

Executive Summary

Capitolo 1 - Il triennio della “tempesta perfetta”

Dal 2020 al 2022 gli effetti di una serie di eventi del tutto inattesi si sono combinati in modo esplosivo in una sorta di “tempesta perfetta”: la pandemia da Covid-19 e il lockdown; il susseguirsi di eventi meteorologici estremi; la crescita dei prezzi dei prodotti energetici e di materie prime dovuta a strozzature dal lato dell’offerta; l’invasione dell’Ucraina da parte della Russia, con l’ulteriore impennata dei prezzi del gas e l’impatto sui mercati delle materie prime e sulle catene globali del valore.

Tutto ciò ha portato al prepotente ritorno sulla scena dell’inflazione, “finanziata” inizialmente da massicci interventi post-Covid di sostegno della domanda e da politiche monetarie accomodanti e successivamente alimentata dalla capacità delle imprese più grandi di trasferire i maggiori costi sui prezzi di vendita. L’inflazione è stata tenuta a bada da una dinamica salariale moderata e dalla svolta restrittiva delle politiche monetarie delle banche centrali, che a partire dal 2022 hanno aumentato a più riprese i tassi di interesse; ma lo scenario a metà 2023 rimane molto incerto: prosegue la guerra in Ucraina; resta elevata l’inflazione di fondo; emergono segnali di difficoltà del sistema economico.

Nel 2020 l’Italia ha registrato un calo molto pesante del Pil reale, ma i risultati del 2021 e del 2022 sono stati migliori rispetto alla media mondiale e all’Area euro, riportando il Pil sopra il livello del 2019. Tuttavia, il Pil pro-capite resta sotto la media europea e nel corso del decennio 2012-2022 il divario si è ampliato.

Gli aumenti dei prezzi dei fertilizzanti e dei prodotti energetici hanno fatto salire i costi del settore agricolo, in un contesto in cui i prezzi internazionali delle commodity agroalimentari, in crescita già dalla fine del 2020, sono ulteriormente aumentati per una serie di fattori legati alla domanda, all’offerta e agli stock mondiali, variabili rispetto alle quali la Cina gioca un ruolo di assoluto rilievo e che sono state influenzate da fattori esogeni, come l’andamento climatico nei grandi paesi produttori e la guerra tra Russia e Ucraina. I prezzi agricoli hanno cominciato a ridimensionarsi dalla seconda metà del 2022, ma si prevede che si assestino su livelli più alti rispetto agli anni precedenti al Covid-19, in un quadro di permanente incertezza.

L’aumento dei prezzi internazionali si è rapidamente propagato in Italia a causa della sua dipendenza dall’estero per prodotti energetici, materie prime e beni intermedi; in questo quadro, l’agroalimentare è stato tra i settori più colpiti e uno dei principali centri di trasmissione degli aumenti dei prezzi.

Nei primi mesi del 2023 l’indice generale dei prezzi al consumo in Italia ha seguito le riduzioni dei prezzi internazionali di energia, fertilizzanti e commodity agroalimentari, ma l’indice dei prezzi al consumo dei beni alimentari ha continuato a crescere, raggiungendo un picco nel mese di marzo (+12%) e un lieve ridimensionamento nei due mesi successivi; la dinamica dei prezzi è risultata comunque inferiore a quella media registrata nell’UE e negli altri tre principali paesi messi a confronto nel Rapporto (Francia, Germania e Spagna).

L’inflazione non è mai neutrale e anche in questo caso ha generato effetti asimmetrici: l’asimmetria si è manifestata, oltre che tra settori, anche tra imprese, con effetti differenziati sui margini di profitto a danno delle piccole e medie imprese rispetto alle più grandi; queste ultime, infatti, grazie al loro maggiore potere di mercato sono in grado di trasferire gli aumenti dei costi sui prezzi di vendita e di rinegoziare i contratti di fornitura. In questo senso, alcune imprese hanno potuto trarre vantaggio dalla dinamica dei prezzi, contribuendo ad alimentare una componente di inflazione “da profitti”.

L’effetto combinato dell’inflazione e della bassa crescita dei redditi – specie quelli da lavoro dipendente – ha eroso il potere d’acquisto e il tasso di risparmio delle famiglie, con forti squilibri sul piano distributivo: il tasso d’inflazione subito dalle famiglie meno abbienti è risultato più alto di circa due punti e mezzo rispetto a quello delle famiglie più benestanti.

Capitolo 2 – Inflazione e consumi alimentari

Nel 2022 i prezzi al consumo dei generi alimentari sono cresciuti dell’8,1%, poco meno rispetto al livello generale (8,8%) e molto meno rispetto alla media UE (10,2%); ma il più basso livello d’inflazione alimentare si è avuto in Francia (+6%), meno dipendente dalle importazioni. In Italia i maggiori aumenti

hanno riguardato i prodotti stagionali, in particolare ortaggi e pesce fresco, oltre agli oli e grassi e ai derivati dei cereali. Anche nella prima metà del 2023 i prezzi dei prodotti alimentari in Italia sono cresciuti meno che nel resto dell'UE, ma l'inflazione del carrello della spesa è maggiore di quella complessiva.

Gli aumenti dei prezzi dei generi alimentari incidono soprattutto sulle famiglie meno abbienti, per le quali i consumi alimentari domestici rappresentano il 33% dei consumi totali, a fronte del 17% per quelle più ricche, anche se per queste ultime l'incidenza della spesa alimentare è cresciuta rispetto all'inizio del decennio, grazie probabilmente al miglioramento della qualità dei beni consumati.

Nell'ultimo decennio è aumentata l'importanza dei consumi alimentari fuori casa, la cui spesa fino al 2019 era cresciuta in misura doppia rispetto a quella domestica e, dopo il crollo del 2020 dovuto al lockdown e il parziale recupero nel 2021, nel 2022 è tornata al livello pre-pandemia. La ristorazione è in crescita a livello mondiale e il ruolo della cucina italiana rimane di tutto rilievo, con un peso che al 2021 è stimato a poco meno del 20%.

In Italia la spesa alimentare complessiva copre il 23% del totale dei consumi delle famiglie, poco più della media UE (22%) e con un maggiore peso dei consumi fuori casa (8% della spesa totale, rispetto al 7% della media UE). I dati dei paesi europei confermano la legge di Engel, con l'incidenza dei beni alimentari sulla spesa totale tanto maggiore quanto minore è il livello di reddito pro-capite; ma il peso della spesa alimentare e la sua composizione tra consumi in casa e fuori casa sono governati anche da fattori culturali diversi e da comportamenti di tendenza (cibi gourmet, aperitivi, street food).

Nell'ultimo decennio si è assistito in Italia a una ricomposizione del paniere di consumo domestico verso prodotti di fascia di prezzo più alta, che ha riguardato soprattutto le famiglie più abbienti. A prezzi costanti la spesa è rimasta stagnante, mentre a valori correnti è cresciuta a un tasso dell'1,7% annuo, con un andamento comunque meno dinamico rispetto alla media UE. Tuttavia, la spesa alimentare pro-capite è tra le più alte nell'UE, al settimo posto tra i 27, preceduta dalla Spagna.

I comportamenti di consumo, come emerge dalle analisi dell'Osservatorio Ismea su dati Nielsen, sono stati influenzati dagli eventi eccezionali dell'ultimo triennio, con la spesa alimentare domestica cresciuta di oltre il 7% durante il lockdown del 2020, poi rimasta stabile nel 2021 e di nuovo aumentata di oltre il 5% nel 2022, ma per la prevalenza dell'effetto prezzo. La pandemia di Covid-19 ha lasciato alcune eredità, come il consumo domestico di cibi gourmet e le scelte legate a salute, benessere, sostenibilità, ma l'inflazione ha di nuovo modificato le strategie di acquisto, anche nella scelta dei canali, a favore dei discount. Nel 2022 si sono ridotti nel complesso i volumi degli acquisti domestici di generi alimentari e bevande analcoliche (-3,7% secondo l'Istat), con una ricomposizione a favore di prodotti meno costosi, senza rinunciare a prodotti di rapido consumo e di gratificazione. Molte voci tornano ai livelli "normali" precedenti alla pandemia, mentre la riduzione degli acquisti domestici di prodotti quali vini, spumanti, pesce, olio extravergine di oliva e carne bovina derivano dalla ripresa del consumo fuori casa, confermata dai dati sul fatturato del Cash&Carry: +21% nel 2022, dopo un limitato +5% del 2021 e il -17% del 2020. Sulle vendite nel 2022 ha inciso anche una nuova corsa all'acquisto immediatamente dopo l'invasione dell'Ucraina, che ha interessato soprattutto derivati dei cereali e oli vegetali e che spiega i rilevanti cali tendenziali registrati per questi prodotti nella prima parte del 2023.

L'inflazione incide diversamente sui consumi delle famiglie in base alla composizione del nucleo e all'età del responsabile d'acquisto e alla classe di reddito. Nel 2022 i giovani senza figli e le famiglie numerose con bimbi e ragazzi hanno contenuto la crescita della spesa domestica, mentre quelle con bimbi piccoli, gli over 55 soli e le famiglie a basso reddito, non potendo comprimere consumi già bassi, hanno aumentato di più la spesa subendo maggiormente l'impatto dell'inflazione.

Capitolo 3 – Produzione e crescita dell'agroalimentare

Nel 2022 il valore aggiunto dell'agroalimentare italiano è stato pari a 64 miliardi di euro: 37,4 miliardi il settore agricolo e 26,7 miliardi l'industria alimentare. Il comparto vale il 3,7% del valore aggiunto dell'intera economia ma, come si vedrà più avanti, il suo ruolo è ben maggiore.

Nel decennio 2012-2022 l'industria alimentare ha mostrato un trend di relativa crescita reale, mentre l'agricoltura ha vissuto molte annate sfavorevoli, soprattutto a causa dell'andamento climatico: il 2022 è stato l'anno più caldo e meno piovoso da quando vengono monitorati i dati meteorologici in Italia e il 2023 potrebbe essere peggiore. Ciò ha fatto retrocedere l'Italia in terza posizione nella graduatoria

UE della produzione agricola, dopo Francia e Germania (prima era seconda dopo la Francia); ma, soprattutto, dal 2021 ha passato alla Francia il primato del valore aggiunto, mantenuto quasi ininterrottamente dal nostro Paese nel corso del decennio.

A livello di mix produttivo, in Italia la zootecnia riveste un ruolo minore rispetto ai principali partner; tra le colture mediterranee spicca l'incidenza del vino, in particolare il vino di qualità (12,9%), per il quale è superiore anche rispetto alla Francia (10,1%); anche ortaggi e frutta hanno un peso rilevante, rispettivamente 12,6% e 7,8%, inferiore solo a quello che hanno in Spagna (entrambi al 13,3%).

Il peso dell'Italia sulla produzione dell'UE è pari complessivamente al 14%, ma sale al 37% per il vino, dove è seconda solo alla Francia (43%), e al 33% per l'olio d'oliva, dove segue la Spagna con il 48%. Nella frutta l'Italia copre il 18% della produzione dell'UE e fronteggia la forte concorrenza della Spagna, che ne copre il 28%. L'Italia conferma inoltre la sua vocazione alle attività secondarie e ai servizi in agricoltura, che insieme rappresentano il 18% della produzione agricola nazionale e che ribadiscono la sua leadership in Europa sul fronte della diversificazione e multifunzionalità del settore agricolo.

Varietà produttiva e orientamento alla qualità, tuttavia, non sono bastati a evitare i risultati deludenti degli ultimi anni, con il valore aggiunto agricolo che in volume è diminuito del 7,1% tra il 2018-19 e il 2021-22 (dati medi); un risultato simile a quello della Francia (-6,8%) e peggiore della Spagna (-4,2%); la Germania, al contrario, mostra una crescita del valore aggiunto a due cifre (+33,6%), grazie a una diminuzione dei consumi intermedi in volume e a una produzione in aumento.

Oltre agli effetti del clima, pesano sull'agricoltura italiana alcune debolezze strutturali, quali la scarsa presenza di giovani capi azienda (solo il 9%, contro il 12% della media UE) e il correlato basso livello di formazione di chi guida la maggioranza delle aziende agricole. Tra il 2010 e il 2020, la superficie agricola utilizzata (SAU) si è ridotta in misura inferiore rispetto al numero di imprese, nel quadro di un lento processo di concentrazione e riorganizzazione in atto nel settore; la SAU per azienda è passata da 7,9 a 10,7 ettari tra il 2010 e il 2020, con un incremento maggiore di quello dei principali partner europei, ma resta ancora molto inferiore alla media UE.

La produzione dell'industria alimentare italiana nel periodo 2019-2022 è andata bene, meglio rispetto all'UE e all'Eurozona, ma nel 2023 registra una battuta d'arresto, con una flessione nei primi quattro mesi dell'anno nei volumi (-2,1%).

Malgrado le migliori performance degli ultimi anni, l'industria alimentare italiana rimane al terzo posto nella graduatoria dei paesi UE, dove l'Italia copre circa il 12% del valore aggiunto totale, dopo la Germania e la Francia, ma sopra alla Spagna.

L'Italia è leader incontrastata nell'industria pastaria, con più del 73% del fatturato dell'UE, ma ha un ruolo di rilievo anche nel vino (28%), nei prodotti da forno e biscotti (21%), nonché negli ortofrutticoli trasformati, nell'industria del caffè, del tè e delle tisane e nell'industria molitoria e del riso, con un peso analogo, pari al 17% del fatturato europeo.

La rilevanza dell'industria alimentare italiana e il suo forte orientamento all'esportazione alimentano un flusso di importazioni di materie prime agricole e semilavorati. Vino, ortofrutta e carni avicole sono gli unici comparti dove il tasso di autoapprovvigionamento supera il 100%, mentre le altre filiere generano flussi più o meno elevati di importazioni nette.

Capitolo 4 – La filiera agroalimentare: prezzi, costi e redditività

L'andamento dei prezzi dei prodotti acquistati e venduti nelle varie fasi della filiera agroalimentare italiana nel triennio 2020-2022 mostra un miglioramento della ragione di scambio per l'agricoltura rispetto al 2019 e un relativo peggioramento per l'industria alimentare. La conseguenza è che il valore aggiunto agricolo, nonostante la sua contrazione a valori costanti, cresce a prezzi correnti; mentre la fase di trasformazione mostra una netta ripresa del valore aggiunto in termini reali nel 2021 e nel 2022, ma a prezzi correnti subisce una flessione in tutti e due gli anni, soprattutto nel 2022.

L'agricoltura nel suo complesso ha quindi recuperato le perdite in volume, grazie al riequilibrio del rapporto tra prezzi e costi, in favore dei primi. Tuttavia, la disaggregazione della ragione di scambio del settore agricolo, elaborata sui dati Ismea, mostra che l'evoluzione positiva tra il 2019 e il 2022 si deve unicamente al macro-comparto dei prodotti vegetali: questo registra il miglioramento della ragione di scambio nel biennio 2020-2021, ma un calo importante nel 2022, conseguente al rialzo dei prezzi dei prodotti energetici e dei fertilizzanti, mantenendo comunque il livello del 2019. Al contrario, nel

macro-comparto dei prodotti zootecnici il peggioramento della ragione di scambio del 2020, dovuto anche agli effetti della chiusura del canale Horeca durante l'emergenza sanitaria, non è stato compensato dal recupero del 2022. Infine, i dati parziali relativi al primo semestre del 2023 mostrano un peggioramento dell'indicatore sia per le coltivazioni, sia per la zootecnia.

L'industria alimentare, all'opposto, nell'ultimo biennio ha visto crescere i costi di produzione più dei ricavi, specie nelle imprese medio-piccole, penalizzate dalla difficoltà di trasferire i maggiori costi sui prezzi di vendita, soprattutto nel canale della GDO. Per queste imprese all'aumento dei prezzi delle materie prime agricole si sono aggiunti, con effetti anche maggiori, gli aumenti dei prezzi dei prodotti energetici, degli imballaggi e dei trasporti.

In generale la filiera agroalimentare è caratterizzata da volatilità dei prezzi e asimmetrie nella loro trasmissione ai differenti stadi del processo produttivo che influenzano il funzionamento del mercato e la ripartizione del valore tra i diversi attori. I prezzi agricoli soffrono di una spiccata volatilità, con un alto rischio di mercato per gli agricoltori che si aggiunge al rischio di produzione legato alla variabilità delle rese. Per alcune commodity (oli vegetali, cereali, semi oleosi) i prezzi sono molto influenzati dalle dinamiche dei prezzi all'importazione e l'instabilità dei mercati mondiali si avverte anche sul fronte dei costi, per l'acquisto di fertilizzanti e prodotti chimici.

Gli shock al rialzo dei prezzi agricoli si ripercuotono rapidamente a valle sui costi dell'industria di trasformazione, che poi recupera gradualmente la contrazione dei margini aumentando i prezzi di vendita più lentamente, ma tendendo a mantenere gli aumenti anche quando nella fase a monte la fiammata si è ridimensionata. Il settore distributivo tende ad adottare la stessa strategia, diluendo nel tempo la trasmissione degli aumenti sui prezzi al consumo per evitare eccessive e repentine contrazioni della spesa delle famiglie; ma poi tende a mantenere un livello di prezzo più elevato anche a fronte della riduzione dei costi d'acquisto. Questo meccanismo attutisce gli effetti immediati dell'aumento dei costi sui prezzi finali, ma impedisce ai consumatori di usufruire di prezzi più bassi nelle fasi di flessione del mercato, con effetti negativi prolungati sulla domanda. Le modalità di trasmissione dei prezzi sono comunque molto diversificate tra prodotti, in base alla struttura e alle caratteristiche della relativa filiera: numero e dimensioni degli operatori, deperibilità del prodotto, logistica, modalità di approvvigionamento, tipo di contrattualistica.

Oltre al fattore temporale, pesa la diversa struttura e la diversa solidità che caratterizza le fasi della filiera, basti pensare che il valore aggiunto medio per impresa è pari a meno di 32 mila euro nella fase agricola, a fronte di 527 mila euro per l'industria alimentare, delle bevande e del tabacco, 144,5 mila della distribuzione (ingrosso e dettaglio), 84 mila della ristorazione.

Nel complesso, la filiera agroalimentare italiana (includendo anche le fasi a valle della distribuzione alimentare e della ristorazione) è più frammentata rispetto al resto dell'UE, per la maggiore presenza in tutte le fasi di micro, piccole e medie imprese. Il peso dell'Italia sul valore aggiunto agroalimentare dell'UE è pari al 14%, un'incidenza inferiore a quella di Germania e Francia, con l'unica eccezione per la fase agricola, che vede il nostro Paese al secondo posto con il 16,6%, subito dietro alla Francia.

In Italia e Francia la filiera agroalimentare nel suo complesso pesa quasi l'8% sul valore aggiunto dell'intera economia dei due paesi, poco più che nella media UE (7,3%), ma meno che in Spagna dove la filiera conta per il 10% sul valore aggiunto dell'economia nazionale.

Decisamente più alto è il peso della produzione della filiera agroalimentare quando lo si valuta ai prezzi finali di mercato, ossia incorporando i margini di trasporto, intermediazione e distribuzione associati alla produzione agroalimentare e da essa attivati. Aggiungendo anche il valore creato dalla ristorazione, sempre valutato ai prezzi d'acquisto pagati dai consumatori finali, la stima del peso sul Pil passa dal 7,7% al 15,2%. Questi numeri mostrano come la filiera agroalimentare – al netto di una lunghezza talvolta eccessiva della filiera in una serie di passaggi che nascondono margini di inefficienza – mostri una grande capacità di promuovere un insieme importante di attività connesse e di relativa occupazione: servizi di trasporto e logistica, intermediazione e distribuzione, che insieme coprono un ulteriore 7,5% dell'intera economia, di fatto raddoppiando il peso dell'agroalimentare.

Focalizzando l'attenzione sui risultati economici dell'agricoltura, vale la pena ricordare che il reddito operativo dell'imprenditore agricolo oltre che essere caratterizzato da variabilità e rischiosità, è strutturalmente inferiore al salario medio di un lavoratore dipendente in Italia; questo divario, presente anche in altri paesi dell'UE, giustifica la persistenza del sostegno pubblico della PAC. Nell'ultimo decennio il reddito operativo dell'agricoltura italiana è aumentato, grazie alla significativa riduzione del peso degli ammortamenti sul valore aggiunto, attribuibile al calo degli investimenti nel

settore durato fino al 2015. In ogni caso gli ammortamenti delle imprese agricole italiane continuano a essere più sbilanciati verso i fabbricati rispetto alla media UE e a quelli degli altri paesi.

Per quanto riguarda gli altri fattori produttivi, l'accesso al capitale fondiario si conferma un punto dolente per l'agricoltura italiana, principalmente a causa della scarsa disponibilità di terra. Le stime di Eurostat indicano che un ettaro di terreno destinato a colture erbacee in Italia ha un prezzo medio superiore di quasi sei volte rispetto a un terreno francese e di due volte a un terreno spagnolo. Va tuttavia segnalata una crescita del ricorso all'affitto di terra da parte degli agricoltori italiani: l'ultimo Censimento indica che la metà della SAU nel 2020 è in affitto e, in parte minore, in comodato gratuito; in dieci anni si è ridotto del 44% il numero di aziende con terreni solo di proprietà.

Sul fronte del fattore lavoro e del suo costo, il confronto tra i principali paesi europei vede l'Italia in posizione intermedia tra Francia e Germania, dove è più alto, e Spagna, dove è minore; ma in generale in tutti i paesi, il costo del lavoro in agricoltura è più basso rispetto agli altri settori.

Capitolo 5 – Occupazione, produttività e investimenti

Dal 2012 al 2022 gli occupati in agricoltura sono diminuiti del 2,8% (contro un aumento per tutti i settori del 3,1%), frutto di andamenti differenziati nel decennio: a una crescita del 2% tra il 2012 e il 2018 (anno in cui si è raggiunto il massimo, con 939mila occupati nel settore) ha fatto seguito una riduzione del 4,7% tra il 2018 e il 2022.

Nel complesso il tasso di occupazione vede ancora l'Italia fanalino di coda nell'UE, soprattutto per giovani e donne e nelle aree rurali; per quanto riguarda il settore agricolo però nel decennio il calo di occupati è stato decisamente più contenuto della media UE (-2,8% contro -17,5% nell'UE). Nel periodo post-pandemico la diminuzione in Italia è stata in linea con l'UE (-3,4% tra il 2019 e il 2022), mentre è stata più che doppia in Germania (-7,2%) e Spagna (-7%).

Il calo complessivo degli occupati agricoli si deve all'andamento degli indipendenti, la cui quota nel settore è più alta che nel resto delle attività economiche e che nell'ultimo decennio sono diminuiti di 73mila unità (-14,9%). Al contrario, gli occupati dipendenti sono cresciuti di 47mila unità (+10,8%) portando il loro numero a sorpassare quello degli indipendenti. Più che a un fenomeno di semplice emersione del lavoro sommerso, l'aumento dell'occupazione dipendente è probabilmente un segno di una maggiore "strutturazione" del settore, con il passaggio da piccole aziende individuali e familiari a imprese vere e proprie. Infatti, il tasso di irregolarità dell'occupazione agricola italiana rimane comunque molto alto e ha raggiunto nel 2020 il suo massimo storico (24,4%), valore più che doppio rispetto al 12% del totale delle attività economiche.

Contrariamente a quanto avvenuto in agricoltura, nell'industria alimentare l'occupazione è cresciuta in misura sensibile nel decennio (+8%), in controtendenza rispetto all'industria in complesso e a comparti quali il totale manifatturiero (-3,5%) e il tessile (-12,7%).

La produttività reale del lavoro nel settore agricolo, cioè il rapporto tra valore aggiunto a valori costanti e occupati, si è ridotta nel decennio, in netta controtendenza con la media dell'UE, mentre è aumentata nell'economia nel complesso e per l'industria alimentare. Le contrazioni del valore aggiunto reale sperimentate dal settore agricolo sono state infatti superiori al calo degli occupati. I limiti strutturali (piccola dimensione delle aziende, invecchiamento, basso livello di istruzione e formazione dei capi azienda e degli occupati) comprimono la dinamica della produttività dell'agricoltura italiana.

Va meglio in termini monetari, dato che un occupato nel settore agricolo in Italia nel 2022 ha prodotto un valore aggiunto di 42 mila euro, a fronte di una media UE di 30 mila euro. Francia e Germania ottengono però risultati migliori dell'Italia; anche qui le cause della minore capacità di creare valore aggiunto per lavoratore rispetto ai due partner si ritrovano oltre che nella maggiore frammentazione dell'offerta, nella prevalenza di produzioni ad alta intensità di lavoro e nella difficoltà da parte delle aziende agricole - specie in alcuni settori e in alcune aree del Paese - a esportare e/o a integrare alcune fasi della filiera a valle (trasformazione, confezionamento e commercializzazione).

Miglioramenti della produttività dovrebbero derivare anche dall'ammodernamento delle aziende agricole e dall'introduzione di innovazioni tecnologiche e organizzative. Su questo fronte i dati sono confortanti, se si pensa che partendo dal 2015, il totale delle attività economiche ha incrementato i propri investimenti del 33,9% e il settore agricolo quasi del doppio (+60,2%). La vitalità degli

investimenti nel settore primario italiano negli ultimi anni, favoriti anche da incentivazioni e sostegni pubblici, è confermata sia dal numero record registrato nel 2021 di immatricolazioni di macchine agricole (+24% sul 2019 e + 30% sul 2020), che dalla crescita degli investimenti innovativi.

All'aumento della propensione delle aziende agricole a investire (il rapporto tra investimenti e valore aggiunto arriva al 29,3% nel 2021, tornando al livello del 2011) si contrappone un accesso al credito relativamente scarso, sebbene il sostegno pubblico all'agricoltura e in parte anche all'industria di trasformazione faccia sì che il peso dell'agroalimentare sullo stock totale di credito erogato in Italia sia maggiore di quello che il settore ha in termini di valore aggiunto sul complesso dell'economia. L'analisi del credito bancario italiano nel 2022 mostra un ridimensionamento dello stock dei prestiti alle imprese agricole (-8,5% nell'ultimo decennio e -0,7% su base annua). In controtendenza, il credito all'industria alimentare è cresciuto del 6,2% dal 2012 al 2022 e del 3,5% nell'ultimo anno.

Nel 2022 il credito agricolo a medio e lungo termine, destinato a finanziare investimenti fissi con ammortamento pluriennale, si è ridotto ancora di più (-38,2% su base decennale e -6,8% su base annua). La contraddizione rispetto al dato che registra una crescita degli investimenti agricoli nel 2022 si spiega con il peso dell'autofinanziamento e con la commistione – frequente in agricoltura – tra capitale dell'impresa e della famiglia e tra gestione corrente e pluriennale.

L'ultima indagine del panel Ismea di aziende agricole sul credito conferma che nel 2022 solo un quarto degli agricoltori si è rivolto al sistema creditizio, ma la quota aumenta per le aziende più grandi per superficie (39% per le aziende con più di 50 ettari) e fatturato (43% delle imprese con fatturato superiore a 500 mila euro). I giovani agricoltori si dimostrano leggermente più propensi al credito rispetto ai colleghi più anziani, con una richiesta di finanziamento pari al 28% dei primi e del 24% dei secondi.

Capitolo 6 – Commercio estero e competitività internazionale

Nell'ultimo decennio il peso del commercio agroalimentare sulle esportazioni mondiali è cresciuto dal 7,8% del 2012 all'8,4% nel 2022. Nel biennio 2021-22 c'è stato un ulteriore aumento dei valori scambiati, dovuto sia alla crescita dei prezzi che alla ripresa della domanda, soprattutto quella di materie prime e semilavorati, in particolare da parte della Cina.

Nel quinquennio 2018-2022 la crescita degli acquisti dei primi due importatori mondiali di prodotti agroalimentari – USA e Cina – è stata maggiore della media globale (9,6%), mentre nella top ten la crescita media annua più rilevante è stata quella di Italia e Canada (+11%), e della Spagna (+10%). Nel 2022 gli USA sono anche leader nell'export agroalimentare, con una crescita 24% su base annua; fa ancora meglio il Brasile (+53%) e, tra i primi dieci paesi esportatori, figura anche l'Italia (+25%).

Anche in Italia, il peso dell'agroalimentare sulle esportazioni complessive è cresciuto nel decennio dall'8% al 10%. Sono aumentati sia i prodotti agricoli che i trasformati, ma questi ultimi in misura maggiore (+4% e +7% sono stati, rispettivamente, i tassi di variazione medi annui).

Tra il 2019 e il 2022, le esportazioni agroalimentari italiane sono aumentate del 34%, superando i 60 miliardi di euro nel 2022 e, nello stesso periodo, le importazioni sono cresciute del 37%. Il saldo commerciale agroalimentare è migliorato nel triennio, risultando addirittura in attivo nel 2020 e nel 2021 mentre nel 2022 si è consolidato l'attivo per i trasformati, ma è aumentato il deficit della fase agricola, facendo tornare in negativo – sia pur di poco – il saldo complessivo.

Nell'ultimo decennio la competitività dell'agroalimentare italiano sui mercati esteri è in aumento: le nostre esportazioni sono cresciute a un tasso medio annuo (+7,6%) maggiore di quello delle esportazioni mondiali (+5,6%), con un aumento della quota di mercato italiana (da 2,8% a 3,4% nel 2022). È aumentata anche la quota spagnola (anch'essa del 3,4% nel 2022), mentre le quote di Germania e Francia, più elevate (rispettivamente 4,8% e 4,3% nel 2022), sono diminuite. L'Italia migliora il suo posizionamento commerciale in quasi tutti i principali paesi acquirenti.

Confrontando i quattro partner dell'UE, la Germania ha il maggior livello d'integrazione commerciale dell'agroalimentare, grazie anche al grande peso della sua distribuzione alimentare a livello internazionale, la Francia è al contrario il paese più orientato al proprio mercato interno.

Il "contenuto di importazione" delle esportazioni di un paese è un indicatore in grado di fornire specifiche informazioni sul posizionamento internazionale. Calcolato in base a una definizione dell'Ocse, esso stima il valore di beni e servizi importati necessari ad alimentare i flussi di esportazione

ed è tanto più alto quanto maggiore è il livello di integrazione nelle catene globali del valore: il valore più alto è quello della Germania (26%), la cui industria alimentare è forte esportatrice in alcuni comparti per i quali importa dall'estero la totalità delle materie prime o semilavorati necessari (ad esempio, succhi di frutta), seguita dall'Italia, dalla Spagna e infine dalla Francia.

Nell'interscambio dell'UE, l'Italia copre circa il 10% del valore totale dell'export agroalimentare (sia intra che extra-UE), così come la Spagna, mentre la quota della Germania e della Francia è maggiore. La Francia – a parte i vini – è orientata principalmente all'esportazione di materie prime agricole, mentre Italia e Germania a quella di prodotti trasformati. L'Italia è leader mondiale nell'esportazione di trasformati di pomodoro, pasta, vino, formaggi; la Spagna si focalizza su ortofrutta, olio d'oliva e carni suine. Nel complesso, considerando i primi 20 prodotti esportati da ciascun paese, l'Italia è seconda solo alla Francia in termini di valori medi unitari, mentre Germania e Spagna sono caratterizzati da prezzi medi inferiori e quindi da un mix qualitativamente più basso che mette questi paesi in grado di esercitare una concorrenza di prezzo (come la Spagna sui prodotti ortofruttili e in parte l'olio evo).

Un aspetto importante della competitività internazionale di un paese è la capacità di raggiungere mercati lontani (le cui importazioni crescono di più), misurata con l'"indice di distanza", che pondera i chilometri percorsi dai vari prodotti esportati con il loro valore relativo. Per l'Italia l'indice di distanza, in aumento nel decennio analizzato, è superiore a quello dei quattro paesi di confronto per olio d'oliva vergine ed extra vergine, formaggi, cioccolato e caffè, mentre per i vini è la Francia il paese con il raggio d'esportazione più ampio. Da notare, infine come le esportazioni della Germania siano quelle che percorrono distanze più brevi, a scala soprattutto europea, essendo esse in larga misura trainate dalla presenza delle catene di distribuzione tedesche, che è forte soprattutto nell'UE.

Sebbene il quadro geopolitico attuale non sia favorevole a una globalizzazione basata sull'aumento della cooperazione internazionale, accordi commerciali su base bilaterale continuano ad essere stipulati. La Brexit ha determinato un rallentamento degli scambi tra i partner dell'UE e il Regno Unito, ma l'entrata in vigore nel 2021 del *Trade and Cooperation Agreement* ha dato nuovo impulso agli scambi. Al contrario, non risultano ancora visibili gli effetti dell'accordo tra UE e Cina entrato in vigore a marzo del 2021, anzi le importazioni della Cina dall'UE hanno subito una riduzione notevole nel 2022, probabilmente anche a seguito del complicarsi delle relazioni internazionali dovuto all'invasione dell'Ucraina e alle relative sanzioni imposte alla Russia da parte dell'UE.

Nell'ambito della concorrenza internazionale, per l'Italia è fondamentale la tutela dei prodotti a indicazione geografica (IG), che nel loro insieme coprono il 21% del nostro export agroalimentare. Su questo fronte, tuttavia, va sottolineata la persistente diffusione del cosiddetto *Italian sounding*, frutto di strategie di marketing che associano a prodotti agroalimentari non italiani segnali che evocano un legame con l'Italia per renderli più appetibili sui mercati internazionali, generando informazione ingannevole e creando potenziali danni alla reputazione del vero made in Italy.

Capitolo 7 – La competitività agroalimentare dell'Italia e nell'UE

La competitività dell'agroalimentare italiano è inferiore rispetto alla media UE per la fase agricola e superiore per la fase industriale. È questo il risultato dell'indicatore sintetico di competitività calcolato per i paesi dell'UE, che media una serie di indicatori statistici che rappresentano quattro dimensioni della competitività (costi, redditività, scambi con l'estero, propensione a investire) misurate per l'agricoltura e l'industria alimentare e delle bevande.

Nella fase agricola Germania e Italia registrano un divario negativo di competitività rispetto alla media UE, mentre per Francia e Spagna il differenziale è positivo, ma con una tendenza opposta: il vantaggio della Francia si deteriora nel tempo, mentre aumenta quello della Spagna.

Al contrario dell'Italia, la Germania anche nella fase industriale ha uno svantaggio strutturale, mentre di nuovo è la Spagna a registrare la dinamica migliore, con un gap competitivo positivo che si rafforza negli anni. La Francia registra un lieve peggioramento, con il livello di competitività che si allinea alla media europea.

La competitività dell'agricoltura italiana è allineata a quella dell'UE per quanto riguarda l'indicatore di redditività, mentre evidenzia punti di debolezza negli indicatori relativi agli scambi con l'estero (vantaggio comparato, grado di copertura delle importazioni e rapporto export/fatturato) e punti di forza nella propensione a investire e nella competitività di costo. In altre parole, l'agricoltura italiana è ben posizionata nella competitività "interna" alle imprese (redditività e indicatori sui costi) e nello

sforzo di ammodernamento e innovazione misurato dalla propensione a investire; al contrario, il settore è carente sul fronte della sua competitività internazionale.

Nella fase industriale l'Italia eccelle nella maggior parte degli indicatori: sono al di sotto della media UE solo la propensione a esportare e, leggermente, il rapporto tra ricavi e costi. In termini dinamici, la competitività dell'industria alimentare è in miglioramento, mentre quella agricola peggiora.

Nel 2020 (ultimo anno per il quale sono disponibili dati per tutti gli indicatori e tutti i partner), i paesi più competitivi all'interno dell'UE – sia nella fase agricola che industriale – sono Paesi Bassi, Lettonia, Belgio e Spagna; per quest'ultima, nella fase agricola gli indicatori di vantaggio comparato, grado di copertura e produttività del lavoro sono nettamente superiori alla media europea. Lo stesso avviene per la fase industriale, ma con un divario rispetto agli altri paesi e alla media UE decisamente inferiore.

Capitolo 8 - I risultati economico-finanziari dell'industria alimentare

Per misurare la performance economico-finanziaria dell'industria alimentare si è fatto ricorso a un indicatore sintetico basato sui bilanci di un campione di imprese raggruppate in quattro "classi di sostenibilità economico-finanziaria": in salute; redditive ma vulnerabili; a rischio; fortemente a rischio.

L'indicatore mostra risultati positivi nel periodo 2019-2021: cresce il numero delle imprese in salute e, nonostante nell'anno della pandemia aumenti il numero di quelle a rischio, migliorano le loro condizioni economico-finanziarie, grazie agli ingenti aiuti pubblici e alla ripresa del settore.

Gli effetti della crisi energetica e dell'inflazione, manifestatisi nel 2022, non sono catturati dall'analisi, non essendo disponibili al momento della redazione di questo Rapporto dati aggiornati per tutte le imprese del campione. Comunque, il 2021 già registra un aumento dei costi di produzione per le imprese alimentari e le tendenze di aumento dei prezzi lungo la filiera.

Le condizioni economico-finanziarie sono migliorate nel triennio 2019-2021 in tutte le classi di dimensione economica, nonostante l'impatto della pandemia e gli aumenti dei costi, già rilevabili nel 2021, sembrerebbero aver pesato di più sulle imprese di piccole dimensioni.

A livello settoriale, nel 2020 l'incidenza delle imprese in difficoltà è aumentata in comparti quali lattiero-caseario, dolciario, prodotti da forno e vino – che più di altri hanno patito il calo dei consumi extradomestici – mentre in altri settori è cresciuto in modo significativo il peso delle imprese in salute.

Nel 2021 c'è stato un forte recupero nei settori dolciario e vitivinicolo e un'ottima performance degli elaborati di carne, mentre per gli altri settori i risultati sono stati meno esaltanti. Riso, pasta e molitoria hanno probabilmente scontato gli effetti dell'annata precedente, in cui il consumo di alimenti di base era enormemente aumentato. Particolarmente negativa la performance del settore avicolo, soprattutto in termini di redditività e di solidità finanziaria, dovuta ad eventi sfavorevoli manifestatisi nel 2020 (maggiore domanda nei primi mesi del lockdown con successivo eccesso di offerta e drastico abbassamento dei prezzi di vendita) e nel 2021 (focolai di influenza aviaria in Veneto).

Riguardo agli indicatori di redditività, il ROI è progressivamente diminuito nel triennio, mentre il ROE è leggermente diminuito nel 2020 per poi assestarsi nel 2021 a un livello superiore al 2019. Il calo di redditività nell'anno della pandemia è particolarmente evidente per il gruppo delle piccole imprese; per le grandi si osservano variazioni di segno opposto tra ROE e ROI, che potrebbero dipendere dal fatto che la gestione finanziaria ha un ruolo più importante nelle grandi aziende e può incidere in modo positivo sul risultato netto aziendale, compensando eventuali risultati operativi negativi.

Per quanto riguarda, infine, la solidità e la liquidità, i relativi indicatori mostrano un miglioramento, soprattutto nell'anno della pandemia, spiegabile anche con il forte sostegno pubblico rivolto ad alleviare le difficoltà delle imprese colpite dagli effetti del lockdown.