

PAOLO DE CASTRO*

Il sistema agroalimentare italiano dopo la PAC

Lettura tenuta il 17 gennaio 2014

Con la definitiva approvazione della nuova PAC, il sistema agroalimentare europeo e italiano si appresta a iniziare un nuovo settennato di programmazione (fino al 2020) con nuove risorse e nuovi strumenti per affrontare le numerose e molteplici sfide che attendono le imprese e che derivano da uno scenario mondiale radicalmente cambiato e in continua evoluzione.

Si tratta di un momento “cruciale” per il sistema agroalimentare italiano, stretto tra una crisi economica interna, che non sembra aver voglia di allentare la morsa, e un contesto internazionale in forte progressione e sviluppo, sia per quanto riguarda la pressione competitiva delle imprese concorrenti sia in merito alla forte crescita dei consumi alimentari delle popolazioni straniere.

Se il momento è importante per il sistema agroalimentare italiano, ciò significa che la situazione è rilevante per l'intero Paese, dato che la filiera agroalimentare rappresenta un vero e proprio asset per l'Italia. Il suo valore aggiunto è prossimo ai 120 miliardi di euro, pari all'8,7% del Prodotto Interno Lordo (PIL) nazionale. Per dare un'idea delle proporzioni, basti pensare che l'intera industria manifatturiera realizza circa il 16,5%, le costruzioni il 6%, i trasporti il 5,6%. Se poi si considera anche l'indotto generato dall'intera filiera, l'incidenza sul PIL si avvicina al 14%. Ancor più evidente è il peso della filiera sull'occupazione totale che ha raggiunto quota 13,2%, superando i 3,3 milioni di occupati, in deciso aumento rispetto al 2006 quando il medesimo valore si attestava sul 12,6% (fig. 1).

* *Presidente Commissione Agricoltura e Sviluppo Rurale del Parlamento Europeo*

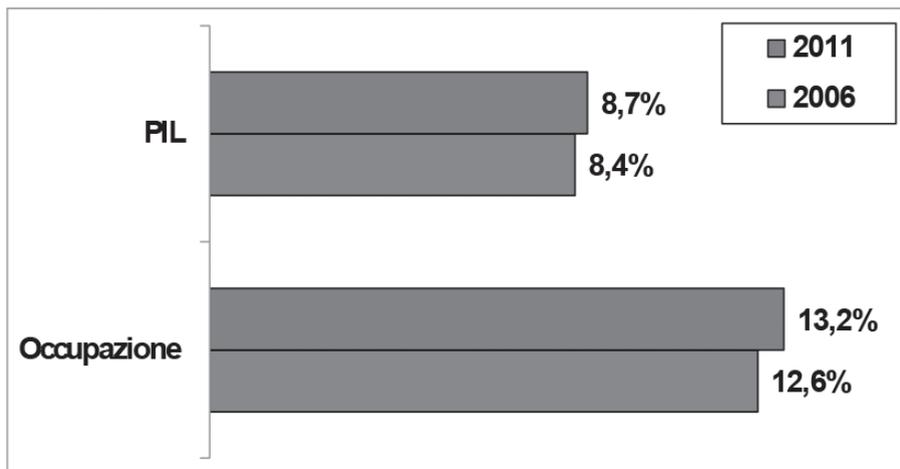


Fig. 1 *Peso della filiera agroalimentare italiana sull'economia italiana: PIL e occupazione.*
 Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat e Eurostat

Purtroppo, all'interno della filiera, l'anello più debole è rappresentato dall'agricoltura. Le motivazioni alla base di tale debolezza sono diverse e soprattutto di natura strutturale. La forte polverizzazione che contraddistingue l'agricoltura italiana – associata a una scarsa concentrazione e organizzazione produttiva e commerciale – riducono il potere contrattuale degli agricoltori all'interno della filiera e nei confronti dei diretti interlocutori (industria e distribuzione).

È interessante osservare come l'indice di concentrazione delle prime 10 imprese di ogni settore (CR10) aumenti significativamente passando dalla fase agricola fino alla Grande Distribuzione Organizzata. L'indice, che rappresenta il peso del fatturato delle prime 10 imprese sul fatturato complessivo del settore, è molto basso nel settore primario (meno del 4%) dove, secondo i dati dell'ultimo censimento agricoltura, operano più di 1,6 milioni di imprese, prevalentemente di piccola dimensione e di cui circa un milione effettuano vendita di prodotti aziendali. Più concentrato appare il comparto dell'industria alimentare, dove le prime dieci imprese realizzano circa il 18% del fatturato alimentare italiano (le prime quattro, il 10%) (tab. 1).

Il forte "sbilanciamento" del grado di concentrazione all'interno della filiera emerge in maniera evidente nella fase distributiva a libero servizio, dove l'indice raggiunge quota 72%, con le prime tre imprese che detengono il 34% del fatturato del settore. È chiaro quindi come una grande catena distributiva, in virtù delle dimensioni aziendali e della rilevante capacità di acquisto, sia in

	NUMERO DI IMPRESE (2010)	CR10 (2011)
Agricoltura*	1.037.211	3,6%
Industria alimentare e di trasformazione	57.135	17,9%
Commercio all'ingrosso	87.182	15,5%
Dettaglio tradizionale	105.896	n.d.
Distribuzione a libero servizio (di cui Distribuzione Moderna)	50.974 (29.366)	72,3%
Ristorazione	249.617	n.d.

*Nel computo sono state considerate solo le aziende che effettuano vendita di prodotti.

Tab. 1 *Numero di imprese e indice di concentrazione nelle diverse fasi della filiera agroalimentare.*

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat, Eurostat, Federdistribuzione italiana

grado di detenere un forte potere contrattuale su imprese agricole e alimentari mediamente di ridotte dimensioni.

Un confronto con i competitor europei (fig. 2) permette di capire quale sia la reale distanza tra il tessuto produttivo agricolo italiano e quello di Francia, Germania, Regno Unito e Spagna. Il raffronto mette in luce una marcata differenza dimensionale tra l'azienda agricola media italiana e le aziende degli altri Paesi considerati, sia in termini di superficie media sia di valore della produzione per azienda. Nel primo caso si osserva come in Spagna, che per tipologie di produzioni agricole è il Paese che probabilmente più si avvicina al modello italiano, la superficie media per azienda è tre volte quella italiana. In Francia e Germania questo valore sale ulteriormente oltre i 50 ettari per azienda, fino ai 78,6 ettari del Regno Unito, dove tuttavia il dato è parzialmente distorto dalle grandi superfici a prati e pascoli. Il quadro si ripete, sebbene con alcune posizioni invertite, analizzando la dimensione economica media delle imprese agricole che rispecchia in buona parte la dimensione podereale. Il valore della produzione medio delle aziende italiane (26.000 euro) è, infatti, poco più della metà del valore spagnolo (40.000 euro) e sensibilmente inferiore a quelli di Regno Unito, Francia e Germania.

Gli effetti negativi legati alla polverizzazione delle aziende sono ulteriormente acuiti dalla ridotta concentrazione dell'offerta produttiva e dalla scarsa organizzazione commerciale che giocoforza discende da tale deficit strutturale. Secondo i dati dell'ultimo censimento, emerge infatti come solamente il 25% delle imprese agricole che producono per il mercato (poco più di 1 milione di aziende) conferiscono la maggior parte della loro produzione a organismi associativi (fig. 3).

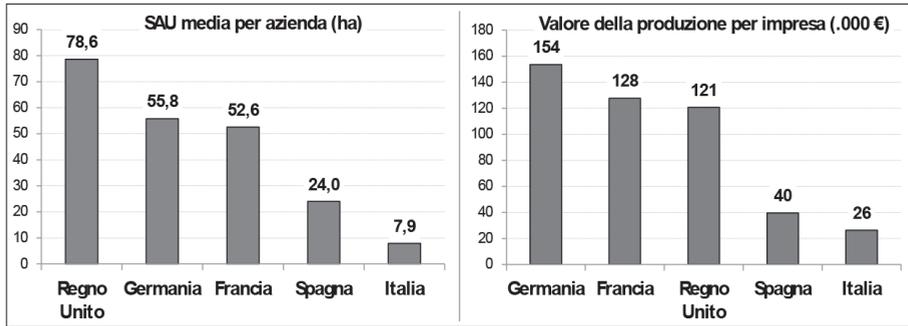


Fig. 2 Superficie media e valore della produzione per impresa agricola – confronto con i principali competitor in Europa (ettari e .000 €, 2010). Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Eurostat

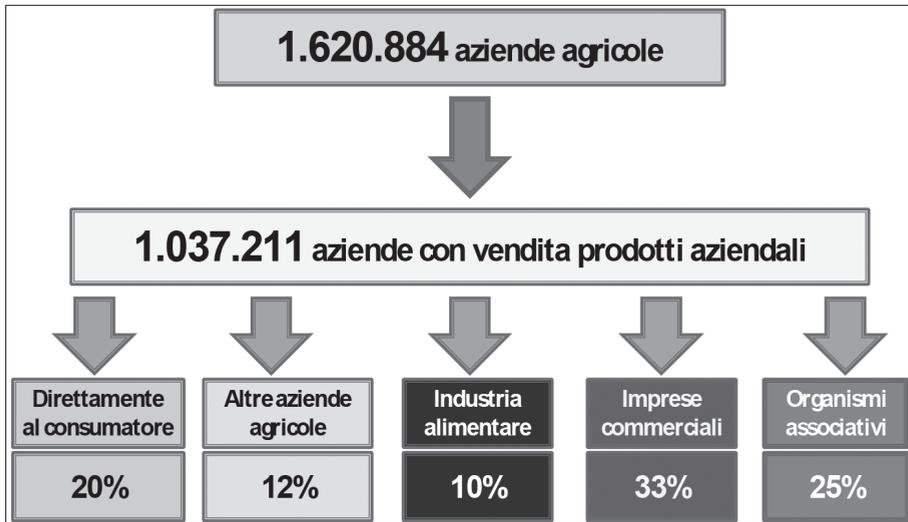


Fig. 3 Le modalità di vendita delle aziende agricole italiane (2010). Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat

Gli effetti di questi punti di debolezza dell'agricoltura italiana sono facilmente riscontrabili nell'andamento del reddito delle imprese agricole. Comparando l'indice del reddito agricolo con l'andamento dei prezzi dei prodotti agroalimentari (FAO Food Price Index), si evince come l'Italia denoti un trend decrescente del reddito agricolo anche negli anni in cui i prezzi sono in aumento. Fatto 100 il valore al 2005, sette anni dopo il reddito agricolo è sceso fino a 60, contro valori che in Francia e Germania sono all'opposto sensibilmente cresciuti (fig. 4).

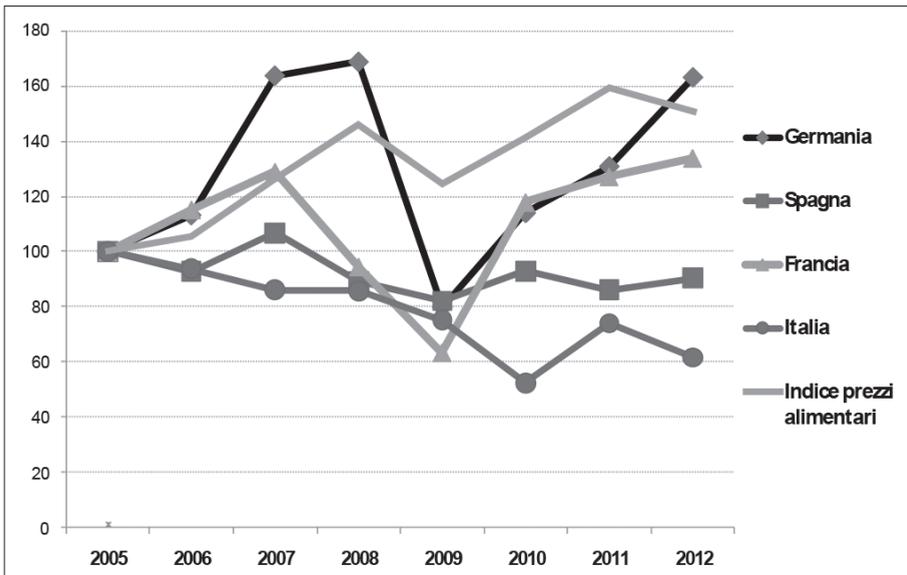


Fig. 4 Andamento del reddito agricolo rispetto al trend dei prezzi agroalimentari (2005=100) in Italia e principali Paesi Ue. Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Eurostat e FAO

Seppure in misura minore, come già riscontrato per l'agricoltura, anche le imprese alimentari italiane appaiono sottodimensionate rispetto alle aziende europee, sia in termini di valore della produzione che di numero di occupati per impresa. Se, infatti, in Italia il valore della produzione medio si aggira intorno ai 2 milioni di euro, in Germania un'impresa alimentare mediamente realizza una produzione più che doppia, mentre nel Regno Unito il valore supera i 13 milioni di euro. In maniera speculare, anche il numero di occupati segue la dimensione media aziendale con un valore di circa 8 occupati in Italia, 27 in Germania e 52 nel Regno Unito. In Francia e Spagna le differenze sono meno marcate ma il tessuto produttivo è comunque costituito da aziende più strutturate rispetto a quelle italiane (fig. 5).

In Italia le imprese più dimensionate (con più di 50 addetti) realizzano il 60% del fatturato complessivo ma rappresentano solamente l'1,5% del numero totale di imprese alimentari. Al contrario, le piccole imprese (con meno di 10 addetti), sono oltre 50.000 (87% del totale) e costituiscono la gran parte del sistema produttivo alimentare italiano, pur realizzando solamente il 12% del fatturato di settore.

Anche in questo caso, la ridotta presenza di imprese più strutturate rappresenta un limite evidente nella capacità di internazionalizzazione dell'in-

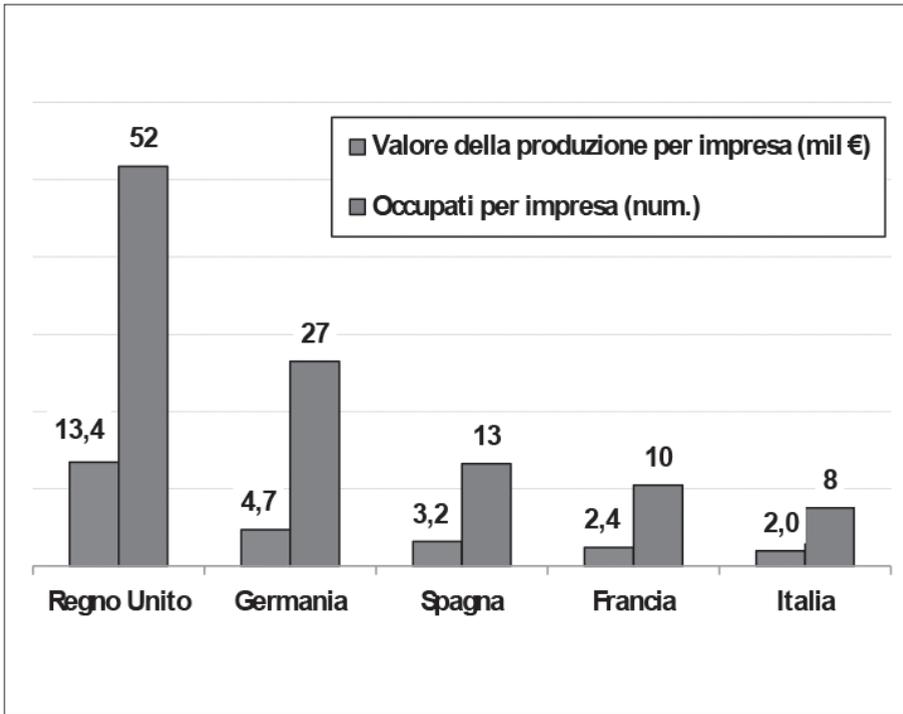


Fig. 5 Valore della produzione e numero medio di occupati per impresa alimentare – confronto con i principali competitor in Europa (2010). Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Eurostat

dustria alimentare italiana. Si pensi infatti che, pur a fronte di una crescita nelle esportazioni di quasi il 70% in dieci anni (nel 2012 il valore dell'export agroalimentare italiano si è avvicinato ai 32 miliardi di euro), la propensione all'export della nostra industria alimentare è inferiore a quella dei nostri principali competitor europei.

L'Italia, infatti, si colloca al terzo posto in termini di esportazioni alimentari complessive e di incidenza sull'export extra-EU dell'Unione, ma è solamente quinta, dietro anche a Spagna e Regno Unito come rapporto delle esportazioni sul fatturato, nonostante il valore sia cresciuto negli ultimi anni (fig. 6).

Una comparazione tra Italia e Germania in termini di export alimentare mostra una volta di più gli effetti che il gap strutturale implica sulla nostra competitività (tab. 2). In termini di valori esportati, dalla tabella successiva emerge chiaramente come la Germania superi abbondantemente l'Italia in tutti i settori presi in esame a esclusione del comparto delle bevande alcoliche,

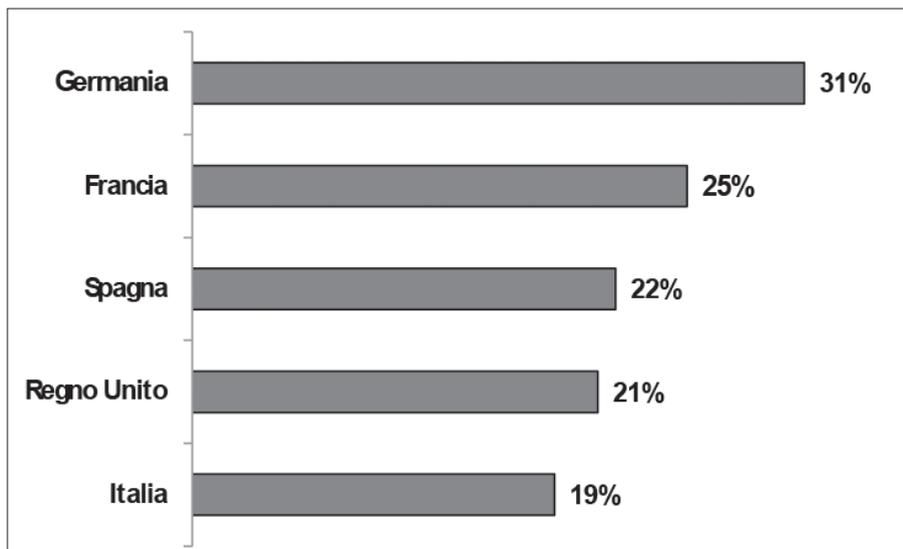


Fig. 6 Propensione all'export dell'industria alimentare e bevande nei principali produttori europei (2011, propensione all'export = export/fatturato). Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Eurostat-Comext e Associazioni nazionali dell'industria alimentare

	ITALIA	GERMANIA	ITALIA	GERMANIA
	MIL €	MIL €	€/KG	€/KG
Carni fresche e preparate	2.444	9.658	3,55	2,43
- di cui Carni preparate	1.251	2.233	6,97	4,04
Prodotti lattiero-caseari	2.203	7.494	2,89	1,34
- di cui Formaggi	1.976	3.528	6,59	3,14
Caffè, tè, spezie	1.060	2.389	6,59	3,90
Cacao e cioccolata	1.301	3.574	5,00	3,80
Prodotti da forno	1.443	2.872	3,41	2,38
Bevande alcoliche (€/L)	5.001	2.093	2,03	1,05

Tab. 2 Confronto Italia-Germania sulle esportazioni alimentari: valori e prezzo medio all'export per prodotto (2012). Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Comext

grazie principalmente alla forte specializzazione italiana sul vino (complessivamente la Germania esporta circa 55 miliardi di euro di prodotti alimentari contro i 26 dell'Italia). Se in termini quantitativi il gap tra i due Paesi sembrerebbe incolumabile, in termini qualitativi i ruoli tendono a invertirsi. I dati sul valore medio unitario all'export di alcuni prodotti mettono in luce un differenziale di prezzo significativo a favore dell'industria alimentare italiana. Dalle carni fresche e preparate, ai formaggi, passando per caffè e il dolciario, in media l'Italia fa registrare valori medi all'export molto più elevati, espres-

sione di un diverso livello qualitativo e pertanto di un generale apprezzamento di mercato per le produzioni italiane rispetto a quelle tedesche. Tuttavia, questo posizionamento più alto di prezzo non sembra comunque sufficiente a controbilanciare le minori vendite oltre frontiera delle nostre imprese.

Questi pochi ma emblematici numeri sono sufficienti a delineare i punti di forza e di debolezza con i quali il nostro sistema agroalimentare si appresta ad affrontare il nuovo scenario competitivo e nello stesso tempo aiutano a capire come la nuova PAC con i diversi strumenti introdotti – dal rafforzamento del ruolo delle OP agli strumenti per la gestione del rischio – rappresenti un supporto sempre più imprescindibile per la competitività delle nostre imprese agroalimentari.