

L'INDUSTRIA ALIMENTARE IN ITALIA

Le performance delle imprese alla prova del Covid-19

Sintesi dei contenuti del Report ISMEA-Federalimentare

La crisi in atto è di portata ben maggiore di quella provocata dal crollo finanziario dell'autunno 2008, con attese di riduzione di PIL, export e produzione industriale più imponenti rispetto a quanto registrato una decina di anni fa. D'altro canto, proprio perché innescata da fattori di natura extraeconomica, l'attuale crisi potrebbe trovare un'uscita più rapida, almeno sotto l'aspetto commerciale e produttivo, di quella targata "Lehman Brothers", che purtroppo non ha ancora estinto i suoi effetti. Non si può dimenticare, infatti, che il PIL italiano (a prezzi costanti) ha chiuso nel 2019 ancora sotto il livello del 2007, con una capacità produttiva che permane tuttora di 20 punti rispetto al periodo pre-crisi.

L'AGROALIMENTARE PRIMA DEL COVID

Soprattutto nell'ultimo triennio, l'alimentare si è distinto come comparto fortemente dinamico, sia rispetto all'economia complessiva sia rispetto al settore manifatturiero nel suo insieme; le buone performance evidenziate dall'agroalimentare negli ultimi anni sono largamente attribuibili alla capacità di espansione sui mercati esteri e, relativamente al mercato interno, alla vivacità della domanda extradomestica. Se tra il 2007 e il 2019, la spesa domestica delle famiglie si è ridotta in termini reali di quasi 16 miliardi di euro, nonostante una ripresa nell'ultimo quinquennio, la domanda extra-domestica ha evidenziato invece una tendenza opposta con un incremento di circa 5 miliardi, raggiungendo un terzo degli oltre 250 miliardi di euro che gli italiani hanno speso, nell'ultimo decennio, in cibi e bevande.

Tuttavia, elemento trainante del settore è stato soprattutto l'export che nel quinquennio è cresciuto del 30%, toccando quota 44,6 miliardi di euro e fine 2019. Tra i prodotti più dinamici: tutte le bevande alcoliche e analcoliche, i formaggi e i latticini, preparazioni suine, in particolare salumi e insaccati, prosciutti cotti, derivati dei cereali come biscotti, dolci da ricorrenza, conserve di ortaggi.

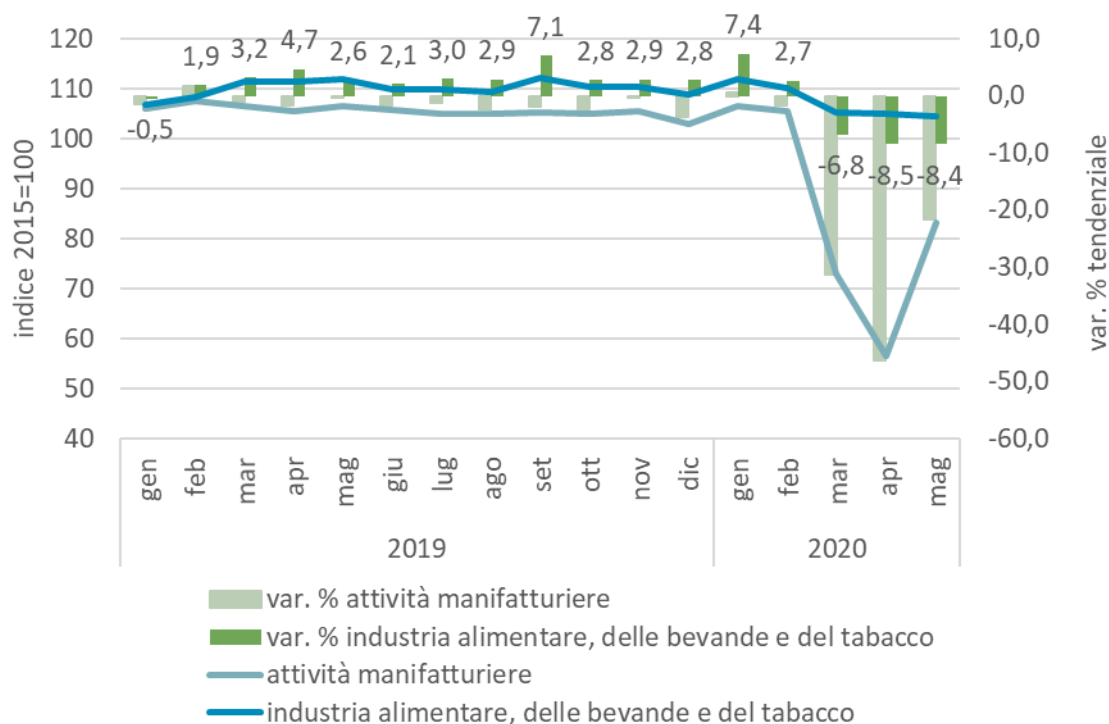
L'AGROALIMENTARE DURANTE IL COVID

L'emergenza generata dal Covid-19, si è innestata quindi su un trend particolarmente favorevole per l'alimentare. Anche se chiaramente percepita dall'industria alimentare che ha mostrato una flessione congiunturale durante la crisi, l'emergenza legata alla pandemia in atto non ha impedito ai livelli produttivi del Food & Beverage nel complesso dei primi tre mesi dell'anno di rimanere al di sopra di quelli dell'analogo periodo 2019, con un incremento dello 0,8%, contro un calo dell'11,7% del totale manifatturiero. Ad aprile e maggio si è rilevata una caduta anche per l'alimentare, pur con una minore intensità rispetto al manifatturiero.



Quanto alle esportazioni, dopo il calo di aprile (-1,5%) e il tonfo di maggio (-10,2%), a giugno è tornato ad aumentare l'export agroalimentare italiano, con un +3% su base tendenziale. Grazie alla performance particolarmente brillante dei primi due mesi del 2020 (+10,8%), il consuntivo del primo semestre 2020 tocca i 22,1 miliardi di euro, con una crescita del 3,5% su base annua. Questo risultato dimostra le doti anticicliche del comparto, soprattutto se si pensa che nello stesso periodo l'export complessivo ha perso il 15% rispetto ai primi sei mesi del 2019.

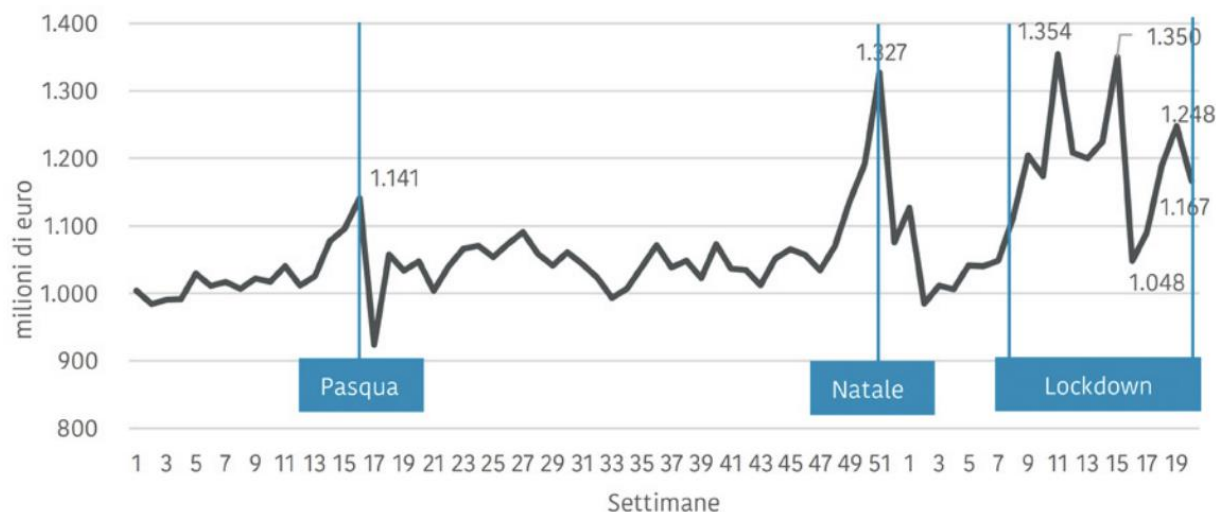
La produzione durante il Covid: Indice della produzione industriale



L'AGROALIMENTARE DOPO IL COVID

Secondo le stime elaborate dall'ISMEA, sul fronte interno, la crisi Covid-19 impatterà sul settore agroalimentare attraverso un calo dei consumi extra-domestici di circa il 39%, per un ammontare che si aggirerebbe, quindi, attorno ai 34 miliardi di euro. Questo dato non tiene conto di altri fattori di incertezza legati alla recessione economica che potrebbero influenzare la domanda delle famiglie, né degli effetti dei provvedimenti di sostegno adottati dal governo. Se si considera l'impatto d'insieme sul totale della spesa agroalimentare delle famiglie, tenendo conto dell'effetto in parte compensativo dei consumi tra le mura domestiche, la perdita potrebbe aggirarsi attorno al -10% per il 2020, pari a un valore di circa 24 miliardi di euro.

I consumi durante il Covid: andamento della spesa alimentare domestica



In sintesi:

- -34 miliardi di euro Horeca. La stima complessiva della perdita di fatturato del settore Horeca (39% del fatturato 2019), ipotizzando la riduzione del 25% della domanda da luglio a dicembre
- +13 miliardi di euro spesa domestica. Sulla base agli incrementi congiunturali rilevati (+2% a febbraio rispetto a gennaio; +15% a marzo; 0% ad aprile) e ipotizzando un progressivo rientro nei mesi successivi
- Totale impatto spesa domestica ed extradomestica 2020: -24 miliardi di euro, -10%. Oltre a un ulteriore miliardo circa a carico dell'agriturismo
- Impatto sul valore aggiunto del l'agroalimentare
 - -2,2% la flessione per il settore primario
 - -2,2% la flessione per l'industria alimentare, delle bevande e del tabacco
 - -7,7% la flessione per la pesca e l'acquacoltura

LA CATENA DEL VALORE

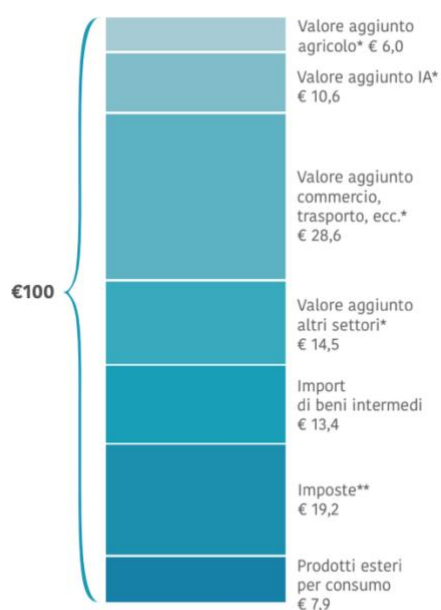
L'emergenza sanitaria ha ulteriormente evidenziato gli ostacoli e problemi che interessano il settore agroalimentare tra cui la ripartizione del valore lungo la filiera. L'elaborazione della catena del valore dell'ISMEA evidenzia un sistema di creazione del valore caratterizzato: strutturale dipendenza dall'estero per i fattori di produzione; eccessivo numero di operatori lungo la filiera; asimmetrie dovute al diverso potere contrattuale degli attori coinvolti e da una generale bassa competitività. Le ultime analisi mostrano che negli ultimi anni anche l'industria alimentare soffre di problemi strutturali e debolezza contrattuale nei rapporti di filiera, risentendo delle oscillazioni e della concorrenza sui mercati. Le ultime osservazioni indicano un ridimensionamento del poter contrattuale della Grande Distribuzione Organizzata, ribadendo che le relazioni

nella filiera sono ancora un argomento critico da affrontare con determinazione. In questo modo dei 100 euro spesi dal consumatore, il margine operativo netto in capo all'imprenditore agricolo risulta inferiore ai 2 euro non molto distante dal margine netto dell'imprenditore della trasformazione alimentare (2,3 euro).

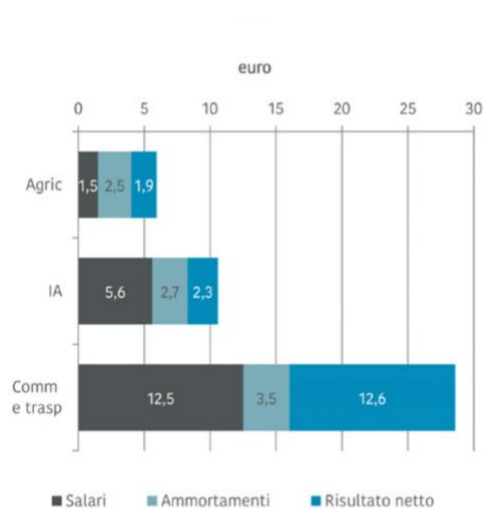
In prospettiva, sarà necessario verificare se la necessità di operare in un contesto assolutamente nuovo e stressante, come quello generato dall'emergenza sanitaria, possa avere contribuito a stimolare forme organizzative e commerciali da parte delle aziende agricole e delle imprese alimentari in grado di modificare sensibilmente l'organizzazione e la struttura delle filiere nazionali.

Catena del valore dei prodotti alimentari trasformati e delle bevande

SCOMPOSIZIONE DELLA SPESA FINALE DOMESTICA



SCOMPOSIZIONE DEL VALORE AGGIUNTO DEI SETTORI COINVOLTI



* Valore aggiunto al netto dei contributi e delle imposte. **Imposte sui prodotti, sulla produzione, IVA
Fonte: Elaborazione ISMEA su dati ISTAT e EUROSTAT, anno di riferimento 2016

LA PERFORMANCE ECONOMICO-FINANZIARIA DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

Al fine di offrire una valutazione della capacità di tenuta dell'industria alimentare italiana, anche in relazione all'appartenenza alle diverse aree territoriali e ai differenti comparti, sono state analizzate le performance e la struttura economico-finanziaria di un campione di aziende del settore costituito da 6.400 imprese con bilancio presenti nella banca dati Aida BvD.

L'analisi condotta sui bilanci conferma il trend positivo del settore agroalimentare italiano nel quinquennio 2014-2018, con il fatturato del campione che è passato da 81,2 miliardi ai 93,4 miliardi di euro (+15%) a valori

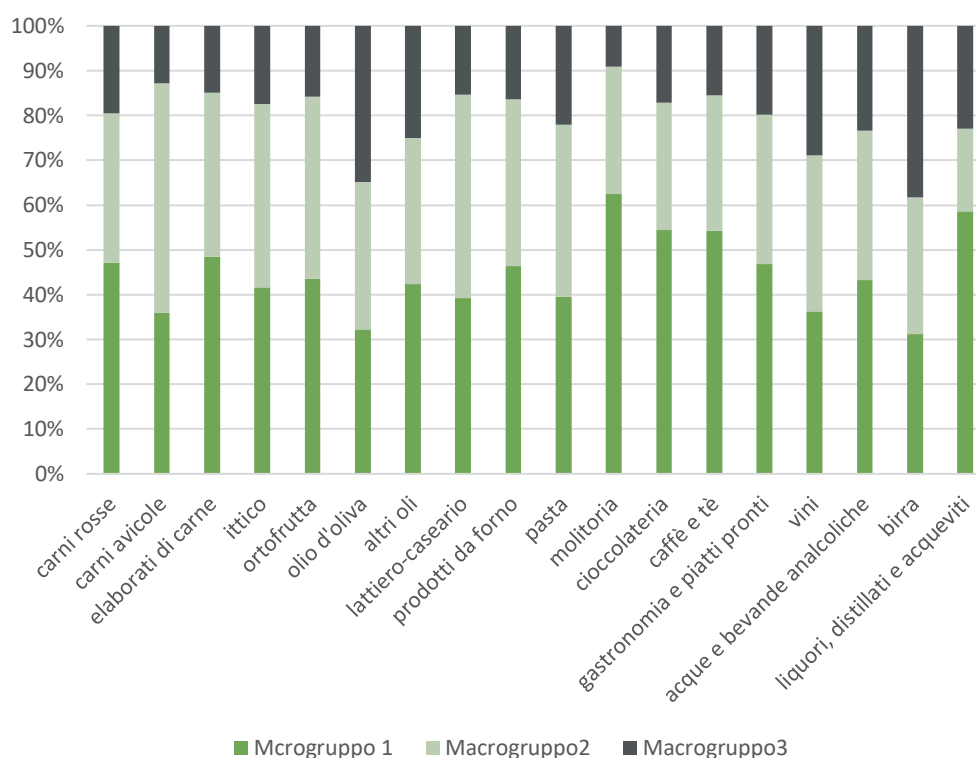
correnti. Il confronto territoriale evidenzia una crescita del fatturato differenziata, nel quinquennio, favorevole alle imprese del Mezzogiorno (+17,1%) rispetto a quelle del Centro-Nord (+14,7%).

La valutazione del grado di robustezza e di capacità di reazione del sistema produttivo agroalimentare italiano è stata effettuata mediante l'analisi di alcuni indicatori quali: indicatori di redditività (ROI e ROE), solvibilità (indice di liquidità e indice di disponibilità) e solidità finanziaria (grado di Indipendenza da terzi e Indice di copertura globale delle immobilizzazioni) da cui è stato calcolato un indicatore sintetico.

L'indicatore sintetico, elaborato da Ismea, ha consentito di classificare le imprese del campione in otto gruppi riconducibili, a loro volta, a tre macro-gruppi caratterizzati da un diverso livello di performance e da differenti problematiche:

- nocciolo duro, ossia un'ampia area produttiva dell'impresa alimentare italiana (42%) che per caratteristiche di redditività, solidità e liquidità garantisce una notevole capacità di tenuta anche in situazioni di crisi shock come quella cui stiamo assistendo;
- la terra di mezzo, pari al 36% del campione che presenta qualche problema di liquidità e/o di esposizione debitoria che potrebbe degenerare a seguito della situazione di stress, conseguente agli eventi relativi alla crisi Covid-19.
- il ventre molle del sistema agroalimentare italiano, corrispondente al 21% del campione, che evidenzia un alto livello di vulnerabilità e che potrà essere colpito in maniera più rilevante dalle difficoltà conseguenti alla crisi Covid-19.

Ripartizione delle imprese per macro-gruppi, distinta per settore (%)



Con riferimento ai settori, si evidenzia quanto segue:

- Molitoria, liquori, cioccolateria, caffè sono i settori che hanno una quota maggiore di imprese “ad alta resistenza”, mentre birra e olio d’oliva sono quelli che hanno la maggiore quota d’imprese in area critica;
- Situazioni di forte difficoltà sono legate ai limiti di una struttura produttiva di dimensioni limitate: le imprese con un numero di dipendenti tra 50 e 249 sono mediamente più forti di quelle delle altre classi; mentre più di un quarto delle imprese fino a 9 dipendenti ha elementi di vulnerabilità (27%). Questa percentuale si riduce sensibilmente nelle imprese più grandi, fino a scendere all’8,6% in quelle con più di 250 addetti;

Segnali incoraggianti emergono a livello territoriale, innanzitutto non si osservano grandi differenze nella stima del grado di resistenza alle crisi; anzi, nel Mezzogiorno l’area delle imprese più robuste è addirittura più ampia, sia pur di poco, includendo il 45% delle imprese a fronte del 42% del Centro-Nord.

