con lo sviluppo impetuoso dei paesi emergenti. Il principale fattore che potrà in parte compensare le pressioni sui prezzi nel più lungo termine sembra essere l’innovazione tecnologica.

Nella seconda metà del 2011, le quotazioni delle materie prime stanno evidenziando, intanto, sostanziali assestamenti di trend. La variazione di settembre dell’indice generale rispetto all’agosto precedente segna un +3,7%, dopo il -4,8% registrato nel confronto agosto/luglio. In pratica, l’indice generale ha raggiunto il picco quattro mesi prima, ad aprile, mentre poi, tra alti e bassi, ha evidenziato un percorso discendente.

Il fenomeno si lega al calo di due grandi aggregati: quello dei prodotti non alimentari, che hanno visto il loro massimo a febbraio, e quello dei combustibili, che hanno raggiunto il top ad aprile. Non fa una gran differenza. Quello che conta è che entrambi i gruppi hanno poi ridimensionato, pur con qualche discontinuità, le quotazioni.

Ma c’è un comparto fuori dal coro: quello delle materie prime alimentari. Il settore, infatti, negli ultimi mesi ha “tenuto” e anzi ha raggiunto il picco nel mese di agosto, con un +2,2% su luglio, mentre a settembre ha registrato un calo limitato (-0,9%).

L’indice “generale” di settembre delle quotazioni si assesta così, nel confronto sui dodici mesi, sul +28,5%, dopo aver sfiorato a febbraio un tendenziale del +40%. Mentre il settore alimentare, che ad aprile aveva segnato un tendenziale sopra il +50%, a settembre scende al +20,4%. A fianco i combustibili e i prodotti non alimentari segnano a settembre, rispettivamente, tendenziali del +35,7% e del +5,4%.

All'interno del gruppo alimentare, alcuni prodotti risultano ancora in tensione, con le seguenti variazioni congiunturali di settembre su agosto: caffè (+6,0%), olio di soia (+5,8%), olio di arachide (+4,1%), bevande (+3,2%). In calo apprezzabile, invece: carni (-3,2%) e granturco (-3,0%).

Se si guarda ai confronti tendenziali (settembre 2011/10), il primato alimentare appartiene ancora al granturco (+44,0%), seguito a distanza da: carni (+36,6%), olio di arachide (+36,2%), olio di soia (+34,3%) e zucchero (+14,4%).

La scarsità di offerta di alcuni prodotti a fronte della forte domanda mondiale, e il basso livello degli stock, sono i fattori che mantengono complessivamente le quotazioni alimentari su un "altopiano". Può essere interessante ricordare le ultime stime FAO sulla maggiore produzione che occorrerà aggiungere ai livelli attuali nel 2050, sulla spinta della maggiore capacità di acquisto e del livello di circa 9 miliardi di persone che abiteranno il pianeta rispetto al livello attuale di 7 miliardi. Ebbene, è stato calcolato che servirebbero in più, ogni anno:

- 1 miliardo di tonnellate di cereali
- 196 milioni di tonnellate di carni
- 660 milioni di tonnellate di radici e tuberi
- 172 milioni di tonnellate di soia
- 429 milioni di tonnellate di frutta
- 365 milioni di tonnellate di vegetali

Il fenomeno conferma, al di là della curva discendente delle quotazioni che, tra alti e bassi, si sta riaffacciando, gli aspetti di fondo, strutturali, degli inasprimenti recenti delle quotazioni alimentari. Come dire, che la forbice inflazione/quotazioni alimentari che ha visto un forte abbassamento "reale" dei prezzi alimentari nel trentennio 1977-2007 è destinato a rimanere fenomeno datato e storico. Non a caso, il Presidente della Banca Mondiale, Robert Zoellick, ha manifestato la necessità di una nuova "green revolution", come quella che negli anni '70 corresse il tiro e permise a centinaia di milioni di persone di uscire dalla malnutrizione, aggiungendo: «scordiamoci i prezzi delle materie prime a cui siamo stati abituati per trent'anni».

LE PROPOSTE PER RAZIONALIZZARE I MERCATI DELLE MATERIE PRIME

La volatilità delle quotazioni alimentari nell'ultimo quadriennio ha portato a suggerire la costituzione di una "regia" mondiale che eviti il perpetuarsi di situazioni speculative di natura essenzialmente finanziaria. Alcuni hanno

sottolineato che l'offerta sta sostanzialmente tenendo il passo con la crescente domanda, per cui il problema sembra essere soprattutto l'"accesso" ai prodotti. Al fine di fronteggiare le emergenze, affiorano così progetti per creare delle "riserve regionali" messe a disposizione da pool di governi e gestite da organizzazioni internazionali.

Le radici degli shock si radicano spesso proprio nelle fasi di prezzi troppo bassi. Il forte calo dei prezzi dopo il 2008-09 ha spinto infatti fuori mercato molti produttori e ha finito col contribuire, nella recente fase di ripresa, alla pressione sull'offerta.

In alcuni casi, come in quello del raddoppio del prezzo del riso nel corso del 2008, non vi sono cause legate alla domanda, né alla speculazione, e neppure alla produzione. In quel caso si trattò di politiche governative finalizzate a limitare le esportazioni. È chiaro perciò che, per comprendere le dinamiche dei prezzi, si deve analizzare l'intera filiera con tutte le leve connesse di politica economica.

Le proposte presentate il 12 ottobre scorso dalla Commissione Europea in merito alla futura Politica Agricola Comunitaria puntano a incrementare i fondi di sostegno agli agricoltori, in caso di crisi climatiche e produttive, e a valorizzare gli stoccaggi privati. Lo scopo è quello di salvaguardare la redditività e di ammortizzare gli alti e bassi dell'offerta, con la conseguente volatilità dei prezzi. È già un passo.

Ma c'è di più. A livello più ampio, numerose Organizzazioni internazionali, fra cui OCSE, FAO, WTO e UNCTAD, hanno varato un documento interessante. L'occasione è stata l'incontro dei Ministri dell'Agricoltura del G 20, tenuto a Parigi il 22-23 giugno scorsi. Esso afferma, intanto, il diritto di ogni persona a cibo sufficiente, in un quadro di sicurezza alimentare internazionale. Al di là degli auspici politici e umanitari, esso richiama le seguenti, specifiche necessità:

- a) Migliorare la flessibilità operativa delle aziende, al fine di resistere meglio alle variazioni climatiche e ai possibili disastri naturali.
- b) Incrementare i trasferimenti di tecnologia agli agricoltori utilizzando ogni risorsa genetica per migliorare la qualità e il livello dei raccolti.
- c) Creare, come prima tappa di avvicinamento a tale obiettivo, una specifica "Iniziativa internazionale di ricerca per il miglioramento della coltivazione del frumento", International Research Initiative for Wheat Improvement (IRIWI). Il rilievo assegnato a tale iniziativa è sottolineato dal fatto che il documento dedica a essa un apposito allegato esplicativo.
- d) Riconoscere l'importanza del riso per la sicurezza degli approvvigionamenti alimentari, promuovendo la ricerca diretta a migliorare la sua produzione e produttività, soprattutto in Asia e Africa.

- e) Implementare un approccio globale in chiave di “catena del valore”, dalle tecniche di coltivazione alla logistica, incoraggiando politiche di partenariato soprattutto nei paesi in via di sviluppo.

Sul tema della trasparenza ed efficienza dei mercati, il G20 lancia un “Sistema di informazione dei mercati agricoli”, Agricultural Market Information System (AMIS). Esso coinvolgerà i più importanti player internazionali (produttori, esportatori, importatori ecc.). Anche a questo strumento, come per il citato IRIWI, il documento dedica un apposito allegato esplicativo.

La FAO dovrà sviluppare tutto il suo potenziale di coordinamento e proposta come organismo centrale delle Nazioni Unite. Le restrizioni ai trasferimenti in chiave umanitaria dei prodotti agricoli dovranno essere abbattute. Va detto, purtroppo, che il dissolvimento in atto della prospettiva di un nuovo accordo WTO non reca quella sponda supplementare e organica a queste iniziative, sul fronte commerciale, che sarebbe stata necessaria.

Il documento prevede comunque strumenti bancari multilaterali, regionali e nazionali diretti a fornire sostegni ciclici di supporto. Oltre alla necessità di incentivare lo stoccaggio privato, esso prevede inoltre un sistema integrativo di “riserve umanitarie”, in risposta alle specifiche necessità dei paesi in via di sviluppo più esposti.

La struttura finanziaria dei mercati dovrà essere regolamentata in modo da migliorare l'efficienza degli stessi mercati “fisici”. La “International Organisation of Securities Commissions” (IOSCO) dovrà convergere nell'impegno di individuazione e prevenzione degli abusi di mercato.

Il quadro sembra incoraggiante per i produttori di Ogm, da sempre avversati dalla Comunità Europea e dalle organizzazioni ambientaliste. Se fino a oggi gli organismi geneticamente modificati erano considerati un pericolo per la salute pubblica, ora, grazie alla creazione di molecole di seconda generazione e all'emergenza grano e cereali, potrebbero godere di un'occasione straordinaria. Nella misura in cui il progresso della ricerca ha permesso ad alcuni tipi di Ogm di maturare anche in condizioni di siccità, è difficile che questa occasione possa sfuggire.

LE PROPOSTE DELLA COMMISSIONE UE SULLA PAC DEL DOPO 2013

È chiara la ritrovata, crescente importanza strategica dell'agricoltura e dell'alimentazione nei futuri scenari mondiali.

In tale contesto, le conseguenze di una riduzione delle future risorse PAC

destinate all'Italia costituirebbe un grave handicap per il nostro Paese. Eppure, il negoziato PAC partito nell'ottobre 2010 non ha portato, fino a oggi, esiti positivi. La Commissione UE ha presentato infatti, il 12 ottobre scorso, proposte deludenti per l'Italia e, si può dire, per l'intera agricoltura comunitaria.

Le proposte non recano una "visione" nuova, mirata in modo concreto all'obiettivo di raggiungere maggiore quantità, produttività e competitività dell'agroalimentare comunitario. Eppure, le crisi di approvvigionamento di commodity e quelle di molti mercati sono recenti.

Va ricordato che la PAC vigente, dieci anni fa, sposò il disaccoppiamento degli aiuti in gran parte affinché la UE potesse sedersi, senza l'accusa di distorsioni concorrenziali, a un tavolo strategico che poi è fallito: quello del WTO. Il successo del Doha Round sarebbe stato di grande aiuto per fruire di un quadro organico, aggiornato e trasparente delle regole commerciali internazionali, al di là della "foresta" sempre più fitta degli accordi bilaterali.

In compenso, ora la PAC rischia di avere altri "complessi di colpa". Sembra voler "giustificare", almeno in parte, l'impegno economico previsto con la salvaguardia di esigenze "ambientaliste". Va detto subito che, al di là del tipo opinabile di "greening" previsto dalle proposte UE, la PAC non ha bisogno assolutamente di queste giustificazioni. L'industria italiana da tempo è impegnata a favorire la sostenibilità delle proprie produzioni, mentre le scelte della Commissione in materia di greening rischiano di creare problemi e distorsioni competitive alle nostre filiere rispetto a quelle dei paesi terzi.

I meccanismi di molte misure rimangono complicati. Come quelli che prevedono, proprio per godere degli aiuti legati al "greening", diversificazioni nelle singole aziende in almeno tre tipologie colturali e il 7% della superficie dedicato a siepi, alberi e "beni paesaggistici" ecc. Sono rigidità che, al di là della "filosofia" sbagliata di questa misura, si traducono comunque in costi, minore competitività e prezzi elevati, non proporzionali all'uso che l'agricoltura fa delle risorse naturali.

Insomma, gli elementi specifici di debolezza delle proposte PAC, nell'ottica dell'industria, sono tanti e di natura radicale. Fra questi:

- Viene trascurato il concetto di "sicurezza" degli approvvigionamenti alimentari, pur in presenza della crescita incessante della domanda di cibo sui mercati mondiali.
- Mancano spunti e difese convincenti in tema di volatilità delle quotazioni.
- Mancano misure adeguate in fatto di potenziamento degli stock, fattore necessario per ammortizzare i forti ondeggiamenti dei flussi di approvvig-

gionamento, legati anche alla crescente, diffusa incertezza climatica. Esse appaiono di particolare importanza per il nostro Paese, alla luce del deficit strutturale di materia prima constatato in alcuni comparti produttivi di particolare rilevanza e della necessità di assicurare il continuo approvvigionamento dell'industria anche in caso di crisi nell'offerta.

- Manca l'auspicato azzeramento, o quasi, del “set aside”: che viene mantenuto, per giunta a un livello elevato (7%).
- Manca un livello adeguato di possibile “accoppiamento” dei sostegni diretti, anche se per la verità esso è cresciuto rispetto alle prime stesure delle proposte.
- Viene previsto il “capping”, ovvero il taglio degli aiuti oltre un certo livello. Il che costituisce un freno all'accorpamento delle aziende, punendo una visione moderna e imprenditoriale dell'agricoltura comunitaria, impostata in funzione dei mercati globali.

È chiara insomma la carenza più grave delle proposte sul tavolo: la mancanza di una moderna “visione di futuro” e il perpetuarsi invece di una impostazione PAC basata sulla rendita e sull'assistenzialismo. Anche la definizione di agricoltore attivo è emblematica, in questo senso.

È evidente, a questo punto, la grande complessità del lavoro che attende l'Italia per modificare l'impianto delle proposte della Commissione e dare migliori prospettive di futuro alla nostra filiera. Non si tratta, infatti, di migliorare qualche aspetto critico, bensì di ridisegnare radicalmente un “modello” complessivamente sbagliato. Esso non fornisce, infatti, risposta alcuna alle problematiche vere dell'agricoltura europea, che sono quelle derivanti dalla globalizzazione dei mercati e dalla volatilità dei prezzi.

Il modello attuale è nato male, per il semplice fatto che non deriva dalla volontà di porre in essere strumenti nuovi e moderni per assicurare prospettive di competitività all'agroindustria europea, bensì dalla mera esigenza di trovare soluzioni ragionieristiche alla redistribuzione del budget agricolo.

Federalimentare, già un anno fa, aveva fortemente criticato il criterio per la ripartizione delle risorse tra gli Stati basato solo sulla SAU (Superficie agricola utilizzata), trascurando produttività, valore aggiunto, eccellenze di prodotto, essenziali per un'agricoltura intensiva e di qualità come la nostra.

Dobbiamo oggi constatare che tali istanze, ampiamente condivise dalla filiera nazionale e dallo stesso Mipaaf, non sono in alcun modo state recepite in sede UE. Il negoziato agricolo si è limitato infatti a ridistribuire “rendite”, senza sforzarsi di ricercare nuovi strumenti di stabilizzazione e sviluppo del mercato.

Si parte così con un calo delle risorse 2014 destinate l'Italia del -6,8%, per approdare a un taglio finale in termini reali stimato al -17,5% nel 2020. Non è poco.

Molte “new entry” della Comunità riceveranno, invece, risorse PAC aggiuntive rispetto ai livelli attuali. Eppure, risulta diffuso, da parte di queste ultime, il malcontento per le proposte avanzate. Sarà difficile, perciò, recuperare risorse per l'Italia rispetto al piano attuale.

Tale tentativo va comunque perseguito con grande determinazione. L'Italia è contribuente netto del bilancio comunitario. Negli ultimi anni lo squilibrio tra i contributi versati e le risorse ottenute si è accentuato. Esso, negli ultimi anni, è oscillato tra i 6 e gli 8 miliardi di euro. In parte, tale situazione si lega alla posizione economica di cui l'Italia godeva dieci anni fa. Ma lo scenario è cambiato e oggi il PIL pro capite italiano è scivolato 6 punti sotto la media comunitaria. Il fatto che la dice lunga sul declino economico del Paese.

È impensabile, perciò, che si perpetui la nostra condizione di contribuente netto. La riduzione delle risorse per la PAC destinate all'Italia costituirebbe un ulteriore, assurdo peggioramento della posizione “dare/avere” del nostro Paese.

Ma non tutto, per fortuna, è da buttare. Appare interessante l'attenzione posta dalle proposte UE alle “aree svantaggiate”, ai “giovani agricoltori”, alle “piccole aziende” (per le quali è prevista l'esenzione dal greening), alla “modulazione volontaria”, ovvero a un minimo di flessibilità nazionale di gestione (fino al 10%) del massimale per gli aiuti diretti allo sviluppo rurale.

L'attenzione ai giovani agricoltori, in particolare, è da sottoscrivere, per la scommessa di futuro insita nelle nuove generazioni e per il know how che si potrà sviluppare incentivando i contatti – come auspichiamo – tra il mondo produttivo e quello della ricerca.

È chiaro, comunque, che la strada per migliorare l'impianto complessivo è in salita, quando ci si trova davanti a un “modello” sostanzialmente nato male e da ridisegnare in profondo.

Infine, occorre considerare che la salvaguardia di una filiera equilibrata e di una redditività distribuita correttamente può valere perfino più di certi aiuti comunitari. La catena del valore ha visto uno spostamento di dieci punti sul prezzo allo scaffale, a favore della distribuzione e dei trasporti, a scapito dei primi due anelli della filiera: industria alimentare e agricoltura. C'è da sperare, perciò, che le Istituzioni nazionali e comunitarie sostengano lo sforzo dell'industria alimentare per il varo di misure che aiutino il rispetto di buone pratiche commerciali, come auspicato dallo stesso Parlamento Europeo. Si

tratta di interventi a costo zero che finiscono, in ultima istanza, con l'avvantaggiare l'ultimo anello della filiera: il consumatore.

CONCLUSIONE

La strada che abbiamo davanti sembra chiara negli obiettivi, e anche nei metodi. L'approccio per correggere il tiro della PAC deve seguire due strade inderogabili: 1) sfruttare a fondo il processo di "co-decisione" col Parlamento e col Consiglio, previsto dall'ordinamento comunitario; 2) trovare alleanze con gli altri partner più lungimiranti; 3) operare in un'ottica coesa, da parte di tutti i rappresentanti della filiera nazionale, mettendo in secondo piano, almeno in questa fase, individualismi e interessi specifici.

E ciò, anche in vista dell'altra scommessa che ci attende. Quella della definizione dello sviluppo rurale, secondo "pilastro" delle misure. Un fronte, se possibile, ancora più complesso di quello degli aiuti diretti, per la presenza delle Regioni e degli interessi locali nella gestione degli aiuti.

RIASSUNTO

La trasformazione alimentare rappresenta il primo settore industriale d'Europa, con oltre 1.050 miliardi di euro di fatturato e 4,3 milioni di addetti.

In Italia, la trasformazione alimentare costituisce la seconda "industria", dopo il settore metalmeccanico, con 127 miliardi di fatturato, dei quali 23 miliardi vanno all'export, oltre 410mila addetti e 6.500 imprese.

Nel decennio 2000-2010, l'industria alimentare ha registrato una crescita cumulata del +12,3%, a fronte del -14,6% dell'industria manifatturiera. Al "netto" del periodo critico innescatosi nel 2008, ovvero nel periodo 2000-2007, la produzione alimentare aveva comunque accumulato un progresso significativo (+12,4%), a fronte del modesto +1,8% messo a segno dal totale industria. Tale ultimo tasso espansivo conferma la crisi strutturale di sviluppo di cui soffre il Paese.

Anche l'"export" dell'industria alimentare si è comportato in modo significativo. Nel decennio 2000-2010, l'export del settore è cresciuto del +70,3%, contro il +29,6% del Paese. Al "netto" della crisi avviatasi nel 2008, ovvero sull'arco 2000-2007, l'export alimentare è cresciuto comunque in modo premiante, con un +47,2%, contro il +37,7% del Paese.

Va detto comunque che l'incidenza export/fatturato del settore, malgrado le forti potenzialità e la grande immagine di cui il "food and drink" nazionale gode nel mondo, si ferma al 18%: una percentuale inferiore a quella di Francia e Germania. Pesa su tale dimensionamento la grande frammentazione del settore.

La lunga crisi in atto ha sottolineato le doti anticicliche del settore. Ma alla lunga le sue performance espansive sono state intaccate, soprattutto a seguito della flessione dei

consumi alimentari interni. Sulle prospettive pesano inoltre la volatilità delle quotazioni internazionali delle commodity alimentari e l'impianto della futura PAC.

ABSTRACT

The importance of the agroindustry. The food and drink industry is the first industrial sector in Europe, with more than 1.050 billion euro of turnover e 4,3 millions of employees.

In Italy, food and drink is the second industry, after the mechanic sector, with 127 billions of turnover, 23 billions of export, 410.000 employees and 6.500 firms.

In the period 2000-2010, the growth of the Italian food and drink has been +12,3%, in comparison with the fall of -14,6% of the Italian industry.

Out of the crisis begun on 2008, in the period 2000-2007, the sector had increased the production of a significant +12,4%, in comparison with the modest +1,8% of the total industry. This low percentage underline the structural crisis of the Italian development.

Also the food and drink export has had a significant performance. In the period 2000-2010 it has showed a growth of +70,3%, in face +29,6% of the whole country export. Before the crisis begun in 2008, in the period 2000-2007, the food and drink export has had anyway a better growth, with a growth percentage of +47,2%, against +37,7% of the whole country.

The percentage of the turnover exported on the whole turnover, in spite of the great potential of the sector and the strong image it has all over the world, is 18%: it remains lower than the percentage of France and Germany also because the Italian sector is very fragmented.

The long crisis has underlined the anticyclical characteristics of the Italian food and drink industry. In any case, the performance has been very reduced, above all for the reduction of the internal food and drink consumption. On the long perspective, the international prices of the agricultural commodities and the structure of the future Common Agricultural Policy will be more and more important.

L'agricoltura mondiale oltre il 2020: sostenibilità della produzione europea e ruolo dei nuovi Paesi protagonisti

PREMESSA

Il settore primario da sempre rappresenta un comparto fondamentale in quanto produce beni indispensabili alla sopravvivenza umana. Il concetto di sistema agroalimentare, che ne rappresenta una modalità di definizione e un'espressione più evoluta, sottolinea il carattere economico dell'attività agricola e di quelle ad essa strettamente connesse.

L'agroindustria ricopre all'interno del sistema agroalimentare un ruolo fondamentale e, spesso, di guida in quanto, a differenza del mondo agricolo, gode più facilmente dei vantaggi derivanti dalle economie di scala che le permettono di assumere posizioni centrali all'interno del processo produttivo.

La complessità dell'agroindustria è di facile intuizione, essa consta di industrie di trasformazione, di produzione di mezzi tecnici e da quelle con caratteristiche industriali-manifatturiere come quella di produzione di macchinari e attrezzature agricole.

La chiave di lettura che è alla base del presente scritto utilizza la visione del comparto dei costruttori di macchine e attrezzature come "occhi" sul mondo e sull'attuale scenario economico internazionale.

In termini generali lo sviluppo e la crescita dell'agricoltura sono legati in maniera indissolubile allo sviluppo della meccanizzazione. La nascita e la veloce crescita di questo settore industriale ha certamente rappresentato una delle principali chiavi di volta dello sviluppo agricolo nel corso degli ultimi 80 anni. Utilizzando una terminologia industriale, le imprese di progettazione e costruzione di macchine agricole hanno svolto il ruolo di *cinghia di trasmissio-*

* Vicepresidente Same Deutz-Fahr Group SpA

ne per il trasferimento dell'innovazione tecnologica dall'industria alle campagne. Da questo punto di vista una delle realtà industriali più significative in Italia e nel Mondo è rappresentata da SAME DEUTZ-FAHR.

La storia di SAME DEUTZ-FAHR rappresenta il percorso della prima vera industrializzazione italiana, è la storia di un Paese che, tra le due Guerre, si scopre pronto a passare da un'economia agricola all'eccellenza manifatturiera. Il fondatore, Ing. Francesco Cassani, è tra i principali artefici di tale passaggio e ne dà, con la propria opera, piena testimonianza.

Nel 1927, il ventunenne Francesco Cassani, con il supporto tecnico del fratello Eugenio, progetta una motoaratrice con motore diesel che *La Barbieri* di Bologna, fornitrice della Marina Militare, mette in produzione. Questo fu uno dei primi trattori agricoli al mondo dotato di motore diesel. A suscitare gli interessi di Lancia, Bianchi, Isotta Fraschini e dell'Esercito è però uno degli elementi più innovativi del progetto: una pompa a iniezione per motori diesel. La produzione delle pompe a iniezione viene affidata alla SPICA (Società Pompe a Iniezione Cassani, anno 1936) che nel 1941, viene ceduta all'IRI e all'Alfa Romeo.

Successivamente i fratelli Cassani con il ricavato della cessione della SPICA costituiscono nel 1942 a Treviglio in provincia di Bergamo la SAME (Società Accomandita Motori Endotermici) e nel 1948 avviano la produzione della prima motofalciatrice del marchio affrontando l'ardua sfida costituita dalla competizione con i trattori Ford, Ferguson e Fiat.

I trattori SAME hanno però, nel frattempo, acquistato una fisionomia ben precisa: si tratta infatti di prodotti dal costo contenuto, caratterizzati dalla presenza di soluzioni tecniche innovative (quali ad esempio l'applicazione del raffreddamento ad aria). Nel 1952, la SAME immette sul mercato il primo trattore al mondo convenzionale dotato di quattro ruote motrici e motore diesel.

A partire dagli anni settanta, in uno scenario di consolidamento del settore, SAME intraprende una strategia di acquisizioni finalizzata a guadagnare quote di mercato per mettere in atto quelle economie di scala che sono elemento indispensabile per il mantenimento della competitività sul mercato mondiale.

Il processo inizia nel 1973 con l'acquisizione di *Lamborghini Trattori* e continua nel 1979 con la svizzera *Hürlimann*. Successivamente, nel 1995, la SAME LAMBORGHINI HÜRLIMANN S.p.A. acquisisce l'azienda tedesca DEUTZ-FAHR fondando SAME DEUTZ-FAHR (SDF). Grazie a quest'ultima acquisizione SAME ha più che raddoppiato il proprio fatturato, ha avuto accesso al settore delle mietitrebbiatrici ma soprattutto è entrata in possesso di un marchio, DEUTZ-FAHR, riconosciuto a livello mondiale

come punto di riferimento dell'avanguardia tecnologica nel settore delle macchine agricole.

Il processo di sviluppo e crescita continua nel 1996 quando viene inaugurato il primo stabilimento produttivo SDF in un paese emergente: l'India.

L'anno 2000 rappresenta un nuovo punto di svolta per i produttori di macchine agricole. A causa dei cambiamenti climatici e al già complesso processo produttivo si aggiunge una nuova sfida: la coniugazione tra la riduzione delle emissioni dei gas di scarico e l'incremento delle performance in termini di potenza/consumi. Vengono emanate legislazioni più restrittive per il rispetto ambientale e insieme a esse emerge un problema di economie di scala per la produzione di motori che rispettino le nuove normative. La risposta di SAME DEUTZ-FAHR è l'acquisto di un pacchetto azionario nella società tedesca DEUTZ AG, di cui diviene, nel 2003, la principale azionista. Tale scelta suggella una collaborazione tecnologica di ampio respiro e permette al gruppo l'introduzione di quell'innovazione di processo che gli consente di rimanere competitivo sul mercato.

Il ventunesimo secolo si apre per SDF con un rafforzamento della strategia di internazionalizzazione nei paesi in via di sviluppo: è infatti in queste aree del mondo che si percepiscono i maggiori segnali di aumento della domanda di meccanizzazione agricola. Lo sviluppo di un mercato globale impone inoltre alle aziende che vogliano mantenere una posizione predominante sulla scena internazionale, una maggior capillarità in termini di localizzazione degli impianti produttivi e una più ampia offerta per ciò che riguarda i propri prodotti. In linea con tale tendenza, nel 2005 il Gruppo acquista in Croazia un complesso che diventerà il centro di produzione di mietitrebbiatrici e nel 2009 inaugura a Mosca uno stabilimento per l'assemblaggio di trattori. Quest'ultima rappresenterà la prima tappa fondamentale di SDF per l'accesso al mercato dei paesi dell'ex Unione Sovietica, paesi che lamentano un grande bisogno di meccanizzazione agricola grazie alla elevata redditività potenziale dei suoli, tra i più fertili al mondo e alla vetustà del parco macchine in essere.

Nel 2011 SAME DEUTZ-FAHR conclude l'operazione di acquisizione della totalità del capitale sociale della Grégoire SAS, azienda con sede nella regione francese di Cognac, che produce e distribuisce principalmente vendemmiatrici e macchine per la raccolta meccanizzata delle olive. Sempre nel 2011 viene annunciata la firma di una *Joint Venture* al 50% con la società cinese Shandong Changlin Agricultural Equipment Co., Ltd., un gruppo industriale le cui principali attività sono la produzione di macchine movimento terra e trattori agricoli.

L'undici Novembre 2011 esce dalle linee di assemblaggio di Treviglio, il

principale sito produttivo SAME DEUTZ-FAHR, il milionesimo trattore prodotto dall'azienda a partire dal 1927, un SAME Frutteto3 S 90.3 Hi-Steer. Questo è sicuramente un traguardo che avrebbe riempito d'orgoglio il fondatore, l'ingegnere Francesco Cassani.

Il Gruppo SAME DEUTZ-FAHR oggi è il quarto produttore mondiale di trattori ed è divenuto uno dei principali "global player", pur mantenendo la struttura di controllo a carattere familiare.

In termini di marchi in portafoglio, SDF possiede SAME, DEUTZ-FAHR, LAMBORGHINI, HUERLMANN e GRÉGOIRE, ciascuno contraddistinto da una sua individualità in termini di posizionamento, mercato di sbocco e clientela.

Attualmente i prodotti progettati e costruiti internamente sono i trattori, le mietitrebbiatrici, le macchine da raccolta e operatrici per le vigne e gli uliveti e motori diesel industriali.

L'assetto industriale comprende otto stabilimenti in Italia, Germania, Francia, Croazia, Turchia, Russia, India e Cina. Ciascuno di questi stabilimenti produttivi è caratterizzato per tipologia di prodotto assemblato, che nella maggior parte dei casi viene venduto sia sul mercato domestico che sui mercati esteri.

LO SCENARIO ECONOMICO INTERNAZIONALE

Il processo di globalizzazione continua inesorabile il suo cammino con inevitabili cambiamenti a volte a piccoli passi, a volte con violenti scossoni come la crisi che oggi vede l'Europa come epicentro mondiale. Il particolare legame dell'agroindustria con il mondo agricolo ci impone, come imprenditori di questo settore, di analizzare con assoluta attenzione le dinamiche che caratterizzano lo sviluppo del settore primario. Come già detto quello agricolo rappresenta l'unico che produce beni indispensabili per la sopravvivenza del genere umano. Tale affermazione se da un lato può considerarsi ovvia, riporta, soprattutto alla luce delle *World Food Crisis* del 2008 e del 2010, la centralità della sicurezza alimentare all'interno del dibattito su scenari futuri di sviluppo sostenibile.

Tale situazione, anche alla luce delle ricadute che la dinamica dei prezzi ha avuto in contesti politici come quello del Nord Africa, impone di conferire al comparto agricolo mondiale un ruolo centrale all'interno del sistema economico globale.

L'importanza strategica dell'agricoltura è rappresentata dal concetto di sicurezza alimentare, inteso secondo la sua duplice declinazione, ossia in termi-

CONTINENTI	2010	2050	CRESITA	TASSO DI CRESITA 2050/2010	POPOLAZIONE MONDIALE IN %
Asia	4.164.252	5.142.223	977.971	23%	41%
Africa	1.022.237	2.191.597	1.169.360	114%	48%
Sud America	590.081	750.954	160.873	27%	7%
Europa	738.197	719.258	-18.939	-3%	-1%
Nord America	344.529	446.864	102.335	30%	4%
Oceania	36.592	55.235	18.643	51%	1%
Mondo	6.895.888	9.306.131	2.410.243	35%	100,00%

Tab. 1.1 *Popolazione mondiale 2010-2050 (migliaia di persone)*

Fonte: elaborazioni SDF su dati FAO

ni di *quantità* e *qualità* del cibo necessario al soddisfacimento del fabbisogno alimentare mondiale.

Questi concetti permettono di riaprire un dibattito sulla centralità del settore primario che, fino alla prima crisi dei prezzi delle derrate agricole, era stato sommariamente abbandonato in quanto il trend di crescita delle produzioni a prezzi calanti garantiva sulla carta un futuro con poche incertezze in termini di produzione di derrate alimentari a prezzi contenuti.

Riportando quindi il settore primario al centro della discussione, risulta opportuno inquadrare quale sia l'ambiente dentro il quale l'agricoltura e gli attori che la compongono debbano muoversi nei prossimi decenni.

Il primo fenomeno da considerare è quello dell'incremento della popolazione mondiale (tab. 1.1). Le più recenti stime concordano sul fatto che nel 2050 si dovrà produrre cibo per sfamare oltre 9 miliardi di persone con un aumento netto rispetto a oggi di oltre 2,4 miliardi di individui (+35%) concentrati prevalentemente in Asia (+0.9 miliardi) e in Africa (+1.2 miliardi).

Specificatamente nel continente asiatico le previsioni confermano un incremento di popolazione del 23% che darà luogo al bisogno di produrre cibo per oltre 5 miliardi di persone. In Africa nello stesso periodo la popolazione passerà da 1 a 2,2 miliardi di individui (+114% rispetto al 2010) rendendo l'approvvigionamento di derrate agricole una sfida sotto certi aspetti ancora più ardua. Difatti, in quaranta anni si dovrà più che raddoppiare la produzione di beni alimentari in un continente che di per sé soffre di grosse carenze strutturali e dove la popolazione indigente rappresenta ancora una larga parte della totalità.

Nelle Americhe le proiezioni di crescita risultano più contenute (160 milioni di persone al Sud e oltre 100 milioni al Nord) mentre in Europa è prevista una contrazione di circa 18 milioni di individui che porterebbe la popolazione europea dagli attuali 740 milioni ai 720 milioni nel 2050.

AREA	2011	2030	2050
Paesi industrializzati	3.400	3.520	3.540
Paesi in transizione	2.950	3.150	3.270
Paesi in via di sviluppo	2.650	2.960	3.070
Mondo	2.900	3.040	3.130

Tab. 1.2 *Consumo di Kcal/persona/giorno nel mondo*

Fonte: elaborazioni SDF su dati FAO

Considerando il solo numero di persone, però, si corre il rischio di sottostimare l'incremento di produzione necessaria al sostentamento della popolazione mondiale. Infatti per elaborare un quadro completo bisogna considerare l'altra principale driving force, cioè la volontà da parte di tutti di migliorare la propria condizione di vita che in ambito alimentare si traduce in un incremento delle calorie/gg e in uno spostamento verso l'uso di alimenti più nobili con un inevitabile differenziazione delle diete verso prodotti di origine animale.

Per capire il fenomeno basta ricordare come, oggi, nel mondo, mediamente, i 7 miliardi di individui consumino circa 2.900 kcal/persona/giorno (tab. 1.2), mentre le previsioni dicono che nel 2050 il consumo pro-capite medio sarà 3.130 kcal/persona/giorno con un incremento di circa 230 kcal/persona/giorno.

Se implementiamo questa informazione con quella relativa alla modifica degli stili alimentari legati alla dinamica positiva dei redditi, il quadro che si pone all'orizzonte è notevolmente più complesso. Infatti utilizzando i dati sopracitati (incremento della popolazione e incremento del fabbisogno alimentare) le previsioni relative alla quantità di beni necessari a soddisfare il fabbisogno alimentare mondiale indicano un aumento di circa il 70% rispetto alla produzione attuale.

Tale indicazione si declina in maniera pratica in un aumento della quantità di cereali da 1.800 milioni di tonnellate nel 2000 a oltre 3.000 del 2050, mentre la produzione di carne e di prodotti di origine animale (latte e suoi derivati) dovrà più che raddoppiare per riuscire a coprire il fabbisogno mondiale (tab. 1.3). Analizzando i dati riportati in tabella emerge come in termini assoluti l'incremento maggiore dovrà essere sostenuto nel continente asiatico dove i due paesi più rappresentativi, Cina e India guidano da tempo la crescita economica e demografica del continente, nello specifico, e del pianeta, in generale.

Utilizzando lo scenario sopra riportato come base per la programmazione mondiale del comparto agricolo è d'obbligo completare il quadro introducendo quei fattori che caratterizzano la produzione e la produttività agricola.

	KG/PERSONA/ANNO			MILIONI DI TONNELLATE/ANNO		
Mondo	2000	2030	2050	2000	2030	2050
Cereali	309	331	339	1.874	2.691	3.024
Carne	37	47	52	227	382	464
Latte e derivati	78	92	100	475	748	892
PAESI IN VIA DI SVILUPPO						
Cereali	238	268	279	1.126	1.798	2.095
Carne	27	38	44	126	255	330
Latte e derivati	45	67	78	214	450	586
PAESI INDUSTRIALIZZATI						
Cereali	592	641	665	536	643	678
Carne	90	99	103	82	99	105
Latte e derivati	214	223	227	194	224	231
PAESI IN TRANSIZIONE						
Cereali	499	618	688	205	235	236
Carne	44	59	68	18	22	23
Latte e derivati	160	179	193	66	68	66

Tab. 1.3 *Consumo dei principali alimenti*

Fonte: elaborazioni SDF su dati FAO

AREE DI PRODUZIONE	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Europa dell'ovest*	69	60	75	69	67	64	72	73
USA	55	60	68	64	63	67	66	72
UE	47	43	53	48	47	46	52	50
Cina	42	42	44	45	46	46	48	47
Brasile	27	32	29	27	30	34	36	33
Europa dell'est	25	21	27	25	24	23	30	28
Russia	20	18	19	19	19	20	24	23
India	18	20	19	20	20	21	22	21
Africa	13	13	13	13	14	13	14	15
Mondo	28	28	31	30	30	31	32	32

* Europa dell'ovest: Francia, Belgio, Olanda, Germania, Austria, Belgio, Svizzera

Tab. 1.4 *Rese medie dei cereali (q.li/ha)*

Fonte: elaborazioni SDF su dati FAO.

Con questa chiave di lettura, la variabile principale da analizzare è quella relativa alle rese a ettaro delle principali coltivazioni destinate all'alimentazione umana. L'indicatore più idoneo è certamente la produzione di cereali che rappresenta globalmente la principale fonte di carboidrati per l'intera umanità.

Secondo i dati FAO, nel 2009 (tab. 1.4) la resa mondiale è di 32 quintali a ettaro per una produzione complessiva di 2,26 miliardi di tonnellate. Il maggiore produttore mondiale sono gli USA seguiti dall'Europa e dalla Cina.

Incrociando i dati relativi alle produzioni con quelli delle rese e delle relative

superfici coltivate (tab. 1.6) emerge come la via più logica, e probabilmente più facilmente percorribile, sia quella dell'incremento della produttività.

Tale incremento deve necessariamente essere distribuito su tutta la superficie coltivata e non solo su quella dove le rese a oggi sono potenzialmente e più facilmente migliorabili come si potrebbe *facilmente* effettuare, questo perché il trasferimento del *know-how* verso i paesi con rese più contenute (PSV) rimane una sfida ancora da vincere. La World Food Crisis del 2008 e quella del 2010, oggi ormai ampiamente dibattuta sia in termini di cause scatenanti che di possibili soluzioni, hanno lasciato non pochi strascichi soprattutto nei paesi in cui la sicurezza alimentare intesa come "quantità" di cibo non è ancora stata definitivamente acquisita. L'opinione comune rispetto a tale problematica suddivide la popolazione mondiale in due gruppi: ricchi e poveri. Tale classificazione risulta però superata in quanto vi è una grande parte della popolazione mondiale, circa 2 miliardi di persone che, pur essendo usciti da un problema di approvvigionamento alimentare, vivono una situazione di precariato sociale e corrono il rischio di ricadere nella povertà. Tale tesi è confermata dal fatto, ormai consolidato in ambito scientifico e politico, che una delle cause scatenanti della primavera araba sia stata la repentina ascesa dei prezzi dei generi alimentari, confermando quindi una volta di più la centralità della agricoltura negli equilibri geopolitici mondiali.

Non è compito di questa relazione spiegare le cause, sotto certi aspetti anche complesse, della volatilità dei prezzi ma ci preme ricordare che il dato principale che emerge dal dibattito sulla World Food Crisis è che il mercato dei prodotti agricoli di largo uso (commodity) è ormai un mercato globale caratterizzato nell'immediato futuro da un andamento altalenante con il fenomeno della volatilità dei prezzi certamente presente. Se da un lato non è obiettivo di questo lavoro entrare nel dibattito sulla volatilità dei prezzi agricoli, dall'altro ci sembra doveroso evidenziare le conseguenze che questo ha causato sul comparto agricolo.

È certo che nel 2007-2008 l'impennata dei prezzi delle commodity ha avuto ricadute negative sulla fascia di popolazione indigente, al tempo stesso ha garantito un incremento dei redditi agricoli dovuti all'aumento dei ricavi che si è tradotto in maniera diretta in un aumento degli investimenti. Infatti per quanto riguarda il mercato dei trattori proprio nel 2008, in piena crisi, si è registrato un picco di vendita segno inconfutabile di aspettative di un aumento di ricavi da parte dei produttori di derrate agricole. La successiva ricaduta dei prezzi, insieme alla stretta creditizia derivante dalla crisi finanziaria internazionale verificatasi nel 2009 e 2010, hanno generato una forte contrazione degli investimenti cancellando completamente l'*euforia* degli imprenditori agricoli che hanno avuto comportamenti economici molto più prudenti.

AREA DI PRODUZIONE	ANNI					CRESCITA 2010-2025		
	2005	2010	2015	2020	2025	VALORE ASSOLUTI	BASE MONDIALE	SINGOLA AREA
Brasile	18,9	35,7	52,0	70,0	84,4	48,7	57%	136%
Usa	18,2	61,9	72,3	74,5	75,5	13,6	16%	22%
Europa	4,0	19,3	24,8	30,7	35,8	16,4	19%	85%
Resto del mondo	3,2	8,7	11,4	13,4	15,6	6,9	8%	79%
Totale Mondo	44,3	125,6	160,5	188,6	211,1	85,7	100%	68%

Tab. 1.5 *Produzione di biocarburanti (miliardi di litri)*

Fonte: elaborazione SDF su dati FAPRI

Ulteriore elemento di complessità, che non può essere assolutamente sottovalutato, è la previsione di crescita e di sviluppo del settore dei biocarburanti che ha avuto e avrà sicuramente delle ripercussioni sul mercato mondiale delle principali commodity agricole, dove il potenziale di crescita si tradurrà in un inevitabile incremento della domanda di materie prime agricole. La previsione di crescita mondiale del settore nei prossimi 15 anni sarà del 68% concentrata per il 57% in Brasile dove si passerà dai 35,7 miliardi di litri prodotti nel 2010 ai 84,4 miliardi di litri previsti nel 2025. Gli Stati Uniti, che oggi sono i leader mondiali, passeranno dai 61,9 miliardi di litri prodotti nel 2010 ai 75,5 miliardi prodotti nel 2025. In Europa si passerà da una produzione di circa 19,3 miliardi a una di 35,8 miliardi di litri con un incremento rispetto al 2010 dell'85% (tab. 1.5).

Per completare lo scenario di riferimento, l'ultima variabile da introdurre è quella relativa alla superficie mondiale coltivabile e al rapporto tra essa e la crescita dell'agricoltura mondiale.

Considerando come periodo storico di riferimento gli ultimi 50 anni, e analizzando i dati relativi a esso, risulta evidente che il comparto agricolo ha completamente stravolto le sue caratteristiche riuscendo nell'impresa di registrare tassi di incremento in termini di resa superiori a quelli relativi alla popolazione. Infatti se consideriamo gli incrementi rispetto al 1960 (tab. 1.6), nel 2005 la terra arabile è aumentata del 17%, la popolazione del 111% e la resa dei cereali del 143%, mentre la superficie arabile pro-capite ha registrato una contrazione del 45%. È evidente che l'agricoltura ha vinto una sfida di carattere strategico.

La sfida che oggi si pone d'innanzi al settore primario è nettamente più difficile in quanto, rispetto a quella del secolo scorso, oltre al ruolo di sicurezza alimentare, è la sostenibilità ambientale e sociale dell'incremento delle produzioni la vera sfida da vincere.

Per rispondere alle sfide che il futuro impone al mondo agricolo una delle soluzioni potrebbe essere quella dell'aumento delle terre coltivabili. Tale

ANNI	TERRA ARABILE (miliardi ha)	POPOLAZIONE (miliardi)	SUPERFICIE ARABILE PRO-CAPITE (mq)	RESA CEREALI (q.li/ha)
1960	1,37	3,09	4.446	13,53
1990	1,52	5,30	2.861	27,55
2005	1,60	6,51	2.461	32,86
2030	1,65	8,32	1.982	-
2050	1,67	9,31	1.798	-

Tab. 1.6 *Terra arabile, popolazioni e rese*

Fonte: Elaborazione SDF su dati DEPAAA e FAO.

argomento risulta però fortemente dibattuto. Numerosi e autorevoli lavori confermano un lieve incremento globale di terra coltivata (nel 2050 circa 70 milioni di ettari che corrisponde a un +4% rispetto al 2005). Tale incremento però risulta concentrato prevalentemente nei paesi in via di sviluppo mentre in quelli industrializzati (dove sono concentrate le migliori rese a ettaro) le previsioni concordano rispetto a una riduzione dovuta alla forte competizione di suolo agricolo destinato all'urbanizzazione.

Risulta opportuno segnalare che sono anche presenti studi che stimano incrementi potenziali nettamente più sostenuti. Tra i lavori più autorevoli si segnala quello di Fischer e Shah, ricercatori della World Bank, i quali sostengono la presenza di circa 445 milioni di ha (+ 27% rispetto a oggi) potenzialmente coltivabili ubicati per la stragrande maggioranza nell'Africa Sub-Sahariana e in Sud America. Pur riconoscendo l'autorevolezza dello studio è possibile sostenere che tale disponibilità possa rimanere molto probabilmente solo potenziale per tre motivi: il primo relativo alla mancanza di infrastrutture, di difficile realizzazione in tempi adeguati, indispensabili allo svolgimento di un'attività agricola economicamente sostenibile; il secondo di carattere agronomico in quanto i terreni in oggetto non hanno caratteristiche chimico-fisiche tali da consentire un'attività agricola di medio-lungo periodo, ma potrebbero essere coltivati solo per un contenuto numero di anni; il terzo di carattere ambientale in quanto un incremento così sostenuto di suolo coltivabile, in aree di particolare interesse per il mantenimento dell'equilibrio ambientale mondiale, rischierebbe di peggiorare ulteriormente il sistema a livello globale.

LO SCENARIO DELLA MECCANIZZAZIONE AGRICOLA MONDIALE

La domanda globale di macchine e attrezzature agricole dipende da numerose variabili che influenzano costantemente sia l'economia che l'agricoltura: condizioni macroeconomiche generali, livello di produttività della forza lavoro

dei singoli Paesi, condizioni demografiche (% popolazione rurale), orografia, fertilità del terreno e condizioni climatiche.

Nel 2009 la domanda complessiva di macchine e attrezzature agricole ha raggiunto un valore di oltre 73 miliardi di euro (tab. 1.7).

Si prevede che tale domanda aumenterà ogni anno mediamente del 4,5% fino al 2014, raggiungendo un valore di 92 miliardi di euro: complessivamente dal 1999 al 2009 si è registrato un incremento del 53% e si prevede che il medesimo valore (+54%) venga registrato nel decennio corrente, sino ad arrivare a un totale di 113,5 miliardi. Nell'attuale scenario caratterizzato dalla globalizzazione, è possibile identificare almeno due macro-aree relative ai paesi che contribuiranno seppur in maniera diversa all'incremento della domanda: i paesi in via di sviluppo e quelli industrializzati.

Nei paesi in via di sviluppo la maggiore crescita della domanda si registrerà in Cina, India e Sud America; quest'aumento della domanda andrà di pari passo con un incremento dei sussidi pubblici all'agricoltura, sia diretti che indiretti, per la modernizzazione di essa. Ciò porterà inevitabilmente un aumento della meccanizzazione e conseguentemente dei redditi degli agricoltori; avendo essi un reddito spendibile maggiore, saranno quindi più propensi a investire e si genererà così un circolo virtuoso che permetterà di soddisfare la maggior domanda di prodotto agricolo a prezzi che dovrebbero mantenersi costanti.

Un fenomeno che accompagnerà questo mutamento dell'agricoltura in tali paesi, sarà il consolidamento e l'ammodernamento dei produttori di macchinari agricoli presenti sul territorio. I produttori locali si concentreranno permettendo così ai migliori soggetti imprenditoriali di ingrandirsi anche acquisendo coloro che hanno dimensioni minori o sono meno efficaci ed efficienti. Aumenteranno invece in numero e dimensione i produttori stranieri, che grazie al bagaglio di know-how di cui sono in possesso, potranno continuare a soddisfare una domanda di meccanizzazione agricola in continua crescita in termini di contenuti tecnologici delle attrezzature.

In questi Paesi tuttavia i redditi generati dalla produzione agricola sono tutt'ora estremamente bassi (a volte al limite del livello di sussistenza) tanto da precludere, unitamente alla mancanza di capitali di investimento, l'acquisto di macchinari e attrezzature agricole moderne.

I governi locali hanno quindi sviluppato diverse strategie per innescare il volano della crescita: da una parte sussidi alla meccanizzazione, dall'altra incentivi alla produzione in loco di macchine agricole. Questi interventi hanno già avuto effetti più che positivi con risultati iniziali confortanti: la domanda di meccanizzazione agricola in Cina e in India è aumentata rispettivamente

AREE	1999	2009	2019	RIPARTIZIONE %		INCREMENTO 2009-2019
				2009	2019	
Europa	16.922	20.755	25.813	28%	23%	24%
Cina	4.341	11.533	23.295	16%	21%	102%
Altre regioni	8.711	12.451	20.184	17%	18%	62%
Nord America	10.636	15.177	18.740	21%	17%	23%
India	2.652	5.303	10.851	7%	10%	105%
Africa e Medio Oriente	2.837	4.726	7.888	6%	7%	67%
Centro e Sud America	1.848	3.533	6.703	5%	6%	90%
Totale	47.947	73.478	113.474	100%	100%	54%

Tab. 1.7 *Domanda mondiale di meccanizzazione agricola per area (milioni di €)*

del 166% e del 100% dal 1999 al 2009 e si prevede aumenti, in aggregato, dal 2009 al 2019 con un tasso solo di poco inferiore a quelli sopracitati.

Nei Paesi industrializzati quali il Nord America e l'Europa occidentale, la situazione è diametralmente opposta. In presenza di redditi agricoli sufficientemente alti, le condizioni economico-finanziarie sono tali da permettere l'acquisto di macchinari agricoli moderni e il mantenimento della competitività del sistema produttivo sul mercato globale.

Il grado di meccanizzazione del settore risulta pertanto elevato al punto di limitare la crescita della domanda di macchine agricole (economia di sostituzione), eccetto in quei casi in cui l'evoluzione tecnologica dovesse dare origine a delle richieste di attrezzature o macchinari di nicchia.

La domanda di meccanizzazione del Nord America, che nel decennio 1999-2009 aveva fatto registrare un incremento del 43%, si dimezzerà secondo le previsioni nel corso del decennio corrente (+23%).

Il continente Europeo è cresciuto del 23% nel decennio '99-'09, mentre nella decade '09-'19, l'Europa Occidentale contribuirà alla crescita solo del 10% rispetto all'atteso 80% dell'Europa Orientale.

Altri grandi distretti geografici di nuova industrializzazione con considerevoli potenzialità agricole come l'Indonesia e la Russia potranno altresì godere di processi virtuosi grazie all'incremento della meccanizzazione che sarà a sua volta sostenuta dal crescente reddito degli agricoltori, mentre il fenomeno dell'urbanizzazione nei Paesi in via di sviluppo renderà necessaria la sostituzione della manodopera agricola con macchinari e tecnologie più avanzati.

Dai dati in tabella 1.8, dove sono riportate le previsioni del mercato per i prossimi 10 anni delle attrezzature agricole per tipologia di prodotto, emerge la stretta correlazione tra le varie tipologie (trattori, macchine da raccolta, parti di ricambio e attrezzature), questa caratteristica del mercato delle attrez-

TIPOLOGIA DI MACCHINARI	1999	2009	2019	RAPPORTO % 2009	INCREMENTO
					2009-2019
Trattori	13.629	20.962	32.739	29%	56%
Attrezzature	9.088	14.747	23.331	20%	58%
Altro	8.688	13.347	20.851	18%	56%
Parti di ricambio	9.059	12.733	18.703	17%	47%
Macchinari da raccolta	7.481	11.688	17.851	16%	53%
Totale	47.947	73.478	113.474	100%	54%

Tab. 1.8 *Domanda mondiale di meccanizzazione agricola per tipologia di macchinari (milioni di €)*

Fonte: elaborazione SDF su dati Freedonia

zature agricole è dovuta all'utilizzo congiunto che lo svolgimento delle attività agro-meccaniche impone da un punto di vista tecnico.

Andando nello specifico, seppur in un quadro generale di forte crescita, il tasso di incremento del mercato delle parti di ricambio risulta di alcuni punti percentuali inferiore rispetto alle altre tipologie. Tale previsione è legata al fatto che ci si aspetta una maggiore attività di sostituzione dei macchinari rispetto a una loro manutenzione/riparazione, questo in relazione al parco macchine con performance ormai obsolete che caratterizza i mercati emergenti.

Maturità tecnologica e sviluppo del settore

A partire dalla seconda metà del secolo scorso l'innovazione di prodotto è avvenuta attraverso evoluzioni progressive piuttosto che con balzi discontinui e rivoluzionari: le gamme di alta potenza (>150hp) mostrano una forte tendenza alla complessità tecnologica, mentre i prodotti-base (<100hp) non presentano ancora rilevanti segnali di differenziazione. Quest'ultimo aspetto, che impone costi di produzione sempre più compressi, incoraggia i produttori di macchinari agricoli con uno stampo internazionale allo sviluppo di fabbriche nei paesi emergenti con basso costo del lavoro (Cina, Brasile, e India).

Ciò centra l'obiettivo, da una parte, di abbassare il costo del prodotto andando a delocalizzare prodotti assemblati in occidente ma non più competitivi in termini di costo di produzione e, dall'altra lo stesso prodotto, che in occidente si colloca dal punto di vista tecnologico nella fascia bassa di mercato, nel paese in via di sviluppo nel quale è stato localizzato è considerato il riferimento tecnologico.

Nonostante questo, l'agricoltura moderna necessita sempre di più di macchine

con livelli di potenza continuamente maggiori anche nei paesi in via di sviluppo a causa del costante aumento delle dimensioni medie delle aziende agricole e della progressiva sostituzione della manodopera agricola. Questo fenomeno incrementa il livello dell'innovazione tecnologica delle macchine di nuova generazione (ad esempio: la proliferazione dei sistemi a controllo elettronico, gli adeguamenti del sistema motore per le emissioni dei gas di scarico e i sistemi di agricoltura di precisione). Di fatto la tecnologia sviluppata dai produttori occidentali si traduce in una barriera all'entrata per nuovi concorrenti dei paesi emergenti che si stanno affacciando anche ai mercati occidentali più sviluppati.

Sviluppo del prodotto e tecnologie costruttive

La forte competitività del settore, unitamente alla ricerca di valori sempre maggiori di produttività della macchina agricola in quei mercati che risultano essere sottoposti a una progressiva restrizione nella crescita della domanda, ha spinto numerosi produttori a sviluppare dei piani di differenziazione dei prodotti in termini di contenuti tecnologici.

L'innovazione ha dunque ricevuto una spinta dovuta alla competizione, alle normative sulle emissioni e all'effetto di "ricaduta" tecnologica, generato indirettamente dai tentativi dei fornitori di primo impianto di immettere sul mercato prodotti maggiormente confacenti alle esigenze di comparti affini più evoluti (soluzioni idrauliche per trasmissioni, sistemi di iniezione ad altissima pressione). Per oggettivare il punto, basterà analizzare l'andamento degli investimenti in ricerca e sviluppo effettuati negli ultimi anni dalle maggiori imprese del settore.

Nascono così prodotti già di futura generazione ad alto contenuto tecnologico, che garantiscono performance migliori sia in termini di efficienza che di consumo, nonché nella riduzione dello stress mentale e fisico dell'operatore attraverso una maggiore facilità d'uso e interventi manutentivi meno frequenti. Ne sono un esempio le macchine con regolatore elettronico del motore, cambio e inversore sincronizzati, sospensioni pneumatiche dell'assale anteriore, freni idraulici con sensori di carico, trasmissione a variazione continua CVT, design ergonomicamente compatto e sistemi di monitoraggio elettronico. Il processo di innovazione è implementato da prodotti ad alta tecnologia come i sistemi GPS, che rappresentano nelle attività di piantumazione, fertilizzazione e distribuzione di prodotti, la soluzione ideale alle nuove esigenze che il *precision farming* impone, sia in termini di contenimento dei costi, sia in termini di tutela ambientale.

Il marketing e la distribuzione hanno acquisito una sempre maggior rilevanza in termini di competitività data la necessità, per gli operatori del settore, di operare in mercati sempre più ampi e fortemente differenziati derivata dal consolidamento industriale e dell'accorciarsi progressivo della catena dei fornitori di primo impianto.

Considerata la criticità dell'aspetto di prossimità al cliente finale e le grandi opportunità derivanti dal poter fornire ricambi direttamente al mercato riparativo, diventa essenziale per le aziende, al fine di poter competere su tutte le piazze, essere in grado di gestire una rete di vendita e assistenza sempre più estesa.

Risulta inoltre egualmente essenziale per i produttori offrire servizi finanziari a supporto del cliente sia al momento dell'acquisto sia durante la vita del prodotto; il canone di utilizzo del bene si avvicina sempre più temporalmente alla generazione del reddito necessario per ripagarlo, con evidentissimi vantaggi per il cliente, e la conseguente possibilità per esso di investire in nuove tecnologie, più moderne ed efficienti e a più alta produttività.

Esiste inoltre quello che viene definito un marketing strategico a monte del mercato che riguarda la grande attività di ricerca e la realizzazione di partnership tra produttori che, attraverso accordi orizzontali, possono fornire al mercato un portafoglio prodotti e servizi molto più ampio e variegato. È questo il caso delle Joint Venture e degli accordi di produzione su licenza che consentono di avere accesso, in tempi ristretti, sia a nuove tecnologie che a reti commerciali già esistenti in grado di agevolare la risoluzione di eventuali problemi di distribuzione.

Il mercato dal punto di vista della domanda e la strategia di prodotto

In generale, il fenomeno della globalizzazione ha fatto emergere numerose e differenti necessità locali, evidenziando l'importanza di sviluppare un prodotto specificatamente progettato per rispondere al meglio alle esigenze del cliente.

Ne è derivata una maggiore differenziazione intra-gamma e tra produttori che ha spinto gli operatori multinazionali verso una progressiva delocalizzazione produttiva non solo come scelta mirata all'aumento dell'efficienza di costo ma come risposta alla necessità di essere maggiormente vicini al cliente finale sia in termini di specifiche tecniche che di servizi.

L'APPROCCIO SAME DEUTZ-FAHR AL NUOVO CONTESTO AGRICOLO MONDIALE

I prodotti

SDF ha sviluppato un approccio personalizzato ai mercati, con prodotti idonei a rispondere al grado di evoluzione degli stessi.

SDF si presenta nei mercati maturi, ad alto utilizzo di capitale, caratterizzati da una forte tendenza allo sfruttamento industriale del terreno, da una maggior attenzione al grado di efficienza del prodotto e da una tendenza alla riduzione della struttura dei costi, con la *Gamma Technology*, caratterizzata dall'elevato utilizzo di tecnologie idrauliche, elettroniche ed ergonomiche. Al contempo riserva ai mercati emergenti dove l'utilizzo della forza lavoro per ettaro coltivato è tutt'ora rilevante, i prodotti di *Gamma Basic*, a basso impatto di costo d'acquisto e di manutenzione, con componentistica tradizionale meccanica.

L'offerta di *Gamma Global* è altresì specificatamente dedicata ai mercati a domanda maggiormente variabile e con differenti gradi di sviluppo.

Questi prodotti sono connotati da una tecnologia e posizionamento di prezzo che si collocano a metà strada tra la *Gamma Basic* e la *Gamma Technology*.

La ripartizione dell'offerta riflette la mission dei vari prodotti:

1. Mantenere e rafforzare la posizione di leadership tecnologica di SDF per soddisfare i bisogni dei mercati più evoluti e distanziare i produttori dei paesi emergenti, tra i quali India e Cina. Ovvero, il prodotto tecnologicamente differenziato diviene, unitamente alla gamma di servizi offerti, la reale fonte di differenziazione: trasmissione a variazione continua e powershift, cabina super comfort, alta potenza sino ai 440 HP, portafoglio Full Line, precision farming, servizi che variano dai contratti di riparazione e manutenzione all'estensione della garanzia, ai servizi riparativi dedicati all'alta potenza erogabili 7 giorni su 7, 24 ore al giorno, ai finanziamenti personalizzati rivolti sia ai clienti finali che ai concessionari.
2. Sviluppare una gamma prodotto globale che soddisfi la maggior parte dei bisogni nei paesi in via di sviluppo e sia apprezzata dai clienti meno esigenti dei paesi più sviluppati. I prodotti hanno la caratteristica di estrema versatilità: macchine agricole in grado di offrire performance eccellenti sia se utilizzate per attività molto impegnative che per il semplice trasporto. Per i prodotti di potenza media la trasmissione può essere sia tradizionale che powershift. La gamma vanta inoltre un basso costo d'acquisto e, soprattutto, un basso costo d'esercizio. Qualitativamente parlando, si tratta di macchine progettate per essere affidabili e robuste.

3. Offrire prodotti basici nei paesi in via di sviluppo / mercati emergenti ma comunque con lo stato dell'arte della tecnologia meccanica. La finalità è quella di collocare i marchi SDF, anche nei paesi in via di sviluppo, nella fascia *premium* di mercato mantenendo comunque un livello di competitività sostenibile. Si vuole infatti che i prodotti vengano riconosciuti nei mercati di riferimento come leader in termini di livello tecnologico e che si differenzino rispetto ai produttori locali con un'offerta tecnologicamente matura e la cui leva competitiva si basa principalmente sul prezzo di ingresso. SDF punta ad avere accesso a segmenti di mercato caratterizzati da grandi volumi di vendita e bassi costi di produzione sia grazie ai propri impianti locali sia *attraverso* la stipula di accordi commerciali / industriali con produttori locali che possano garantire una massa critica importante già esistente. Il portafoglio prodotti di SDF rispetta dunque prima di tutto il profilo del mercato / paese e del cliente locale.

I mercati

Europa dei 27

L'Europa è il primo produttore mondiale di macchine agricole e ha un surplus di capacità produttiva rispetto alla domanda interna che le consente di essere esportatrice di prodotto verso le altre aree geografiche.

L'Europa è il mercato della meccanizzazione agricola più sviluppato insieme al Nord America; infatti la domanda di prodotti a elevato contenuto tecnologico è molto alta e in costante crescita, come pure la competizione fra i vari produttori che tendono a concentrarsi sempre più per ottenere una crescita dimensionale atta a garantire una sostenibilità della profittabilità futura.

Le imprese europee sono trainate da una domanda di un prodotto tecnologicamente molto sofisticata.

Sebbene l'agricoltura sia matura e con forte ciclicità, è ancora un settore importante per le economie di quasi tutti i paesi e le aziende agricole stanno conquistando un'elevatissima produttività rispetto ai paesi in via di sviluppo.

Complessivamente la domanda di macchine agricole è destinata a crescere moderatamente per i prossimi anni ma con passo differente tra i 15 membri storici (crescita vicino allo zero) e i 12 nuovi membri (crescita sostenuta). Nel 2010 sono stati immatricolati 165.000 unità, con un alto valore medio unitario dovuto alla diffusione di macchine ad alta potenza, rispetto a un totale mondiale di circa 1.200.000 unità.

SDF è presente sul territorio con più impianti produttivi che coprono tutti i Marchi del gruppo, offrendo prodotti appartenenti alle gamme *Technology* e *Global*. A completare la dotazione di vendita, SDF garantisce un'attenzione costante alle nuove nicchie di mercato e servizi post vendita di alto livello.

La scelta distributiva è stata consolidata dalla presenza di filiali proprie sui mercati più maturi, mentre si è optato per importatori indipendenti su mercati di minore dimensione.

La rilevanza strategica della rete distributiva in un contesto così evoluto, ha spinto SDF a focalizzarsi in maniera particolare su questa leva.

Cina

La Cina ha rappresentato negli ultimi dieci anni un fenomeno di gigantismo straordinario: tra le nazioni più popolate del mondo, con tassi di crescita a due cifre costanti è tra i più importanti produttori agricoli mondiali.

L'industrializzazione del paese, condotta a tappe forzate, ha creato forti squilibri interni a causa di grandi flussi migratori dalla campagna ai grandi centri urbani, che non hanno ancora trovato un corretto bilanciamento.

Nel 2010 sono state immatricolate 295.000 macchine agricole che coprono solo in parte la ben più alta domanda potenziale di meccanizzazione. Le autorità locali conoscono bene il trend e lo sostengono attraverso sussidi per la meccanizzazione, privilegiando inoltre la produzione manifatturiera interna a scapito dell'importazione.

I maggiori produttori mondiali del settore conoscono bene il potenziale esistente in Cina e hanno avviato negli ultimi dieci anni piani molto aggressivi di investimento, scegliendo la strada già nota delle produzioni, e distribuzioni, spesso in joint-venture con imprese locali.

La Cina è per SDF un mercato di importanza strategica e ha pertanto costituito una *joint venture* con una società locale per la produzione delle tre gamme di prodotto, tutte commercializzate con marchio DEUTZ-FAHR. Per la gamma Basic la JV si avvarrà della gamma prodotto esistente del partner cinese, già caratterizzata per un elevato livello competitivo, mentre per le gamme *Global* e *Technology* è in programma una localizzazione produttiva con trasferimento tecnologico, il tutto in una nuova fabbrica che si collocherà ai vertici del settore in termini di tecnologia installata.

Due leve importanti e ancora tutte da sviluppare saranno rappresentate dai servizi post-vendita e di finanziamento la cui domanda crescerà parallelamente alla diffusione di prodotti sempre più tecnologicamente avanzati.

India

Sebbene l'economia indiana prosegua nella sua corsa alla modernizzazione, il settore agricolo, che nel 2009 ha generato circa il 18% del PIL, rimane una componente critica nel processo di crescita del paese; inoltre buona parte della popolazione vive in aree rurali dove si concentra anche la maggior parte della popolazione attiva che dedica il proprio lavoro alla produzione agricola.

In India, nel 2010, sono state immatricolate 462.000 unità, ma l'investimento pro-capite rispetto al potenziale di terra arabile è ancora molto basso. Ciò è dovuto, in larga parte, alla povertà degli agricoltori, alla difficoltà degli stessi ad avere accesso al credito e all'utilizzo di metodi di coltivazione di basso livello tecnico.

I produttori locali offrono ancora macchinari arretrati per i canoni occidentali sebbene si stiano progressivamente evolvendo. Alcuni di essi iniziano anche a esportare i propri prodotti, soprattutto dove vi è richiesta di macchinari a bassissimo costo come in Africa.

In questo contesto anche le imprese multinazionali sono state spinte a effettuare ingenti investimenti in impianti produttivi volti a trarre vantaggio dal potenziale del mercato interno e dai minori costi industriali.

SDF già dal 1996 è presente in India con un proprio stabilimento per la produzione di motori e trattori della Gamma Global e Gamma Basic; tali trattori sono prodotti sia per il mercato interno che per i mercati esteri.

Grande impegno si è profuso nella creazione di una rete distributiva e di assistenza che a oggi rappresenta ancora una sfida tutta da giocare.

Il focus sui servizi da offrire alla clientela prevede una particolare attenzione agli strumenti e supporti finanziari in un sub-continente che ha visto la nascita del fenomeno del micro-credito.

CIS

Il mercato delle macchine agricole dell'area CIS, trascinato nell'ultimo decennio dalla crescita della domanda di prodotti agricoli e da un invecchiamento del parco macchine esistenti e in produzione, rappresenta un'area di grande interesse per i produttori occidentali. Nel 2010 sono state immatricolate circa 40.000 unità ma il potenziale del mercato è decisamente maggiore: secondo gli analisti, la semplice introduzione di una maggiore meccanizzazione e di alcune soluzioni già sperimentate con successo in altri paesi potrebbero portare, nella sola Russia, a un incremento di più del doppio della produzione agricola. Il grande limite allo sviluppo in questa regione è rappresentato dal protezionismo verso i produttori locali, oramai in uno stato di arretratezza tecnologica difficilmente sostenibile a

lungo termine. È per questo motivo che i principali produttori internazionali di macchinari agricoli si stanno attrezzando per produrre localmente.

Data l'estensione terriera e la presenza di imprese agricole di importanti dimensioni, la domanda di trattori è orientata sempre più all'alta potenza.

SDF è presente in JV con un sito di assemblaggio di trattori e in futuro anche di mietitrebbiatrici. I prodotti venduti sul territorio Russo e CIS sono le gamme Global e Technology.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Si prevede che dal 2000 al 2050 la domanda di prodotto agricolo destinato al consumo alimentare aumenterà all'incirca del 70% -100%. A ciò, in termini di capacità di offerta, bisognerà sommare la domanda di prodotto agricolo per la produzione di bioenergie, con tassi di crescita a due cifre.

I fattori che daranno origine al suddetto incremento nella domanda di prodotto agricolo sono sostanzialmente due:

- a) si verificherà l'aumento della popolazione mondiale che crescerà in 40 anni del 33% passando da 7 a 9,3 miliardi di persone;
- b) il cambiamento degli stili alimentari nei paesi in via di sviluppo, dove grazie all' atteso incremento del potere di acquisto, vi sarà una maggior richiesta di cibo a più alto valore aggiunto.

Questa esplosione di domanda di prodotto agricolo sarà però vincolata da una superficie agricola arabile pressoché non espandibile. Sarà dunque questa la grande sfida per l'agricoltura: sostenere un raddoppio della domanda a parità di risorse naturali disponibili.

La via da seguire sembra essere quindi una sola: aumentare la produttività. Le leve per ottenere ciò sembrano essere le seguenti: estendere l'utilizzo della meccanizzazione agricola soprattutto nei paesi in via di sviluppo, un maggior ricorso alle biotecnologie(OGM), la diffusione di fertilizzanti e impianti per l'irrigazione.

Per quanto riguarda la meccanizzazione agricola, SAME DEUTZ-FAHR si sta preparando a giocare un ruolo da protagonista nello scenario globale. Lo sviluppo a medio termine di SDF si articola in tre strategie complementari

La strategia prodotto

- consolidare e rafforzare la leadership tecnologica. Ciò è indispensabile per soddisfare le richieste dei mercati più evoluti come Europa e Nord

America, ma allo stesso tempo per mantenere costantemente una barriera all'entrata, consistente in una differenziazione dei propri prodotti rispetto a quelli dei produttori di macchinari agricoli presenti nei paesi in via di sviluppo con una maggior vocazione all'esportazione

- offrire una gamma di prodotti destinati sia ai mercati evoluti che a quelli in via di sviluppo, ad alto contenuto tecnologico ma dal costo particolarmente competitivo
- sviluppare dei prodotti specifici per i paesi in via di sviluppo con costi di produzione estremamente contenuti, progettati sfruttando quella parte del patrimonio tecnologico di SDF ormai non più richiesta nei paesi sviluppati o utilizzando la componentistica tutt'ora in produzione presso i partner di SDF presenti nei mercati locali.

La strategia mercato

- rafforzare la propria presenza in Europa, principale mercato per SDF, area per cui però non si prevedono forti tassi di sviluppo.
- penetrare nei mercati in via di sviluppo, in primis Cina, India, Russia e Africa, espandendo e consolidando una posizione ancora non particolarmente radicata, per poter trarre beneficio dal previsto, significativo aumento della domanda.

La strategia industriale

- mantenere il centro decisionale, produttivo e di ricerca e sviluppo in Europa, ciò in termini di principali siti produttivi, vocati soprattutto alla produzione di macchine a media e alta tecnologia.
- installare dei siti produttivi nei principali mercati in via di sviluppo per trarre beneficio dai minori costi di produzione e aumentare la capacità produttiva globale di SDF

La storia di SDF è iniziata 85 anni fa grazie all'intelligenza e alla passione per il lavoro del suo fondatore l'ing. Francesco Cassani, caratteristiche che ancor oggi sono ben presenti negli attuali azionisti e in tutti i collaboratori. Questi valori, ormai radicati nel patrimonio genetico dell'azienda, saranno il fattore di spinta principale affinché SAME DEUTZ-FAHR continui nel suo percorso di crescita globale nell'arco del ventunesimo secolo, ricordando che la nostra missione è «diffondere nel mondo trattori, motori diesel e macchine agricole che siano riconosciuti dai clienti come eccellenti per affidabilità, prestazioni e servizio affinché contribuiscano a rendere meno faticoso e più produttivo il loro lavoro».

RIASSUNTO

Si prevede che dal 2000 al 2050 la domanda di prodotto agricolo destinato al consumo alimentare aumenterà all'incirca del 70%-100%. A ciò, in termini di capacità di offerta, bisognerà sommare la domanda di prodotto agricolo per la produzione di bioenergie, con tassi di crescita a due cifre.

Ciò accadrà a causa dell'aumento della popolazione mondiale che passerà da 7 a 9,3 miliardi di persone e al cambiamento degli stili alimentari nei paesi in via di sviluppo che richiederanno cibo a valore aggiunto sempre maggiore. La principale via da seguire per soddisfare quest'aumento di domanda, a parità di superficie agricola che non è espandibile, sarà necessariamente un aumento di produttività dell'agricoltura attraverso una maggiore meccanizzazione agricola, un più alto ricorso alle biotecnologie, la diffusione di fertilizzanti e pesticidi ed impianti per l'irrigazione.

SAME DEUTZ-FAHR si sta preparando a giocare un ruolo da protagonista in questo nuovo stimolante scenario mondiale, attraverso l'implementazione di tre strategie tra loro complementari: una gamma di prodotto poliedrica, pensata sia per i paesi sviluppati che quelli in via di sviluppo, una presenza commerciale nei principali mercati agricoli del mondo e una allocazione industriale che prevede una presenza di impianti produttivi globale.

ABSTRACT

It is forecast that between the years 2000 and 2050 the demand for agricultural produce destined for human consumption will increase by 70-100%. In terms of total supply capacity, we must also add the demand for agricultural produce for the production of bio-energies with double-figure growth rates.

This will be a consequence of an increase in the world's population, rising from 7 to 9.3 billion people, and the change in diet in developing countries, which will call for food with an increasingly greater added value. Given that no expansion is possible of farmed areas, meeting this increase in demand will necessarily call for an increase in agricultural productivity through greater farming mechanisation, higher use of biotechnologies, the efficient use of fertiliser, pesticides and irrigation systems.

SAME DEUTZ-FAHR is preparing itself to play a leading role in this stimulating new world scenario, by putting three complementary strategies in place: a versatile range of products designed both for developed and developing countries, a commercial presence on the world's major agricultural markets and an industrial strategy that will see our production facilities all over the globe.

BIBLIOGRAFIA

- AA.VV. (2009): *The state of Agricultural Commodity Markets*, FAO, Roma.
 AA.VV. (2002): *World agriculture: towards 2015/2030*, FAO, Roma.
 AA.VV. (2006): *World agriculture: towards 2030/2050*, FAO, Roma.
 AA.VV. (2009): *How to Feed the World in 2050?*, FAO, Roma.
 AA.VV. (2010): *Agriculture Policies in OECD Countries*, OECD, Parigi.

- AA.VV. (2010): *OECD-FAO Agriculture Outlook 2011-2020*, OECD, Parigi.
- AA.VV. (2011): *Crop Prospects and Food Situation*, FAO, Roma.
- AA.VV. (2011): *Economic Report. Agricultural Machinery*, VDMA.
- AA.VV. (2011): *OECD-FAO Agricultural Outlook 2011*, OECD, Parigi.
- AA.VV. (2011): *The state of food and agriculture, Woman in agriculture*, FAO, Roma.
- BRUINSMA J. (2009): *The resource outlook to 2050. by how much do land, water and crop yields need to increase by 2050?*, FAO, Roma.
- CARBONE T. (2011): *Meno aziende ma più grandi*, «Terra e Vita», n. 27, anno LII.
- CASATI D. (2009): *Il grano e i cereali nel quadro della sicurezza alimentare globale*, Accademia dei Georgofili, Firenze.
- CASATI D. (2010): *Lo stato dell'agricoltura nel mondo*, Rapporto sullo stato dell'agricoltura, INEA, Roma, pp. 7-12.
- CASATI D. (2011): *Lo stato dell'agricoltura nel mondo*, Rapporto sullo stato dell'agricoltura, INEA, Roma.
- CASATI D. (2011): *Le superfici possono ricominciare a salire*, «Terra e Vita», n. 35, anno LII.
- CINCOTTA R.P., GORENFLO L.J. (2011): *Human Population*, «Springer ecological studies», n. 214, Washington.
- FRASCARELLI A. (2011): *Il mercato sostenuto traina la ripresa*, «Terra e Vita», n. 36, anno LII.
- FRASCARELLI A. (2011): *2014-20: taglio del 10% sulla Pac*, «Terra e Vita», n. 27, anno LII.
- GILLIS J. (2011): *Food for a Warming Planet*, «The New York Times», June 13 2011.
- JONES W. (2010): *OECD-FAO Agriculture Outlook investment Prospects*, OECD, Parigi.
- MCNEELY J.A., SHERR S.J. (2003): *Ecoagriculture. Strategies to Feed the World and save wild Biodiversity*, Island press, Washington.
- MCNELLIS P.E. (2009): *Foreign investment in developing country agriculture – The emerging role of private sector finance*, FAO, Roma.
- MEHTA A. (2010): *World Agricultural Equipment Freedonia Group*.
- PANTINI D. (2011): *Pac post-2013 quale impatto sul consumo di fertilizzanti?*, «Terra e Vita», n. 23, anno LII.
- SASSI M. (2011): *I mercati dei prodotti agricoli nei nuovi scenari mondiali*, «Agriregionieuropa», n. 25, a. 7.
- TREBBIA G. (2011): *La corsa pazzo alle bioenergie*, «Terra e Vita», n. 23, anno LII.