



CHECK UP 2012

La competitività dell'agroalimentare italiano

Rapporto annuale ISMEA

Executive Summary



La recessione che affligge l'economia di molti paesi è entrata ormai nel quinto anno e non mostra il benché minimo segno di una fine imminente e l'Italia è uno dei paesi in cui questi problemi si stanno evidenziando con particolare incisività. Questo è il quadro di riferimento rispetto al quale, evidentemente, non sfuggono gli andamenti del settore agroalimentare. **Negli ultimi dieci anni, il Pil italiano ha registrato la crescita più bassa tra i paesi comunitari**, con un +0,3% in media ogni anno, mentre Germania, Francia, Regno Unito e Spagna mostrano tassi di variazione compresi tra l'1 e l'1,9% (+1,3% nell'UE 15 e +1,4% nell'UE 27). Se il modesto incremento rilevato nel decennio è riconducibile al debole traino dei consumi finali nazionali, nonché alle esportazioni di beni e servizi, negli ultimi cinque anni (complice la crisi del 2008-2009 e il netto peggioramento del quadro macroeconomico a partire dall'estate 2011) la spinta di queste componenti si è ridotta e in più si è aggiunta una sensibile contrazione degli investimenti fissi lordi (*capitolo 1*).

In questo quadro economico stagnante, l'agroalimentare italiano è indubbiamente penalizzato dalla dinamica della **spesa delle famiglie per i consumi finali**: nell'ultimo decennio la spesa complessiva a valori concatenati è cresciuta ben poco (+0,4% in media ogni anno), ma al suo interno i beni alimentari sono contrassegnati da un segno meno (ancora più rilevante nell'ultimo quinquennio), insieme a vestiario e calzature, arredamento e trasporti (sottoposti questi ultimi a un forte aumento dei prezzi), mentre a telefonini, computer, alberghi e ristoranti, le famiglie italiane non hanno voluto rinunciare (*capitolo 6*). Le difficoltà economiche e gli effetti del caro-vita hanno indotto le famiglie a ridurre i consumi alimentari, ritenuti in passato incompressibili, e il quadro macroeconomico attuale non fa sicuramente pensare a un'inversione di tendenza nel 2012, dato il continuo calo del potere di acquisto delle famiglie (ovvero del reddito disponibile in termini reali).

Le vendite all'estero hanno potuto in parte compensare la mancata crescita della domanda interna: **l'export italiano di prodotti agroalimentari** è cresciuto dell'8,5% nel 2011, trainato soprattutto dalla domanda extra-Ue, e del 5,1% medio annuo nel periodo 2001-2011, più di quanto registrato dall'intero export italiano (+2,9%). L'Italia è tra i paesi comunitari con i più alti tassi di crescita medi annui delle esportazioni, accanto a Polonia, che ha beneficiato dell'ingresso nell'Unione europea dal 2004, Germania, Spagna e Paesi Bassi (*capitolo 8*). Anche le importazioni tuttavia sono sensibilmente aumentate (+3,7% in media nel decennio), producendo un disavanzo agroalimentare in crescita che ha oltrepassato i 10 miliardi di euro nel 2011.

Per il 2012, in presenza di un rallentamento della crescita e del commercio mondiale, i primi cinque mesi evidenziano un minore dinamismo delle esportazioni agroalimentari, oltre che una flessione dell'import conseguente alla debole domanda interna, anche se l'attuale e progressiva debolezza dell'euro potrebbe favorire le esportazioni italiane verso i paesi terzi. In questo senso, non può che pesare negativamente il fatto che **meno di un terzo delle nostre esportazioni ha una destinazione extra-Ue**, con un ruolo di punta dei mercati tradizionali, come Stati Uniti e Svizzera. Ancora scarsa è invece la presenza italiana nei paesi emergenti, sebbene l'export sia cresciuto soprattutto in Cina e Russia.

Al di là della soddisfazione per la recente buona dinamica delle esportazioni agroalimentari, è corretto sottolineare la **bassa propensione all'export dell'agroalimentare**, nel confronto con altri paesi. L'Italia, infatti, presenta un'incidenza delle esportazioni sulla produzione agricola e sul fatturato dell'industria alimentare rispettivamente dell'11,4% e del 17,8%, inferiore sia rispetto alla



media comunitaria e sia a quella dei principali competitor (Spagna, Francia e Germania). Inoltre, nell'ultimo decennio, l'Italia ha leggermente aumentato il proprio livello di specializzazione nelle esportazioni agroalimentari, ma ha perso competitività sui mercati internazionali, anche se di poco, e la quota di mercato nell'export mondiale di prodotti agroalimentari è scesa al 3,3% (*capitolo 7*).

Si tratta di dati che, se da un lato danno evidenza di alcuni punti di debolezza, possono anche essere letti attraverso il filtro dei margini di miglioramento e di manovra che il settore ancora potrebbe raggiungere a seguito di interventi sulle proprie criticità. E, a proposito di criticità, se ne aggiungono altre che rimandano alle carenze strutturali del settore, soprattutto quello agricolo.

L'agricoltura italiana soffre le conseguenze di una flessione strutturale della redditività. Tra i dati più significativi, vi è la **catena del valore** elaborata dall'Ismea (*capitolo 5*), che quantifica la suddivisione del valore dei beni prodotti dal settore agricolo e dall'industria alimentare, acquistati dai consumatori finali, tra coloro che, direttamente e indirettamente, entrano a far parte del processo produttivo e distributivo. Ebbene, nel 2009, per quanto riguarda la **catena del valore dei prodotti dell'agricoltura** (il riferimento è ai prodotti agricoli destinati al consumo fresco senza trasformazioni industriali e agli altri beni e servizi della branca), ogni 100 euro spesi dalle famiglie all'agricoltura restano 20 euro (*farm share*), mentre 7 euro riguardano i prodotti finali agricoli esteri. Tutto il resto, ovvero 73 euro, è destinato al settore commerciale, distributivo e del trasporto (*marketing share*, pari a 69 euro) e al pagamento delle imposte sul consumo (circa 3 euro).

Il significativo di questi dati è ancora più evidente se si considera che nel 2000, la quota trattenuta dal settore distributivo (comprese le imposte di consumo) era pari a 68 invece che 73 euro, mentre i prodotti importati incidevano per meno, pari a 6 euro, invece dei 7 attuali. Pertanto, la quota di valore assorbita dall'agricoltura si è ridotta di quasi 6 euro, passando dai 25,6 euro del 2000 ai 20 euro del 2009. La contrazione della *farm share* si è tradotta in un drastico calo del valore aggiunto agricolo (dai 18,5 euro del 2000 al 12,7 euro del 2009), a cui ha contribuito anche l'aumento dei costi intermedi (da 7,1 a 7,4 euro).

L'elaborazione della **catena del valore dei prodotti** della branca dell'**industria alimentare**, conferma la crescita dei margini di distribuzione (da 39 a 42 euro, al netto delle imposte sul consumo, da 45,8 a 48,1 comprese invece le imposte), sebbene in misura più ridotta rispetto a quanto è avvenuto per i prodotti agricoli; si ripete anche l'aumento dell'incidenza del valore dei prodotti finali acquistati all'estero (da 8,4 a 9,7 euro), mentre si contrae la quota complessivamente destinata all'industria alimentare (da 45,8 a 42,2 euro). Anche per l'industria alimentare si registra una riduzione della quota del valore aggiunto rispetto al 2000 (da 12,6 a 10,9 euro al netto delle imposte), ma ancora una volta è l'agricoltura nazionale che, nel fornire materie prime per la filiera alimentare, perde notevolmente peso, ricavando solo 6 euro a fronte degli 8,5 del 2000.

In definitiva, se è vero che nell'ultimo decennio i costi di distribuzione sono aumentati, incidendo sulla crescita del margine distributivo, è anche vero **l'agricoltura mostra una strutturale e crescente difficoltà a mantenere valore aggiunto, sia in termini relativi, rispetto al valore del prodotto finale acquistato dal consumatore, sia in termini assoluti, per un aumento dei prezzi di vendita molto più contenuto di quello dei costi di produzione.**

La **ragione di scambio** dell'agricoltura è sensibilmente peggiorata nell'ultimo decennio (*capitolo 4*). Dal 2001 al 2011, le quotazioni dei prodotti agricoli sono cresciute a un tasso medio annuo dell'1,8%, che si rapporta a un più 2,7% dei prezzi dei mezzi correnti di produzione acquistati dagli agricoltori.

Il graduale deterioramento della redditività dell'agricoltura trova conferma anche dalla contrazione del **reddito operativo** agricolo mostrata dai dati forniti dall'Eurostat (*capitolo 2*). Nell'ultimo decennio, la remunerazione rimanente all'agricoltura una volta pagati i salari, le imposte e imputati gli ammortamenti, si è ridotta a valori correnti del 68%. Includendo i contributi comunitari la riduzione appare meno marcata (-47%), ma comunque molto più elevata della media UE.

La fase agricola, oltre a registrare una netta perdita di redditività nel medio-lungo periodo, è fortemente penalizzata dall'**elevata volatilità dei prezzi alla produzione** (*capitolo 4*). A seguito del **primo shock** dei prezzi agricoli avvenuto tra la seconda metà del 2007 e la prima metà del 2008, il ritardo con cui la riduzione dei prezzi agricoli si è trasmessa ai prezzi dell'industria è stato di circa 6 mesi, mentre per i prezzi al consumo la tendenza si è invertita dopo altri 6 mesi. La trasmissione della diminuzione dei prezzi lungo la catena alimentare è stata non solo più lenta, ma anche più debole rispetto alla fase di aumento, impedendo ai consumatori di usufruire di prezzi più bassi e

frenando la risalita dei prezzi delle materie prime agricole.

Nel **secondo shock**, i prezzi agricoli sono tornati a salire dalla seconda metà del 2010. La crescita è stata particolarmente rilevante nella prima metà del 2011 per poi rallentare nella seconda metà. Ma nel 2012 è iniziata la fase discendente e, già nei primi sei mesi, l'indice dei prezzi alla produzione Ismea ha registrato un -2,5% sul corrispondente periodo del 2011, con la ragione di scambio che è tornata a diminuire a causa dei costi che continuano a crescere (+2% in media nei primi cinque mesi del 2012). Anche in questo caso, i prezzi nella fase industriale e al consumo stanno reagendo con ritardo e, sulla base dei dati a oggi disponibili, sono ancora nella fase di crescita iniziata a fine 2010; infatti, i prezzi alla produzione delle industrie alimentari, bevande e tabacchi hanno registrato nel periodo gennaio-maggio 2012 un +3,5% su base annua, mentre al consumo i prezzi degli alimenti e bevande analcoliche hanno segnato nel periodo gennaio-giugno 2012 un +2,5%.

Le cause della lenta e asimmetrica trasmissione dei prezzi lungo la filiera sono molte, ma un ruolo lo giocano sicuramente l'eccessiva numerosità degli operatori che si muovono lungo la filiera, il diverso potere contrattuale esistente tra le parti e la scarsa competitività dei canali commerciali.

Pur senza dimenticare il deterioramento del contesto macroeconomico, le indicazioni derivanti dal **confronto tra l'agricoltura italiana e quella comunitaria** danno evidenza di un settore che si potrebbe definire poco reattivo agli stimoli esterni (*capitolo 2*). Una crescita della produttività del lavoro inferiore alla media europea e una diminuzione più contenuta dell'occupazione hanno determinato un debole aumento del valore aggiunto agricolo italiano, al netto della componente prezzi. Altrettanto debole, a confronto con la media europea, è la dinamica della produzione agricola. Ma è soprattutto a valori correnti che l'agricoltura italiana mostra le peggiori performance. Il valore della produzione è risultato praticamente stabile negli ultimi dieci anni (+0,3% in media ogni anno, contro il +0,8% dell'UE 15 e il +1,3% dell'UE 27) a cui si unisce un valore aggiunto in chiara flessione per un forte incremento dei consumi intermedi.

Sul calo del reddito operativo, ha inciso non solo il netto peggioramento della ragione di scambio ma anche una crescente patrimonializzazione dell'azienda agricola che, peraltro, come prima evidenziato, non sembra avere inciso positivamente sulla produttività del lavoro. Se nel biennio 2000-2001 il costo del lavoro (cioè i salari) assorbiva il 28% del valore aggiunto agricolo, le imposte circa il 2% e il consumo di capitale (ammortamenti), circa il 34%, nel biennio 2010-2011, l'incidenza dei salari è salita al 35% e quella degli ammortamenti al 50%. Di conseguenza, la remunerazione rimanente all'agricoltore una volta pagati i salari e imputati gli ammortamenti, che nel 2000-2001 assorbiva circa il 36% del valore aggiunto, nel 2010-2011 ne fa proprio solo il 12%.

Per comprendere l'incremento della quota del valore aggiunto destinata a coprire gli ammortamenti, va segnalato un fenomeno non specifico dell'Italia, ma che si è mostrato in Italia particolarmente intenso, ovvero quello degli investimenti in agricoltura. Un'ipotesi da considerare è che buona parte di questi investimenti siano stati necessari non solo per adeguare l'assetto strutturale delle aziende ma anche per rispondere ai sempre più elevati vincoli in tema, per esempio, di sicurezza sul lavoro e di gestione ambientale. Se l'ipotesi trovasse riscontro nella realtà, appare evidente la necessità di uno sforzo da parte delle amministrazioni per individuare, d'ora in avanti, il giusto compromesso tra il doveroso rispetto dei vincoli imposti dalla normativa e la possibilità delle imprese di produrre reddito e, di conseguenza, continuare ad operare.

Nel **contesto italiano**, l'analisi conferma le difficoltà in cui versa l'intera economia italiana, anche se dalla dinamica decennale del valore aggiunto reale, a prezzi base e a valori concatenati, l'agricoltura è andata meno peggio dell'industria alimentare che a sua volta ha segnato un peggioramento più contenuto rispetto all'industria in senso stretto. Ma tale graduatoria perde di rilevanza se il confronto tiene conto della dinamica dei prezzi. Ecco che, in dieci anni, nonostante la forte volatilità dei prezzi delle materie prime agricole accentuatasi negli ultimi cinque anni, l'agricoltura mostra la performance peggiore - il valore aggiunto valutato a prezzi base a valori correnti registra una flessione medio annua dell'1,2% - mentre sia l'industria alimentare che l'industria in senso stretto si comportano meglio (rispettivamente +1% e +0,7%), in un contesto economico che ha visto i servizi crescere del 3% e il Pil del 2,5% in media ogni anno.