

RAPPORTO SULL'AGROALIMENTARE ITALIANO

Il Rapporto è stato coordinato da: **Fabrizio De Filippis** e **Fabio Del Bravo**

La redazione del Rapporto è stata curata da:

Antonella Finizia, Linda Fioriti, Cesare Meloni, Mate Merenyi, Maria Nucera, Umberto Selmi

Progetto grafico e impaginazione: **Davide Moretti**

I dati contenuti nel Rapporto sono quelli disponibili a giugno 2023.

Laddove possibile sono stati fatti i confronti con l'UE e con i suoi tre principali partner, Francia, Spagna e Germania, che insieme all'Italia rappresentano oltre il 60% del valore aggiunto, del valore al consumo e il 45% delle esportazioni del settore agroalimentare dell'UE.

INDICE

PREMESSA	9
EXECUTIVE SUMMARY	13
EXECUTIVE SUMMARY ENGLISH VERSION	25
1. IL TRIENNIO DELLA TEMPESTA PERFETTA: 2020-2022	37
1.1 Lo scenario globale	38
1.2 Lo scenario economico in Italia	42
1.3 Il ritorno dell'inflazione	44
I prezzi internazionali e gli stock mondiali delle commodity agroalimentari	44
L'impatto sui prezzi al consumo in Italia e nell'UE	51
Gli effetti asimmetrici dell'inflazione	55
2. INFLAZIONE E CONSUMI ALIMENTARI	59
2.1 I prezzi al consumo dei prodotti alimentari e gli impatti sulle famiglie	60
2.2 La dinamica e il ruolo dei consumi alimentari in Italia e nell'UE	65
2.3 I consumi alimentari in Italia nel triennio 2020-2022	72
L'eredità del Covid	72
I consumi alimentari domestici alla prova dell'inflazione	73
La spesa alimentare e i diversi comportamenti d'acquisto delle famiglie	78
3. PRODUZIONE E CRESCITA DELL'AGROALIMENTARE	83
3.1 L'agricoltura in balia del clima, industria alimentare più dinamica	84
3.2 L'agricoltura italiana nel contesto europeo	87
3.3 L'industria alimentare italiana nel contesto europeo	98
4. LA FILIERA AGROALIMENTARE: PREZZI, COSTI E REDDITIVITÀ	105
4.1 La trasmissione dei prezzi e le ragioni di scambio lungo la filiera	106
4.2 Il valore lungo la filiera e il suo peso nell'economia	113
4.3 La redditività e i fattori di produzione in agricoltura	117
4.4 Gli strumenti per migliorare la posizione degli agricoltori nella filiera	121



5.	OCCUPAZIONE, PRODUTTIVITÀ E INVESTIMENTI	125
5.1	L'occupazione	126
5.2	La produttività del lavoro	130
5.3	Gli investimenti	134
5.4	Il credito	139
6.	COMMERCIO ESTERO E COMPETITIVITÀ INTERNAZIONALE	143
6.1	L'agroalimentare negli scambi internazionali	144
6.2	La bilancia agroalimentare italiana	145
6.3	L'Italia e i principali partner europei nel commercio agroalimentare mondiale	148
	Le quote di mercato	148
	Gli indicatori di apertura commerciale	151
	Il contenuto di importazioni nelle esportazioni	154
	Le esportazioni per comparti e prodotti	155
	L'indice di distanza	162
6.4	Gli accordi commerciali dell'UE con il Regno Unito e la Cina	164
6.5	Le indicazioni geografiche italiane nel mondo e l' <i>Italian sounding</i>	166
7.	LA COMPETITIVITÀ AGROALIMENTARE DELL'ITALIA NELL'UE: UN INDICATORE SINTETICO	171
8.	I RISULTATI ECONOMICO-FINANZIARI DELLE IMPRESE ALIMENTARI NEI BILANCI 2019-2021	183
8.1	Il campione di imprese analizzato	184
8.2	L'Indicatore sintetico di performance economico-finanziaria	185
8.3	La redditività	190
8.4	La solidità	194
8.5	La liquidità	198
	APPENDICE	
1	La metodologia di costruzione dell'indice sintetico di competitività ISIC-ISMEA	202
2	La metodologia di costruzione dell'indice sintetico di performance economico-finanziaria	203
	BIBLIOGRAFIA	205

INDICE DELLE FIGURE

1			
1.1	Prezzi mondiali delle commodity	39	
1.2	Pil reale dell'UE, dell'Eurozona e dell'Italia	43	
1.3	Pil pro-capite dell'UE, dell'Eurozona e dell'Italia	43	
1.4	Prezzi mondiali nominali delle commodity	44	
1.5	Variazioni % annue dei prezzi nominali delle commodity	45	
1.6	Prezzi mensili mondiali delle commodity energetiche e dei fertilizzanti e prezzo dell'energia elettrica in Italia	46	
1.7	Indice FAO dei prezzi dei prodotti agroalimentari	47	
1.8	Indici FAO dei prezzi per prodotto	48	
1.9	Stock mondiali di frumento tenero, mais e soia al netto di quelli della Cina	50	
1.10	Prezzi internazionali di frumento tenero, frumento duro e mais	50	
1.11	Prezzi al consumo nell'UE, in Italia e negli USA	51	
1.12	Variazione % dell'IPCA per prodotti energetici e paese (2022/2021)	53	
1.13	Variazioni % tendenziali degli indici dei prezzi delle commodity (CPI) e degli IPCA in Italia	54	
1.14	Variazioni % tendenziali dell'IPCA per gli alimentari e inflazione core in Italia	55	
2			
2.1	Variazione % dell'IPCA generale e alimentari, bevande e tabacco per paese	60	
2.2	Variazione % dell'IPCA generale e alimentari trasformati e non per paese (2022/2021)	61	
2.3	Variazioni % tendenziali dell'IPCA alimentari trasformati e non in Italia	62	
2.4	Variazioni % tendenziali dell'IPCA alimentari, compresi alcolici e tabacco per paese	63	
2.5	Peso % della spesa domestica per gli alimentari sulla spesa totale delle famiglie, per capacità di spesa	64	
2.6	Consumi alimentari totali, domestici ed extradomestici	66	
2.7	Consumi alimentari domestici	67	
2.8	Consumi delle famiglie nell'UE e in Italia	69	
2.9	Peso % dei consumi alimentari sui consumi totali nei paesi UE e nel Regno Unito (2019)	71	
2.10	Spesa pro-capite per consumi alimentari nei paesi UE e nel Regno Unito (2019)	71	
2.11	Variazione % della spesa domestica per comparto (2022/2021)	74	
3			
3.1	Variazioni % del valore aggiunto reale dell'agricoltura e dell'industria alimentare in Italia	85	
3.2	Anomalie annuali di temperatura rispetto alla media e indice di durata dei periodi di caldo (WSDI) in Italia	85	
3.3	Produzione dei prodotti zootecnici e di quelli vegetali in Italia	86	
3.4	Composizione % del valore aggiunto dell'agricoltura dell'UE per paese (media 2020-22)	87	
3.5	Produzione, consumi intermedi e valore aggiunto agricolo – variazioni % (medie 2021-22 su 2018-19)	92	
3.6	Composizione % della produzione agricola in termini di valore aggiunto e di consumi intermedi (media 2021-22)	93	
3.7	SAU media nell'UE, in Italia e nei paesi partner	95	
3.8	Produzione standard media nell'UE, in Italia e nei paesi partner per classi di età (2020)	96	
3.9	Distribuzione % delle aziende agricole nell'UE e in Italia per età del capo azienda (2020)	97	

3.10 Composizione % del valore aggiunto dell'industria alimentare, bevande e tabacco dell'UE per paese (media 2018-20)	98
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

3.11 Tasso di autoapprovvigionamento % delle principali produzioni agricole italiane (2022)	101
----------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

4

4.1 Variazioni % del valore aggiunto agroalimentare in Italia	107
----------------------------------------------------------------------	-----

4.2 Indice della ragione di scambio lungo la filiera agroalimentare dell'Italia e dell'UE	108
--------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

4.3 Indici dei prezzi dei prodotti venduti e dei prezzi dei mezzi tecnici acquistati e ragione di scambio	109
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

4.4 Variazioni % tendenziali mensili degli indici dei prezzi della filiera in Italia	111
---------------------------------------------------------------------------------------------	-----

4.5 Prezzi mensili delle tre fasi della filiera delle zucchine in Italia	112
---------------------------------------------------------------------------------	-----

4.6 Formazione del prezzo finale lungo la filiera della pasta	113
----------------------------------------------------------------------	-----

4.7 Composizione % del valore aggiunto della filiera agroalimentare nell'UE, in Italia e nei paesi partner (2019)	115
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

4.8 Peso % del valore aggiunto della filiera agroalimentare sull'intera economia nell'UE, in Italia e negli altri partner (2019)	116
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

4.9 Composizione % del valore aggiunto lordo in Italia e nell'Eurozona	118
-------------------------------------------------------------------------------	-----

4.10 Costo del lavoro in agricoltura in Italia e nei paesi partner (2022)	119
----------------------------------------------------------------------------------	-----

4.11 Numero di compravendite agricole	120
----------------------------------------------	-----

5

5.1 Occupati in Italia per macrosettore economico	127
----------------------------------------------------------	-----

5.2 Occupati in agricoltura nell'UE e in Italia	128
--------------------------------------------------------	-----

5.3 Peso % degli occupati dipendenti sul totale degli occupati per macrosettore economico in Italia	129
------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

5.4 Produttività del lavoro per settori economici in Italia	131
--------------------------------------------------------------------	-----

5.5 Produttività reale del lavoro dell'agricoltura, silvicoltura e pesca nell'UE, in Italia e nei paesi partner	131
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

5.6 Produttività del lavoro dell'agricoltura, silvicoltura e pesca nell'UE, in Italia e nei paesi partner	132
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

5.7 Produttività reale del lavoro dell'industria alimentare, delle bevande e del tabacco nell'UE, in Italia e nei paesi partner	133
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

5.8 Produttività del lavoro dell'industria alimentare, delle bevande e del tabacco nell'UE, in Italia e nei paesi partner (2019)	134
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

5.9 Investimenti fissi lordi reali in Italia	136
-----------------------------------------------------	-----

5.10 Investimenti fissi lordi dell'agricoltura nell'UE, in Italia e nei paesi partner	137
----------------------------------------------------------------------------------------------	-----

5.11 Peso % degli investimenti fissi lordi sul valore aggiunto dell'agricoltura nell'UE, in Italia e nei paesi partner	138
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

5.12 Stock di prestiti per macrosettore economico in Italia	139
--------------------------------------------------------------------	-----

5.13 Prestiti a medio-lungo termine alle aziende agricole italiane	140
---------------------------------------------------------------------------	-----

6

6.1 Quota di mercato % dell'Italia sugli scambi totali e agroalimentari mondiali	149
-----------------------------------------------------------------------------------------	-----

6.2 Quota di mercato % sulle esportazioni agroalimentari mondiali dell'Italia e dei paesi partner	150
----------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

6.3 Indicatori di apertura commerciale del settore agroalimentare dell'Italia e dei paesi partner (2019)	152
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

6.4 Evoluzione degli indicatori di apertura commerciale del settore agroalimentare dell'UE e dell'Italia	153
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

6.5 Quota % di importazioni nelle esportazioni totali e dell'industria alimentare per l'Italia e i paesi partner (2018)	155
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

6.6	Peso % del valore delle esportazioni dei primi dieci prodotti sulle esportazioni agroalimentari totali per l'Italia e i paesi partner (2022)	159
6.7	Valore medio unitario dei primi 20 prodotti esportati per l'Italia e per i paesi partner (2022)	160
6.8	Quota di mercato % dei prodotti agroalimentari per cui l'Italia è al 1° o al 2° posto nella graduatoria mondiale degli esportatori (2022)	162
6.9	Distanza media dai paesi importatori per le esportazioni dell'Italia e dei paesi partner dei principali prodotti del made in Italy (2022)	163
6.10	Evoluzione delle esportazioni agroalimentari dell'Italia e dei paesi partner verso il Regno Unito	165
6.11	Valore alla produzione e all'esportazione dei prodotti IG italiani (cibo e vino)	166

7

7.1	Differenziale % di competitività dell'agricoltura e dell'industria alimentare e delle bevande in Italia rispetto alla media UE	173
7.2	Differenziale % di competitività dell'agricoltura e dell'industria alimentare e delle bevande in Italia e nei paesi partner rispetto alla media UE	174
7.3	Confronto dei paesi dell'UE – Fase agricola	174
7.4	Confronto dei paesi dell'UE – Fase industriale	175
7.5	Indicatori di base, confronto tra UE ed Italia – Fase agricola (media 2018-20)	177
7.6	Indicatori di base, confronto tra Italia e paesi partner – Fase agricola (media 2018-20)	178
7.7	Indicatori di base, confronto tra UE ed Italia – Fase industriale (media 2018-20)	179
7.8	Indicatori di base, confronto tra Italia e paesi partner – Fase industriale (media 2018-20)	179

8

8.1	Indicatore sintetico di performance economico-finanziaria delle imprese alimentari	186
8.2	Composizione % delle imprese per classi di sostenibilità economico-finanziaria e per dimensione economica (2021)	188
8.3	Composizione % delle imprese per classi di sostenibilità economico-finanziaria e per comparto (2021)	189
8.4	ROI per classe di dimensione economica	191
8.5	ROI per area geografica	191
8.6	ROI per comparto	192
8.7	ROE per classe di dimensione economica	192
8.8	ROE per area geografica	193
8.9	ROE per comparto	194
8.10	Grado di indipendenza da terzi, per classe di dimensione economica	195
8.11	Grado di indipendenza da terzi, per area geografica	195
8.12	Grado di indipendenza da terzi, per comparto	196
8.13	Copertura delle immobilizzazioni con fonti durevoli, per classe di dimensione economica	197
8.14	Copertura delle immobilizzazioni con fonti durevoli, per comparto	197
8.15	Indice di liquidità relativa, per classe di dimensione economica	199
8.16	Indice di liquidità relativa, per comparto	199

INDICE DELLE TABELLE

1		
1.1	Stock mondiali di cereali e soia (milioni di tonnellate)	49
1.2	Variazione % dell'IPCA per aggregato principale e paese	53
2		
2.1	Variazione % dell'IPCA per prodotto alimentare e paese (2022/2021)	62
2.2	Composizione % della spesa domestica per le principali categorie di prodotti alimentari e bevande	68
2.3	Spesa alimentare media per tipologia di famiglie (2019)	75
2.4	Spesa alimentare media per tipologia di famiglie (2019)	78
2.5	Variazioni % della spesa media per tipologia di famiglie	79
2.6	Variazione % per comparto e tipologia di famiglie e valore in euro della spesa media (2022/2021)	80-81
3		
3.1	Composizione % della produzione agricola a prezzi di base per comparto (media 2019-21)	88
3.2	Peso % dei partner sulla produzione di ciascun comparto agricolo dell'UE (media 2018-20)	90
3.3	Variazioni % annue della produzione agricola dell'UE, dell'Italia e dei paesi partner	94
3.4	Variazioni % annue dei consumi intermedi agricoli dell'UE, dell'Italia e dei paesi partner	94
3.5	Variazioni % annue del valore aggiunto agricolo dell'UE, dell'Italia e dei paesi partner	94
3.6	Variazioni % della produzione dell'industria alimentare e delle bevande	98
3.7	Composizione % del fatturato dell'industria alimentare e delle bevande per comparto (2019)	99
3.8	Peso % dell'Italia e dei paesi partner sul fatturato di ciascun comparto dell'industria alimentare e delle bevande dell'UE (2019)*	102
4		
4.1	Valore aggiunto medio per impresa nelle diverse fasi della filiera nell'UE, in Italia e nei paesi partner (2019)	114
4.2	Peso % dei partner sul valore aggiunto della filiera agroalimentare dell'UE (2019)	115
5		
5.1	Tasso di occupazione complessivo e nelle aree rurali per genere in Italia e nell'UE (2022)	126
5.2	Quota % di imprese agricole italiane che ha chiesto un finanziamento al sistema creditizio per classe di età, fatturato e SAU (2022)	140
6		
6.1	Bilancia agroalimentare italiana	146
6.2	Variazioni % del valore delle esportazioni agroalimentari dell'UE, dell'Italia e dei paesi partner	148
6.3	Quote di mercato % nei primi 10 paesi importatori mondiali di prodotti agroalimentari (2022)	150
6.4	Quote di mercato % dell'Italia e dei paesi partner nei primi 10 paesi importatori mondiali di prodotti agroalimentari	151
6.5	Le principali aziende di distribuzione di prodotti agroalimentari in Europa (2021)	153
6.6	Composizione % del valore delle esportazioni agroalimentari per capitolo merceologico dell'Italia e dei paesi partner (2022)	156

6.7	Peso % del valore delle esportazioni dell'Italia e dei paesi partner sul totale UE per capitolo merceologico (2022)	157
6.8	Grado di concentrazione: quota % del valore dei principali prodotti esportati sulle esportazioni agroalimentari totali per l'Italia e i paesi partner (2022)	158
6.9	Valori medi unitari all'esportazione per l'Italia e i paesi partner dei principali prodotti del made in Italy (2022)	160
6.10	Quota % delle esportazioni dell'UE, dell'Italia e dei paesi partner sulle importazioni mondiali dei prodotti più rappresentativi per l'export agroalimentare italiano (2022)	161

7

7.1	Confronto per paesi dell'UE tra le due fasi della filiera – ISIC strutturale	176
------------	------------------------------------------------------------------------------	-----

8

8.1	Dati strutturali del campione d'impresе (2021)	185
8.2	Matrice di transizione tra classi di sostenibilità economico-finanziaria – quote % (2019-2021)	187
8.3	Differenza % dell'incidenza delle classi di sostenibilità economico-finanziaria, per dimensione economica delle imprese	187
8.4	Differenza % dell'incidenza delle classi di sostenibilità economico-finanziaria, per comparto	189

A

A1	Definizioni relative al calcolo degli indicatori di competitività	202
-----------	-------------------------------------------------------------------	-----



PREMESSA

Con questa prima edizione del *Rapporto sull'agroalimentare italiano*, Ismea rilancia una pubblicazione annuale rivolta ad analizzare le performance del settore nel contesto europeo e mondiale. L'ambizione è farne qualcosa di più di un rapporto congiunturale, valutando i dati più recenti in una prospettiva storica di medio termine.

L'ultimo triennio si è caratterizzato per il susseguirsi di numerosi shock di portata molto ampia che si sono combinati in modo esplosivo, dando luogo a quella che molti hanno definito una "tempesta perfetta". Da quella tempesta stiamo uscendo, ma lo scenario futuro non sembra essere particolarmente rassicurante, né sul fronte economico né tanto meno su quello geopolitico.

Le economie europee hanno mostrato un'inaspettata capacità di affrontare la crisi post-pandemica e subito dopo quella energetica, grazie anche al generoso sostegno pubblico assicurato da tutti i governi nazionali; ma non sono da escludere nuove tensioni a breve termine sui prezzi del petrolio e del gas. I prezzi mondiali delle materie prime agricole, dopo le recenti fiammate al rialzo, si assesteranno probabilmente su livelli più alti rispetto al periodo pre-Covid, mentre i mercati di frumento tenero, mais, derivati del girasole e fertilizzanti restano vulnerabili agli effetti della guerra in Ucraina e all'incerto andamento degli accordi per il passaggio delle navi nel Mar Nero.

Nel frattempo, il settore agroalimentare è tornato al centro dell'attenzione sia dell'opinione pubblica sia dei *policy maker*, consolidandosi nella percezione comune come un pilastro strategico dell'economia nazionale, capace di creare valore lungo la filiera e di rispondere alle emergenze.

La componente agricola, pur soffrendo per la sua esposizione agli effetti negativi dei cambiamenti climatici, si caratterizza positivamente per la sua differenziazione produttiva, coerente alle sue varietà geo-climatiche e pedologiche, e per un patrimonio di prodotti distintivi che si presta alla valorizzazione turistica e all'esportazione.

Dal punto di vista occupazionale, l'agricoltura appare una risposta sia allo spopolamento delle aree interne – che nell'ultimo decennio hanno visto drasticamente ridursi la presenza dei giovani – sia alla gestione e alla manutenzione del territorio, come concreta strategia per limitare gli effetti sempre più devastanti dei cambiamenti climatici.

Il tema della produzione e distribuzione di alimenti in quantità e qualità adeguate, dato per scontato fino al diffondersi del Covid, è ritornato al centro dell'attenzione delle politiche nazionali e internazionali, così come più di recente quello della corretta trasmissione delle variazioni dei prezzi. Anche l'apprezzamento che si registra nel mondo per i prodotti alimentari e per la cuci-

na italiana, confermato dai dati riportati nel Rapporto, è un fattore che non può darsi per acquisito in un quadro economico e geopolitico sempre più incerto; lo stesso maggiore dinamismo emerso nei consumi alimentari delle famiglie dopo la pandemia è messo in discussione dal perdurare dell'inflazione, che incide sul carrello della spesa.

In definitiva, mai come in questo momento risulta importante disporre di un'analisi rigorosa del settore agroalimentare nazionale, del suo ruolo nel contesto europeo e delle dinamiche che ne stanno orientando il posizionamento.

Ismea è un punto d'osservazione privilegiato, grazie alla sua consolidata capacità di monitoraggio e di analisi economica del settore agroalimentare, ulteriormente sviluppata negli ultimi anni: dalle reti di rilevazione dei prezzi dei mezzi correnti e dei prodotti agricoli ai panel delle aziende agricole, delle imprese di prima e seconda trasformazione fino agli acquisti alimentari delle famiglie; ancora, di recente è stato potenziato il monitoraggio dei costi di produzione in agricoltura e approfondita la conoscenza delle singole filiere attraverso la messa a punto di banche dati più ampie e aggiornate.

Le emergenze che si sono susseguite hanno imposto all'Istituto elevata reattività, adeguando strumenti di analisi e misure di intervento al mutato contesto. Su questo fronte, Ismea negli ultimi anni ha analizzato, mediante note e rapporti ad hoc, gli impatti sulle filiere dell'emergenza pandemica e le dinamiche in atto a livello di consumo durante il Covid e nella fase successiva di ri-orientamento alla *nuova normalità*.

Tornando al Rapporto, esso sintetizza e mette a sistema questo patrimonio di analisi, valorizzandolo attraverso il confronto competitivo con l'Unione europea e con i *partner* più importanti, quali Francia, Spagna e Germania. Il quadro che emerge segnala alcune criticità ma non appare privo di opportunità per il settore: la sfida è individuare le azioni per coglierle.

Ismea intende contribuire a questa sfida mettendo a disposizione la base dei dati di cui dispone e la propria capacità di analisi. Il "visto si stampi" a questo nuovo Rapporto e l'idea di riproporlo annualmente vanno intesi come assunzione di questo impegno.

Il Direttore Generale
Maria Chiara Zaganelli



EXECUTIVE SUMMARY

CAPITOLO 1 - IL TRIENNIO DELLA TEMPESTA PERFETTA: 2020-2022

Dal 2020 al 2022 gli effetti di una serie 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 metereologici 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. Il mercato dei servizi di 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% del valore globale della ristorazione tradizionale.

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 rea-

le, 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 (incluso 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, inclusa la ristorazione, 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: 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 anche 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 per addetto 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'ammmodernamento delle aziende agricole e dall'introduzione di innovazioni tecnologiche e organizzative. Su questo fronte i dati sono confortanti, se si pensa che partire 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 ortofrutticoli 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 in-

dicazione 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 vinicolo 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.



EXECUTIVE SUMMARY

ENGLISH VERSION

CHAPTER 1 - THE 'PERFECT STORM' OF THE LAST THREE YEARS

Between 2020 and 2022, the effects of a series of completely unexpected events combined explosively in a sort of a 'perfect storm': the Covid-19 pandemic and lockdown; the succession of extreme weather events; rising energy and commodity prices due to supply-side bottlenecks; Russian invasion of Ukraine, with the further rise in gas prices and its impact on commodity markets and global value chains.

Thus, inflation has returned, initially "financed" by massive post-Covid demand support interventions and accommodative monetary policies, and subsequently fuelled by the ability of larger firms to pass on higher costs on selling prices. The inflation rate has been kept under control by moderate wage dynamics and the restrictive monetary policy stance of central banks, which have raised interest rates several times since 2022, but the scenario in mid-2023 remains very uncertain – the war in Ukraine continues; core inflation remains high; signs of difficulties are emerging in many economic systems.

In 2020, Italy saw its real GDP fall sharply, but the results in 2021 and 2022 were better than both the world and the euro area averages, bringing GDP back above the level of 2019. However, GDP per capita remains below the European average and the gap has widened over the decade 2012-2022. The increase of fertilizer and energy product prices has pushed up costs in

the agricultural sector. Moreover, international prices of agricultural commodities, which have been on the rise since the end of 2020, continued to increase due to the dynamics of global demand, supply and stocks. With respect to these variables, China plays a major role along with other exogenous factors, such as climate trends in the main producing countries and the war between Russia and Ukraine. Agricultural prices have started to fall since the second half of 2022 but are expected to settle at higher levels than in the years before Covid-19, in a scenario of permanent uncertainty.

The increase in international prices spread rapidly in Italy due to its dependence on foreign countries for energy products, raw materials and intermediate goods; in this scenario, the agri-food industry was one of the most affected sectors and one of the main transmission channels of price increases.

In the first months of 2023, the general consumer price index in Italy followed the fall in international prices of energy, fertilizers and agricultural commodities, but the consumer price index for food continued to rise, reaching a peak in March (+12%) and declining slightly in the following two months; however, this price dynamic was lower than the EU average and the three major countries compared in the report (France, Germany and Spain).

Inflation is never neutral, in fact its impact has been asymmetric between sectors and companies, with a different effect on profit margins of small and medium-sized firms compared with larger ones; the latter, thanks to their greater market power, are able to pass on cost increases on sales prices and renegotiate supply contracts. In this sense, some companies have been able to take advantage of price dynamics, contributing to a "profit" component of inflation.

The combined effect of inflation and low growth in wages and labour incomes has eroded household purchasing power and saving rates, with large distributional imbalances: the inflation rate suffered by poorer households was about two and a half points higher than the one by the wealthier households.

CHAPTER 2 - INFLATION AND FOOD CONSUMPTION

Consumer prices for food rose by 8.1% in 2022, slightly less than the general level (8.8%) and much less than the EU average (10.2%). In the four major partners, the lowest food inflation rate was in France (+6%), a country less dependent on imports. In Italy, the biggest increases were in seasonal products, especially vegetables and fresh fish, as well as oils and fats and cereal products. Even in the first half of 2023, food prices in Italy rose less than in the rest of the EU, but food basket inflation was higher than overall inflation.

Food price rises mainly affect poorer households, for whom food accounts for 33% of total consumption, while for richer households it accounts for 17%. For the latter the share of food in total expenditure has risen since the beginning of the decade, probably due to improvements in the quality of the goods consumed.

Out-of-home food consumption has increased its importance over the past decade, growing twice as fast as domestic consumption until 2019; after a dip in 2020 due to the lockdown and a partial recovery in 2021, it returned to pre-pandemic levels in 2022. The food service market is growing globally and the role of Italian

cuisine remains prominent, accounting for just under 20% of the global full service restaurant market in 2021.

In Italy food accounts for 23% of total household consumption, slightly higher than the EU average (22%), with a greater emphasis on out-of-home consumption (8% of total expenditure, compared with 7% of the EU average). Data from European countries confirm Engel's law: the lower the level of per capita income, the higher the share of food in total expenditure; but the weight of food expenditure and the mix between domestic and out-of-home consumption are also influenced by different cultural factors and market trends (gourmet food, aperitifs, street food).

Over the last decade, Italy has witnessed a shift in the composition of the household food consumption basket towards higher-priced products, mainly affecting wealthier households. At constant prices, expenditure has stagnated, while at current prices it has grown at a rate of 1.7% per year, less dynamic than the EU average. Nevertheless, per capita expenditure on food is among the highest in the EU, ranking 7th among the 27, behind Spain.

According to the Ismea Observatory analysis based on Nielsen data, consumer behaviour has been influenced by the exceptional events of the last three years, with domestic food expenditure increasing by more than 7% in 2020, remaining stable in 2021 and increasing again by more than 5% in 2022, mainly due to the price effect. The Covid-19 pandemic has left some legacies, such as domestic consumption of gourmet food and choices related to health, wellness and sustainability, but inflation has again changed purchasing strategies, including sales channel choice, in favour of discounts. In 2022, the volume of domestic purchases of food and non-alcoholic beverages decreased (-3.7%), with an increased propensity towards less expensive products, although without abandoning products for quick consumption and satisfaction. Many items are back to "normal" pre-pandemic levels, while the decline in household purchases of products such as still wine, sparkling wine, fish, extra virgin

olive oil and beef is due to the recovery in out-of-home consumption, as confirmed by cash & carry sales figures: +21% in 2022, after a limited +5% in 2021 and -17% in 2020. Sales in 2022 were also affected by a new buying spree immediately after the invasion of Ukraine, which mainly affected cereal derivatives and vegetable oils, explaining the significant decline in purchases of these products in the first half of 2023.

The impact of inflation on family consumption varies according to the composition of the household, the age of the buyer and its income range. In 2022, young people without children and large households with babies and teenagers slowed down the growth of consumption; on the other hand, young households with babies, those over 55 living alone, and low-income households, unable to cut their already low consumption volumes, increased their expenditure. Thus, they were more heavily affected by inflation.

CHAPTER 3 - AGRI-FOOD PRODUCTION AND GROWTH

In 2022 the value added of the Italian agri-food industry amounted to 64 billion euro: 37.4 billion from agricultural sector and 26.7 billion from food industry. The sector represents 3.7% of the value added of the whole economy, but as we will see, its actual role is much greater.

In the decade 2012-2022, the food industry showed a trend of relative real growth, while agriculture experienced many unfavourable years, mainly due to climatic events: 2022 was the hottest and least rainy year since weather data have been monitored in Italy, and 2023 could be even worse. This has caused Italy to fall back to third place in the EU ranking of agricultural production, after France and Germany (it was previously second

only to France). But above all, since 2021, Italy has surrendered to France its decade long leadership in terms of value added. In terms of the production mix, livestock plays a minor role in Italy compared to its main partners; among the Mediterranean crops, wine stands out, especially quality wine (12.9%), for which it ranks higher than France (10.1%); vegetables and fruit also have a significant weight, 12.6% and 7.8% respectively, second only to Spain (both 13.3%).

Italy's weight on EU production is 14% overall, but rises to 37% for wine, where it is second only to France (43%), and 33% for olive oil, where it follows Spain (48%). For fruit, Italy accounts for 18% of EU production and faces strong

competition from Spain, which accounts for 28%. Italy confirms its vocation for secondary activities and services in agriculture, which together account for 18% of national agricultural production, confirming its leadership in Europe in terms of diversification and multifunctionality of the agricultural sector.

Production diversification and the focus on quality have not been enough to avoid the disappointing results of Italian agriculture in recent years: between 2018-19 and 2021-22, agricultural value added fell by 7.1% in terms of volume, a result similar to France (-6.8%) and worse than Spain (-4.2%); Germany, on the other hand, shows double-digit growth in value added (+33.6%), thanks to a fall in intermediate consumption in terms of volume and an increase in production. In addition to climatic effects, Italian agriculture also suffers from a number of structural weaknesses, such as the low presence of young farm managers (only 9%, compared with 12% on average in the EU) and the correspondingly low level of entrepreneurial training in the majority of farms.

Between 2010 and 2020, as part of a slow process of concentration and reorganization in the sector, the utilized agricultural area (UAA) decreased less than the number of farms; consequently, the UAA per farm increased from

7.9 to 10.7 hectares between 2010 and 2020, a higher growth than the main European partners, but the level is still significantly lower than the EU average.

The production of the Italian food industry performed well in the period 2019-2022, better than the EU and the euro area, but in the first four months of 2023 it is experiencing a fall in volumes (-2.1%). Despite better performances in recent years, the Italian food industry remains in third place in the EU ranking, where Italy accounts for around 12% of total value added, behind Germany and France but ahead of Spain. Italy is the undisputed leader in the pasta industry, accounting for more than 73% of the EU turnover, but also plays a major role in wine (28%), bakery products and biscuits (21%), processed fruit and vegetables, coffee, tea and herbal infusions, and milling and rice industries, with a similar share of 17% of the EU turnover.

The importance of the Italian food industry and its strong export orientation feeds a significant flow of imports of agricultural raw materials and semi-finished products. Wine, fruit and vegetables and poultry are the only sectors where self-sufficiency exceeds 100%, while the other sectors generate more or less significant net import flows.

CHAPTER 4 - THE AGRI-FOOD SUPPLY CHAIN: PRICES, COSTS AND PROFITABILITY

The evolution of product prices at different stages of the Italian agrifood supply chain in the period from 2020 to 2022 shows an improvement in the terms of trade for agriculture compared to 2019, and a relative deterioration for the food industry. Consequently, agricultural value added, despite its contraction in constant values, grows in current prices, while the food industry value

added shows a clear recovery in real terms in 2021 and 2022, but declines in current prices in both years, especially in 2022.

Agriculture has thus recovered its volume losses thanks to the rebalancing of the relationship between prices and costs. However, the disaggregation of the terms of trade of the

agricultural sector shows that the positive evolution between 2019 and 2022 is only due to the vegetable products sector: this sector shows an improvement in the terms of trade between 2020 and 2021, but a significant decrease in 2022, because of the increase in the prices of energy products and fertilizers. Nonetheless, the sector managed to maintain its 2019 level. On the contrary, in the animal products sector the deterioration of the terms of trade in 2020, partly caused by the closure of the Horeca channel during the health emergency, was not offset by the recovery in 2022. Finally, partial data for the first half of 2023 show a deterioration in the indicator for both crops and livestock.

As far as for the food industry, in the past two years production costs rose faster than revenues, especially in small and medium-sized firms, which faced greater difficulties in passing on increased costs to sales prices, especially in the modern retail distribution channel. In addition to the rise in agricultural product prices, these firms had to cope with the even greater impact of increased energy products, packaging and transport prices.

The agri-food chain is characterized by price volatility and price-transmission asymmetries between different stages of the production process, which affect market functioning and value distribution between different actors. High volatility of agricultural prices leads to a high market risk, which is combined with the production risk associated with yield variability. For some commodities (vegetable oils, cereals, oilseeds), prices are strongly influenced by import prices, and the instability of world markets has an impact also on the cost side, through the purchase prices of fertilizers and chemical products.

Upward shocks in agricultural prices tend to pass through quickly downstream, increasing

the costs of the processing industry. For its part, the food industry gradually compensates for reduced margins by increasing selling prices at a slower pace, but maintaining the increases even after the upstream sector has reduced its prices. The distribution sector tends to follow the same strategy, diluting the transmission on consumer price over time to avoid excessive and sudden reductions in household spending, but then maintaining a higher price level even when purchasing costs are reduced. This mechanism cushions the immediate impact of cost increases on final prices but prevents consumers from benefiting from lower prices during market downturns, with prolonged negative effects on demand. However, the way in which prices are passed on varies greatly from product to product, depending on the structure and characteristics of the relevant supply chain: number and size of operators, perishability of the product, logistics, sourcing methods, type of contract.

In addition to the time factor, the different structure and solidity of the stages of the supply chain also play a role. The average value added per firm is less than 32 thousand euros at the agricultural stage, compared with 527 thousand euros for the food, beverages and tobacco industry, 144.5 thousand euros for distribution (wholesale and retail) and 84 thousand euros for catering services.

Overall, the Italian food supply chain (including the downstream stages of food distribution and catering services) is more fragmented than in the rest of the EU, due to the greater presence of micro, small and medium-sized enterprises at all stages. Italy accounts for the 14% of the EU's agri-food chain value added, with a lower share than Germany and France in each stage, except for the agricultural phase, where Italy accounts for 16.6% of the EU's agriculture and ranks second, just behind France. Both in Italy

and France, the agri-food chain accounts for almost 8% of the value added in the economy, slightly more than in the EU (7.3%), but less than in Spain, where the agri-food chain accounts for 10% of the value added of the national economy.

The weight of the agri-food chain in the economy is significantly higher when valued at final market prices, i.e. including the transport, intermediation and distribution margins associated with and activated by agri-food production. In this way, the estimated share of GDP rises from 7.7% to 15.2%. These figures show that the agri-food chain has a great capacity to activate and generate production and employment in several related sectors: transport and logistics services, intermediation and distribution, which together account for a further 7.5% of the total economy, de facto doubling the actual weight of the agri-food sector.

Regarding the economic performance of agriculture, it should be recalled that the operating income of the agricultural entrepreneurs, in addition to being characterized by variability and risk, is structurally lower than the average wage in the rest of the economy in Italy; this gap, which also exists in other EU countries, justifies the persistence of public support through the

CAP. Over the last decade, the operating income of Italian agricultural firms has increased, thanks also to a significant reduction in the weight of depreciation on value added, due to the fall in investment in the sector that lasted until 2015. In any case, depreciation in Italian agricultural firms is still more skewed towards buildings than the EU average and other countries.

As far as the other factors of production, access to land remains a sore point for Italian agriculture, mainly due to the limited availability of land. Eurostat estimates that the average price of a hectare of arable land in Italy is almost six times higher than in France and twice than in Spain. Nevertheless, there is an increase in the use of rented land by Italian farmers: according to the latest census, half of the UAA in 2020 was rented and, to a lesser extent, on a free loan basis; in ten years, the number of farmers with land only in ownership has fallen by 44%.

In terms of the labour factor and its cost, the comparison between the main European countries shows Italy in between, on the one side France and Germany, where labour costs are higher, and Spain on the other. In general, for all these countries, labour costs in agriculture are lower than in other sectors.

CHAPTER 5 - EMPLOYMENT, PRODUCTIVITY AND INVESTMENT

Between 2012 and 2022, employment in agriculture fell by 2.8% (compared to an increase of 3.1% in the rest of the economy), as a result of a combination of different trends over the decade: a 2% growth between 2012 and 2018 (the year in which employment peaked at 939,000 persons) followed by a 4.7% decline between 2018 and 2022.

The overall employment rate places Italy at the bottom of the EU ranking, especially for young people, women and in rural areas; however, the decline in the number of people employed in agriculture over the decade was much lower in Italy than the EU average (-2.8% against -17.5% in the EU). In the post-pandemic period, the decline in Italy was in line with the EU (-3.4% between 2019 and 2022), while in Germany (-7.2%) and Spain (-7%) the decline was bigger.

The overall decrease in agricultural employment is linked to the trends of the self-employed workers, whose share in the sector's total employment is higher than in the rest of the economy. The number of self-employed workers has fallen by 73,000 (-14.9%) over the last decade, while the number of salaried workers increased by 47,000 (+10.8%), exceeding the number of self-employed. The increase in salaried workers is probably a sign of a greater "structuring" of the sector, with a shift from small individual and family farms to full-fledged enterprises. Nevertheless, the rate of undeclared work in Italian agriculture remains very high, reaching an all-time high in 2020 (24.4%), more than double compared to the rest of the economy (12%).

In contrast to agriculture, employment in the food industry increased significantly over the decade (+8%). This trend is in contrast with the rest of the industry and sectors such as total manufacturing (-3.5%) and textiles (-12.7%).

Real labour productivity in the agricultural sector, i.e. the ratio of value added at constant prices to the number of workers, fell over the decade, in sharp contrast to the EU average, while it rose in the Italian economy as a whole and in the food industry. Indeed, the decline in real value added in the agricultural sector exceeded the decline in employment. Structural constraints (small farm sizes, ageing, low level of education and training of farm managers and workers) hinder the productivity dynamics of Italian agriculture. In monetary terms, the situation is better: in 2022, an employed worker in the agricultural sector in Italy generated EUR 42,000 of value added, compared to an EU average of EUR 30,000. However, France and Germany performed even better. The reasons for the lower productivity are to be found in a greater fragmentation of supply, the prevalence of labour-intensive production and the difficulty for farms - especially in some

sectors and in some areas of the country - to export and/or to integrate some stages of the downstream supply chain (processing, packaging and marketing).

Improvements in productivity should also come from the modernization and the introduction of technological and organizational innovations. From this point of view, figures are encouraging, considered that since 2015, the agricultural sector has increased its investments twice as much (+60.2%) as the rest of the economy (33.9%). The vitality of agricultural investments in recent years, also favoured by public incentives and support, is confirmed by both the record number of registrations of agricultural machinery in 2021 (+24% compared to 2019 and +30% compared to 2020) and the growth in innovative investment.

The increase in the propensity of farmers to invest (the ratio of investment to value added reached 29.3% in 2021, returning to the 2011 level) is offset by relatively poor access to credit. Nonetheless, thanks to the public support received mainly by the agricultural sector, the weight of the agri-food sector on the total stock of loans granted in Italy is greater than its share on value added. The stock of Italian bank loans to agricultural farms declined (-8.5% over the last decade and -0.7% on an annual basis), while loans to the food industry increased by 6.2% between 2012 and 2022 and by 3.5% in the last year.

In 2022, medium and long-term agricultural loans, used to finance fixed investments with multiannual depreciation, fell even more sharply (-38.2% in ten years and -6.8% in one year). The contradiction with the increase in agricultural investment in 2022 can be explained by the importance of self-financing and the mix between company and family capital and between short-term and long-term management, which are both common in agriculture.

The latest Ismea survey on credit confirms that in 2022 only a quarter of the farms in the panel relied on the credit system, but the share increases for larger ones, both in terms of area (39% for farms with more than 50 hectares) and

turnover (43% for enterprises with a turnover over 500 thousand euros). Young farmers are slightly more inclined to use credit than older ones, the share of requested loans being 28% for the former group and 24% for the latter.

CHAPTER 6 - INTERNATIONAL TRADE AND COMPETITIVENESS

Over the last decade, the weight of agri-food products in world trade increased from 7.8% of total exports in 2012 to 8.4% in 2022. In the two-year period 2021-22, trade in value terms increased even more due to both a growth in prices and a recovery in demand, mainly for raw materials and semi-finished products, and especially from China.

In the five-year period 2018-22, the growth rate of agri-food imports of the world's biggest importers - the USA and China - was higher than the global average (9.6%), while in the top ten the highest average annual growth was in Italy and Canada (+11%) and Spain (+10%). In 2022, the USA was still the leader in agri-food exports, with an annual growth rate of 24%; Brazil did even better (+53%), while Italy also managed to rank among the top ten exporting countries (+25%).

In Italy the share of agri-food products in total exports rose from 8% to 10% over the decade. Both agricultural and processed products exports have increased, but the latter to a greater extent (+4% and +7% respectively). In the last three years Italian agri-food exports increased by 34%, exceeding EUR 60 billion in 2022, while imports increased by 37%. The agri-food trade balance improved between 2019 and 2022, even turning into a surplus in 2020 and 2021. In 2022 the processing industry managed to maintain its surplus, but the deficit of the agricultural products increased, making the

overall balance slightly negative again.

Over the last decade, the competitiveness of Italian agri-food products on foreign markets has increased: exports have grown at a higher average annual rate (+7.6%) than world exports (+5.6%), with an increase in Italy's world market share (from 2.8% to 3.4% in 2022). Spain's share (3.4% as Italy in 2022) also increased, while the shares of Germany and France (4.8% and 4.3% respectively in 2022) decreased. Italy improved its trade position in almost all the main importing countries. In the comparison between the four EU partners, Germany has the highest level of trade integration in the agri-food sector, also due to the importance of its food retailing at international level, while France is the most oriented towards its domestic market.

The "import content" of a country's exports is an indicator of its international role. Calculated according to an OECD definition, it estimates the value of imported goods and services needed to feed export flows. The higher the indicator, the more integrated a country is in global value chains. Germany, whose food industry is a strong exporter in sectors where it also depends heavily on imported raw materials or semi-finished products (e.g. fruit juices), ranks first (26%), followed by Italy, Spain and then France.

In EU trade, Italy and Spain each account for about 10% of the total value of agri-food exports (considering both intra- and extra-EU flows),

while the shares of Germany and France are higher. France, except for wine, is oriented mainly towards exporting agricultural raw materials, while Italy and Germany are more oriented towards processed products. Italy is the world leader in exports of processed tomatoes, pasta, wine and cheese, while Spain focuses on fruit and vegetables, olive oil and pork. Overall, taking into account the top 20 products exported by each country, Italy is second only to France in terms of average export unit value, while Germany and Spain are characterized by lower average prices and thus a lower quality mix, which enables these countries to compete on price (e.g. Spain for fruit and vegetables and partly for olive oil).

An important aspect of a country's international competitive performance is its ability to reach distant (and often more dynamic) markets. This is measured by the "distance index", which weights the kilometres travelled by the relative value of each exported product. For virgin and extra virgin olive oil, cheese, chocolate and coffee, Italy's distance index, which has increased over the last decade, is the highest between the four compared countries, while France has the largest export radius for wines. Finally, it should be noted that Germany's exports have the shortest export distance, especially at European level, as they are largely driven by the presence of German retail chains, which are particularly strong in the EU.

CHAPTER 7 - ITALIAN AND EU AGRI-FOOD COMPETITIVENESS

The competitiveness of the Italian agri-food sector is lower than the EU average for the agricultural component and higher for the industrial one. This is the result of a synthetic competitiveness index calculated for the EU countries by averaging four single statistical indicators representing different aspects of competitiveness (costs, profitability, international trade, propensity to invest).

Although the current geopolitical framework does not enhance the idea of a globalization based on increased international cooperation, bilateral trade agreements continue to be concluded. Brexit has led to a slowdown in trade between EU partners and the UK, but the entry into force of the Trade and Cooperation Agreement in 2021 has given new impetus to trade. By contrast, the effects of the EU-China agreement, which came into force in March 2021, are not yet visible; rather, China's imports from the EU fell sharply in 2022, probably also due to the difficulties in international relations caused by the invasion of Ukraine and the related sanctions imposed by the EU on Russia.

In the context of the Italian international positioning, GI products, are very important, accounting for 21% of Italy's agri-food exports. Although GI protect the reputation of specific product names, and guarantee that an EU product is authentic, the phenomenon of the Italian sounding is hard to tackle. This is the result of marketing strategies that associate non-Italian agri-food products with signs and logos that evoke Italy, in order to make them more attractive for international consumers, generating misleading information and damaging the reputation of genuine Made in Italy.

In agriculture, Germany and Italy have a negative competitiveness gap compared to the EU average, while for France and Spain the gap is positive, but with an opposite trend: France's advantage decreases over time, while Spain's increases. Germany has a structural disadvantage also in food industry, while again, it is Spain that shows the best dynamics, with a

positive competitiveness gap that increases over the years. France shows a slight deterioration, with a level of competitiveness close to the European average.

Overall, the competitiveness of Italian agriculture is in line with the EU average for the profitability index; it shows weaknesses in international trade indicators (comparative advantage, export to import ratio and export to turnover ratio) and strengths in propensity to invest and cost competitiveness. Italian agriculture is well positioned in terms of "internal" competitiveness within firms (profitability and costs indicators) and in terms of modernization and innovation efforts, as measured by the propensity to invest; on the contrary, the sector is lacking in international competitiveness.

Regarding the competitiveness indicators of the food industry, Italy stands out from the other countries. Only the propensity to export and the revenues to costs ratio are below the EU average. In dynamic terms, the competitiveness of the Italian food industry is improving, while that of agriculture is deteriorating.

In 2020 (the last year with available data for all indicators and all partners), the most competitive EU countries - both in agriculture and in food industry - are the Netherlands, Latvia, Belgium, and Spain; for the latter, in the agricultural indicators of comparative advantage, export to import ratio and labour productivity are clearly above the EU average. The same is true for food industry, but with a much smaller gap compared to the other countries and the EU average.

CHAPTER 8 - ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE OF THE FOOD INDUSTRY

In order to measure the economic and financial performance of the food industry, a synthetic indicator has been calculated, based on the balance sheet data of a sample of firms grouped into four "economic and financial sustainability classes": healthy; profitable but vulnerable; at risk; highly at risk. The indicator shows positive results for the period 2019-2021, with an increase in the number of healthy firms. The number of firms at risk increased as well in the year of the pandemic, but at the end of the period the overall economic and financial situation of these firms improved, thanks to the recovery fuelled by substantial public aids.

The impact of the energy crisis and inflation, which emerged in 2022, is not captured by this analysis, as up-to-date data were not available at the time of writing. However, production costs for food firms and prices along the supply chain increased as early as 2021. Economic and

financial conditions improved from 2019 to 2021 for all economic size classes, although the impact of the pandemic and the cost increases that started in 2021 hit mainly the smaller firms. The incidence of distressed firms increased in 2020 in sectors such as dairy, confectionery, bakery products and wine - which suffered more than others from the fall in out-of-home consumption - while in other sectors the weight of healthy firms increased significantly.

In 2021 there was a strong recovery in the confectionery and wine sectors and an excellent performance in meat products, while other sectors performed worse. Rice, pasta and milling probably suffered compared to the previous year, in which consumption of staple foods had increased enormously. The performance of the poultry sector was particularly negative, especially in terms of profitability and financial soundness, due to unfavourable events in

2020 (increased demand in the first months of the lockdown, followed by an oversupply and a drastic fall in selling prices) and in 2021 (outbreaks of avian influenza in Veneto).

As far as profitability indicators are concerned, ROI gradually decreased over the three-year period, while ROE decreased slightly in 2020 and then rose in 2021, exceeding its 2019 level. The drop in profitability in the year of the pandemic is

particularly relevant for the group of small firms. For large firms, opposite variations are observed between ROE and ROI.

Finally, solidity and liquidity indicators show an improvement, especially in the year of the pandemic, which can be explained by the strong public support received and aimed at alleviating the difficulties of firms affected by the lockdown.



1.

IL TRIENNIO DELLA TEMPESTA PERFETTA (2020-2022)

La principale eredità della “tempesta perfetta” che ha investito l’economia mondiale è il ritorno dell’inflazione. I cambiamenti climatici sono ormai fattori strutturali dagli effetti imprevedibili, mentre persino più incerto è lo scenario geopolitico.

Le economie europee, grazie anche a un generoso sostegno pubblico, hanno affrontato abbastanza bene la crisi energetica, ma sono ancora possibili tensioni sui prezzi di gas e petrolio. I prezzi delle materie prime agricole si sono ridimensionati ma si assesteranno su livelli più alti rispetto al periodo pre-Covid e i mercati di molte commodity restano vulnerabili agli effetti della guerra.

Nel 2021 e nel 2022 il Pil reale italiano è cresciuto più della media mondiale e dell’Area euro, ma nel decennio 2012-2022 il suo livello pro-capite è sceso sotto la media UE e il divario si è ampliato.

L’agroalimentare è stato colpito dagli aumenti dei costi ma i prezzi al consumo dei beni alimentari sono cresciuti meno della media UE. Le difficoltà per le imprese sono accentuate dalla riduzione del potere d’acquisto delle famiglie e dal rallentamento dell’economia internazionale.

+92% la crescita dei prezzi mondiali dei prodotti energetici nel 2022, rispetto al 2019

+164% per i prezzi mondiali dei fertilizzanti

+48% per i prezzi mondiali delle commodity alimentari

+8,1% l’aumento dei prezzi al consumo degli alimentari in Italia nel 2022 rispetto al 2021 (+10,2% nell’UE)

1.1 LO SCENARIO GLOBALE

Per l'economia mondiale i tre anni dal 2020 al 2022 sono stati particolarmente turbolenti, tanto da essere definibili come gli anni della "tempesta perfetta", con una coincidenza di eventi del tutto inattesi e di portata molto ampia che hanno segnato in maniera critica l'andamento dell'economia e della società a livello mondiale.

Gli ingredienti principali di questa tempesta perfetta – in parte interconnessi e i cui effetti incrociati si sono vicendevolmente alimentati in modo esplosivo – sono stati:

- ▶ la pandemia e il *lockdown* che ne è seguito, con il blocco forzato dell'economia reale;
- ▶ una serie di eventi meteorologici estremi associati ai cambiamenti climatici;
- ▶ una prima ondata di crescita dei prezzi dei prodotti energetici e di molte materie prime, dovuta a strozzature dal lato dell'offerta, combinate con un rimbalzo della domanda successivo al Covid superiore alle attese, anche per l'effetto del sostegno di politiche economiche fortemente espansive;
- ▶ l'invasione dell'Ucraina da parte della Russia e l'incertezza geopolitica che ne è conseguita, con l'impennata dei prezzi del gas e l'ulteriore impatto sui mercati agricoli e delle materie prime e sulle catene globali del valore.

Tutto ciò ha portato al prepotente ritorno sulla scena dell'inflazione, spinta in modo cumulativo dai fattori prima richiamati, "finanziata" inizialmente da massicci interventi di sostegno della domanda e da politiche monetarie accomodanti e successivamente alimentata dalla capacità di molte imprese di trasferire i maggiori costi sui prezzi di vendita.

L'evoluzione dello scenario tra il 2020 e il 2022 si è riflessa nell'andamento del tasso di crescita reale del Pil e del commercio estero mondiali e nella dinamica dell'inflazione nei principali paesi. Il Pil mondiale, dopo la riduzione del 3% del 2020, ha avuto un super-rimbalzo nel 2021 (+6%), poi dimezzato nel 2022 (+3,2%). Anche per il commercio mondiale, sempre in termini reali, la contrazione del 2020 (-5,1%) è stata più che recuperata nel 2021 (+10,4%), con un successivo assestamento nel 2022 (+3,2%)¹; l'inflazione si è affacciata già nel 2021 negli USA (+5,3%) più che nell'UE (+2,9%), per poi esplodere nel 2022, con aumenti dei prezzi prossimi al 9% in entrambe le aree.

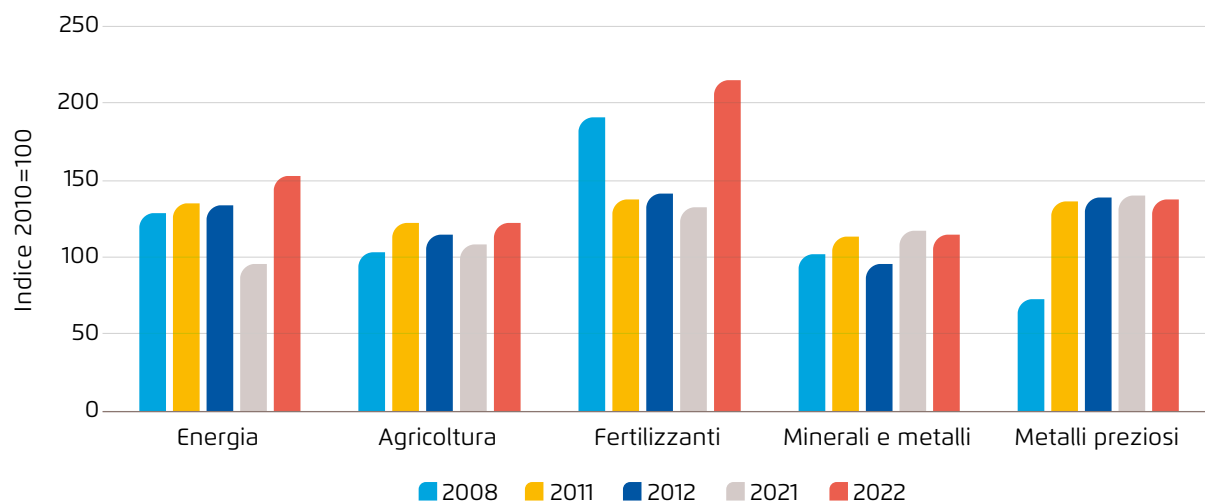
In questo quadro, particolarmente importante è stato lo shock dei prezzi internazionali di energia, fertilizzanti e prodotti agroalimentari che, nel 2022, hanno raggiunto un livello molto più alto rispetto ai livelli record del 2008 e del biennio 2011-2012; meno consistente ma comunque rilevante l'aumento dei prezzi per i minerali e

¹ Fonte CPB World Trade Monitor, Indice del volume del commercio mondiale di merci.

metalli e i metalli preziosi (figura 1.1). Come quegli anni sono stati seguiti da periodi di recessione, a fine 2022 ci si poteva attendere, per il 2023-2024, un andamento analogo; ma la profonda differenza di questa crisi rispetto alle due precedenti è che l'operare dei tanti fattori prima richiamati ha invece generato un'inflazione che non si sperimentava da anni nei paesi avanzati. Contrastare l'inflazione è quindi diventata la priorità dei governi, ma senza deprimere troppo l'economia, aiutando imprese e famiglie ad affrontare gli aumenti dei costi. L'inflazione è stata in parte tenuta a bada grazie a una dinamica salariale moderata che ha evitato l'innescarsi di spirali prezzi-salari e anche perché contrastata dal mutamento di indirizzo delle politiche monetarie delle banche centrali, che a partire dal 2022 sono intervenute con rapidità e decisione – secondo alcuni osservatori con fin troppa decisione – aumentando i tassi di interesse per raffreddare le aspettative degli operatori (Istat, 2023c).

Le previsioni dell'Ocse di giugno (Ocse, 2023b) indicano per il 2023 un Pil mondiale in crescita al 2,7%, ancora in rallentamento rispetto al 3,4% del 2022: il dato sarebbe frutto di una scarsa dinamica nell'Area euro – che, pur se rivista al rialzo rispetto alle previsioni precedenti, segnerebbe un modesto +0,9%, con un forte ridimensionamento della crescita, ma non una recessione – e di un +1,6% degli Stati Uniti; per la Cina, sebbene vi siano incertezze sulla sua evoluzione nel 2023, si prevede un +5,4%, dopo il deludente +3% del 2022, attribuito in gran parte alla politica "zero Covid". Non esistono previsioni sull'Ucraina per il 2023, mentre per la Russia si prevede un -1,5% dopo il -2,1% del 2022. Tra le economie occidentali, spicca la previsione di crescita nulla della Germania nel 2023 (-0,0%), addirittura peggiore di quella relativa al Regno Unito (+0,3%).

Figura 1.1 Prezzi mondiali delle commodity



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Banca Mondiale

I primi mesi del 2023 sono stati comunque segnati dal permanere di un forte quadro d'incertezza, frutto del prolungarsi della guerra con conseguenze sui paesi coinvolti e sui loro partner commerciali e, più in generale, sugli equilibri geo-politici mondiali. Con la riduzione del tasso di crescita del Pil e del commercio mondiale nel 2022, il contenimento dei consumi e gli interventi delle banche centrali sui tassi d'interesse, ci si attendeva anche un rallentamento dell'inflazione. In realtà, nell'UE il rallentamento si è manifestato nelle componenti più aleatorie e in particolare sui prezzi dei prodotti energetici, mentre la cosiddetta inflazione *core*² ha continuato a crescere, almeno fino ad aprile (cfr. [paragrafo 1.3](#)). In aggiunta ai fisiologici ritardi nella trasmissione a valle degli impulsi inflazionistici da costi, la persistenza di una domanda residua dal rimbalzo post-Covid e dalle precedenti politiche espansive ha consentito alle imprese con maggiore potere di mercato di mantenere o aumentare i margini, ritardando l'aggiustamento al ribasso dei prezzi stessi a seguito delle riduzioni di costo e alimentando, quindi, quella che alcuni hanno definito una "inflazione da profitti". Allo stesso tempo le politiche monetarie restrittive rendono più vulnerabile il sistema creditizio e finanziario e comprimono il tenore di vita delle famiglie e la capacità di investire delle imprese (Banca d'Italia, 2023).

Lo scenario è reso più complesso da altri importanti fattori in gioco, che si intrecciano con

i precedenti nel determinare l'evoluzione congiunturale e le prospettive future: gli andamenti meteo-climatici sempre più estremi, che impattano sugli stock mondiali di materie prime agricole e sull'offerta dei prodotti agroalimentari (cfr. [paragrafo 1.3](#)) e la transizione ecologica ed energetica su cui si indirizzano massicci sostegni pubblici, prefigurando importanti trasformazioni nei modelli di produzione e di consumo delle imprese e delle famiglie.

In Europa, inoltre, tra i problemi messi in secondo piano dalla pandemia e dalla guerra, ma non ancora risolti e assorbiti, si può citare anche la Brexit. A questo riguardo, dopo un periodo di notevole incertezza³, il 1° maggio 2021 è entrato in vigore l'accordo di commercio e cooperazione tra l'UE e il Regno Unito che regola gli scambi commerciali e altre materie (investimenti, concorrenza, aiuti di stato, ecc.; cfr. [capitolo 6](#)). Dal punto di vista economico, a tre anni di distanza, sembra che l'uscita dall'UE non abbia avuto l'impatto positivo che si attendevano i sostenitori della Brexit, con il tasso di crescita del Pil reale britannico previsto dall'Ocse (appena +0,3% nel 2023) che è tra i più bassi delle economie avanzate. Il modo in cui è stata attuata la separazione dall'UE ha ridotto la capacità di attrarre investimenti esteri, che sono cresciuti del 19% in meno rispetto alla media delle economie del G7⁴. Inoltre, l'"indipendenza" del Regno Unito comporta un conto salato per i consumatori, in termini di accresciuta inflazione⁵.

-
- 2 Nel calcolo dell'inflazione *core* sono escluse le componenti più aleatorie rappresentate da prodotti energetici e alimentari stagionali.
 - 3 Allo scadere del periodo transitorio, il 31 dicembre 2020, tra Regno Unito e UE è stato firmato il Trade and Cooperation Agreement – TCA, l'accordo sugli scambi commerciali e la cooperazione, applicato in via provvisoria dal 1° gennaio 2021 ed è entrato in vigore il 1° maggio 2021.
 - 4 Secondo un'analisi di *Bloomberg Economics*, la Brexit costerebbe 100 miliardi di sterline l'anno all'economia britannica (circa 114 miliardi di euro), con un impatto pari al 4% sull'economia. <https://www.bloomberg.com/news/newsletters/2023-01-31/3-years-since-brexit-imf-report-strikes-the-readout>.
 - 5 Secondo uno studio della London School of Economics (LSE) il costo dei prodotti alimentari nel Regno Unito, aumentato del 25% dal 2019, sarebbe cresciuto solo del 17% in assenza delle restrizioni commerciali post-Brexit, quasi un terzo in meno (cfr. CEP, 2023). Le nuove misure non tariffarie tra UE e Regno Unito includono controlli doganali approfonditi, valutazione dei requisiti sulle norme di origine, misure sanitarie e fitosanitarie (SPS) per il commercio di animali e piante e limitazioni alla libertà di movimento delle imprese.

Per quanto riguarda la transizione ecologica, nonostante i timori iniziali di un rallentamento nel percorso di diminuzione dell'uso di fonti fossili per ridurre la dipendenza dal gas russo, l'aumento dei costi dell'energia ha favorito un'accelerazione di alcuni cambiamenti nell'UE, anche grazie a interventi pubblici massicci e all'operare di un insieme di fattori concomitanti: alcuni di natura congiunturale, cioè un inverno mite, il calo della produzione industriale, il cambiamento nel mix energetico indotto dagli alti prezzi; altri più strutturali, quali una tendenziale modifica delle abitudini di consumo, l'aumento di energia da fonti rinnovabili, il miglioramento dell'efficienza energetica. In definitiva, il sistema economico ha mostrato un'inattesa capacità di adattamento alla crisi, con cambiamenti – spesso virtuosi – in grado di generare una diminuzione duratura della domanda di prodotti energetici.

In ogni caso, la transizione ecologica ed energetica è ormai una priorità nell'agenda dei governi, anche se si tratta di un tema controverso sia tra

paesi sia all'interno di essi, soprattutto nelle modalità di realizzazione. Ad agosto 2022 gli Stati Uniti hanno lanciato l'IRA (*Inflation Reduction Act*), un piano di investimenti pubblici senza precedenti, che prevede misure (per un totale di 391 miliardi di dollari in dieci anni) volte a incentivare lo sviluppo di energie rinnovabili, migliorare la sicurezza energetica, ridurre le emissioni di gas serra e favorire la transizione ecologica, nell'ambito del quale, tuttavia, molti hanno letto un aiuto all'industria locale. Allo stesso tempo, nell'UE, il percorso avviato con il *Green Deal* ha dato seguito a una serie di azioni, come la destinazione di risorse dedicate alla transizione sostenibile nel *NextGenerationEU* del 2020, l'adozione del Fondo per la transizione giusta nel 2021, il piano *REPowerEU* presentato a maggio 2022; mentre sono in corso di approvazione alcuni aggiornamenti legislativi, noti come Pacchetto *Fit for 55*⁶, il cui obiettivo è ridurre le emissioni, entro il 2030, del 55% rispetto al 1990, passaggio intermedio verso la neutralità carbonica dell'UE, prefissata per il 2050⁷.

6 Il Pacchetto include l'aggiornamento della legislazione UE in materia di: passaggio da gas fossili a gas rinnovabili e gas a basse emissioni, EU ETS (*Emission Trading Scheme*), riduzione delle emissioni dei settori non ETS, revisione del regolamento su LULUCF, regolamento sulle infrastrutture per combustibili alternativi (per il settore dei trasporti), meccanismo di adeguamento del carbonio alle frontiere, introduzione del Fondo sociale per il clima, decarbonizzazione dei trasporti marittimi e dell'aviazione commerciale, riduzione delle emissioni di metano, riduzione delle emissioni di autovetture e furgoni nuovi, revisione della tassazione dei prodotti energetici, revisione delle Direttive sulla promozione delle energie rinnovabili, sull'efficienza energetica, e sulla prestazione energetica degli edifici.

7 Per un quadro degli step principali del percorso dei programmi europei verso lo sviluppo sostenibile cfr. The European House-Ambrosetti, 2023.

1.2 LO SCENARIO ECONOMICO IN ITALIA

Anche in Italia, dopo il crollo del Pil reale nel 2020 (-9%) – un risultato tra i più pesanti nel quadro mondiale – vi è stata una forte ripresa economica nel 2021 (+6,7%) e un dato positivo anche nel 2022 (+3,7%): risultati migliori della media mondiale, che portano il Pil reale italiano sopra il livello del 2019 (figura 1.2).

Nel 2022 la crescita è stata sostenuta dalla domanda interna per consumi e investimenti, mentre il contributo della domanda estera netta è risultato negativo, a causa dell'aumento dei prezzi delle importazioni che le ha fatte aumentare in valore (+36,5%) molto più delle esportazioni (+19,9%), portando il saldo commerciale a prezzi correnti in negativo, per la prima volta dal 2011. A livello settoriale, la crescita è stata dominata dal settore delle costruzioni – il cui valore aggiunto è aumentato del 10,2% rispetto al 2021 grazie agli incentivi pubblici alle ristrutturazioni edilizie – e dai servizi (+4,8%); l'agricoltura è risultata in contrazione (-1,8%) e l'industria in senso stretto ha mostrato una sostanziale stabilità (-0,1%).

L'inflazione si è attestata in Italia all'8,8% nel 2022⁸, ma i suoi effetti negativi in termini di riduzione dei consumi conseguente alla erosione dei salari reali si sono manifestati con un certo ritardo, tra la fine del 2022 e l'inizio del 2023, inizialmente moderati dalle politiche di sostegno della domanda e dal fatto che le famiglie hanno assorbito l'inflazione attingendo ai risparmi ac-

cumulati durante la pandemia. L'Istat ha stimato una riduzione del tasso di risparmio, sceso all'8,1% nel 2022 (era 13,2 nel 2021 e 15,6 del 2020), un livello comunque in linea con quello degli anni 2017-2019; mentre il potere d'acquisto delle famiglie (in termini di reddito disponibile reale lordo) è sceso del 3,7% nell'ultimo trimestre del 2022, con un calo su base annua pari all'1,2%: una riduzione tutto sommato contenuta, grazie anche alla ricomposizione del paniere dei consumi da parte delle famiglie (soprattutto quelle di fascia media di reddito) a favore di prodotti meno interessati dagli aumenti dei prezzi, ma a cui corrispondono forti squilibri sul piano distributivo, come si dirà più avanti.

Malgrado i buoni risultati negli ultimi due anni, in Italia il Pil a valori costanti è aumentato solo dell'1% rispetto al 2019, a fronte del +3% della media UE e +2,3% dell'Area euro; anche il nostro Pil pro-capite, a valori correnti⁹ (+11,4% sul 2019), è aumentato meno della media UE (+12,5%) e poco più dell'Area euro (+10,7%), con un valore di 33.666 euro a parità standard di potere d'acquisto, sensibilmente inferiore ai 35.217 euro della media UE e ai 36.762 euro dell'Area euro. Complessivamente, nel decennio 2012-2022 i divari tra l'Italia e la media UE nella crescita del Pil reale e del Pil pro-capite a valori correnti si sono ampliati (figure 1.2 e 1.3).

Per il 2023 le previsioni sono progressivamente migliorate e quelle dell'Ocse di giugno indicano

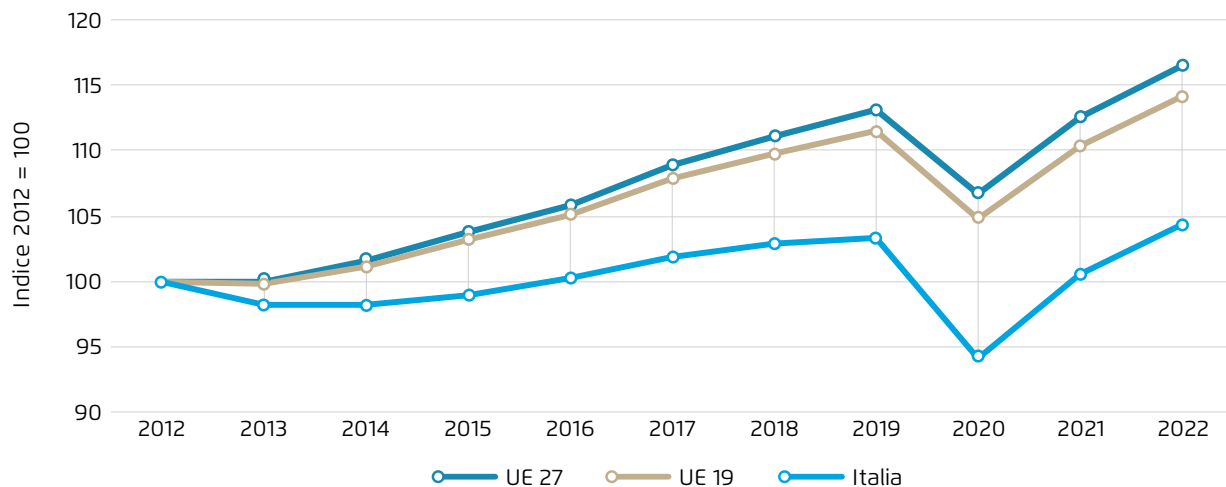
⁸ Variazione annua dell'indice armonizzato dei prezzi al consumo (IPCA).

⁹ Misurato a parità standard di potere d'acquisto per rendere confrontabili i valori tra paesi dell'UE.

una crescita del Pil italiano dell'1,2%, superiore a quella media dell'Area euro, prevista a 0,9%, dissipando i timori iniziali di una recessione anche per il 2024, in cui è previsto un aumento del Pil

dell'1%. Riguardo all'inflazione in Italia, si prevede una tendenza al rientro, con una riduzione al 6,4% nel 2023 e al 3% nel 2024 (Ocse, 2023).

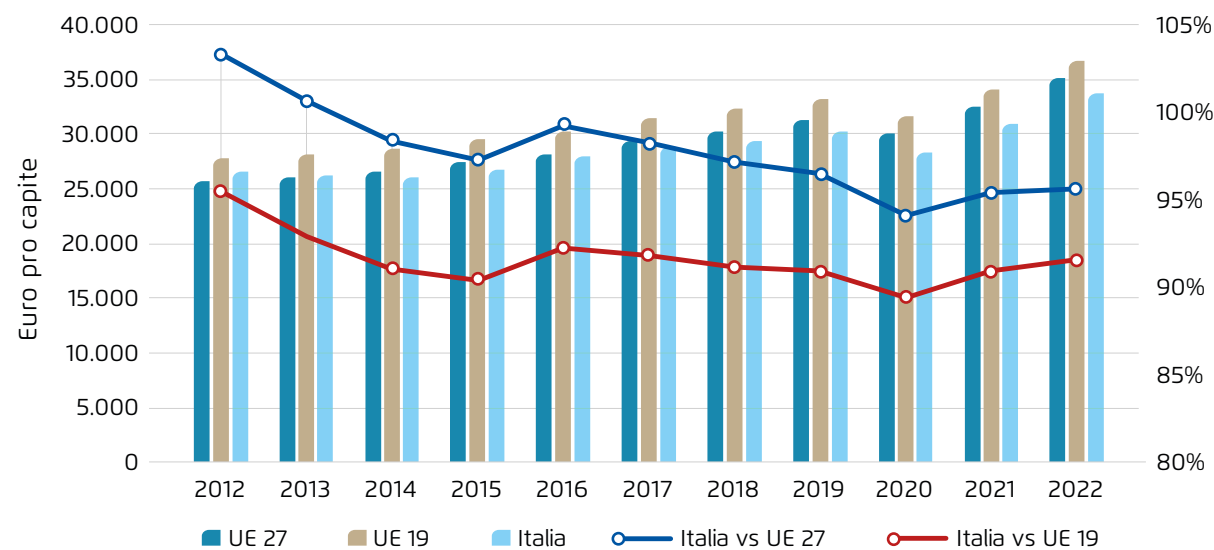
Figura 1.2 Pil reale dell'UE, dell'Eurozona e dell'Italia*



* Valori costanti (valori concatenati anno di riferimento 2015).

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

Figura 1.3 Pil pro-capite dell'UE, dell'Eurozona e dell'Italia*



* Prezzi correnti, PPS (Parità standard di potere d'acquisto).

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

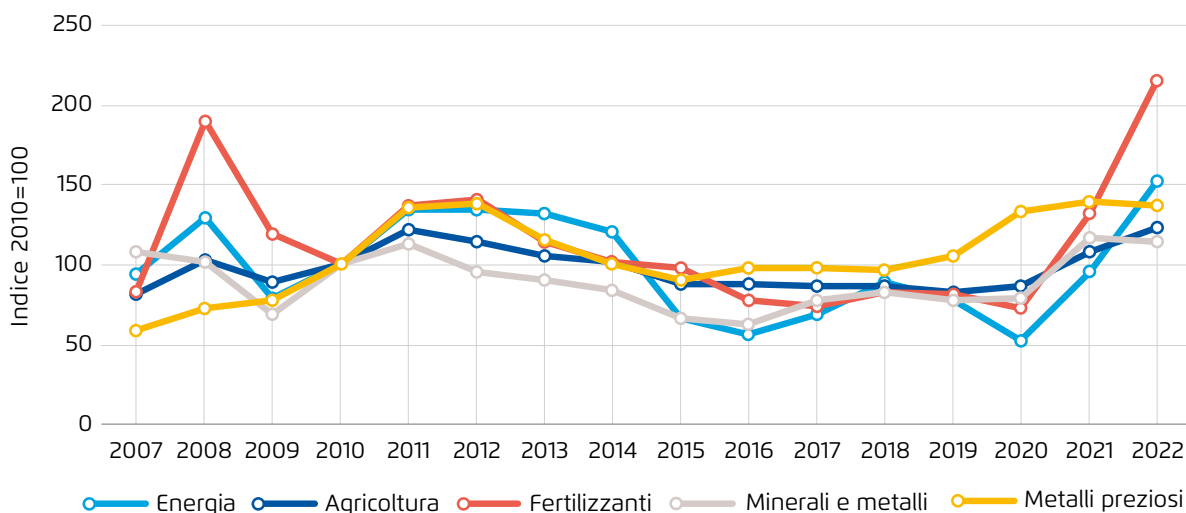
1.3 IL RITORNO DELL'INFLAZIONE

I PREZZI INTERNAZIONALI E GLI STOCK MONDIALI DELLE COMMODITY AGROALIMENTARI

Venendo, appunto, all'inflazione, il suo ritorno sulla scena è iniziato nel 2021, ben prima della guerra, quando si sono concentrati i maggiori incrementi annui dei prezzi delle commodity (figure 1.4 e 1.5). La rapida e robusta ripresa economica dopo la pandemia ha alimentato l'aumento dei prezzi dei beni energetici e dei costi di trasporto, a cui si sono sommati problemi di approvvigionamento, tra cui la carenza di semiconduttori e di alcune materie prime metalliche; la guerra in Ucraina e una serie di eventi concomitanti e interrelati hanno poi tramutato quello

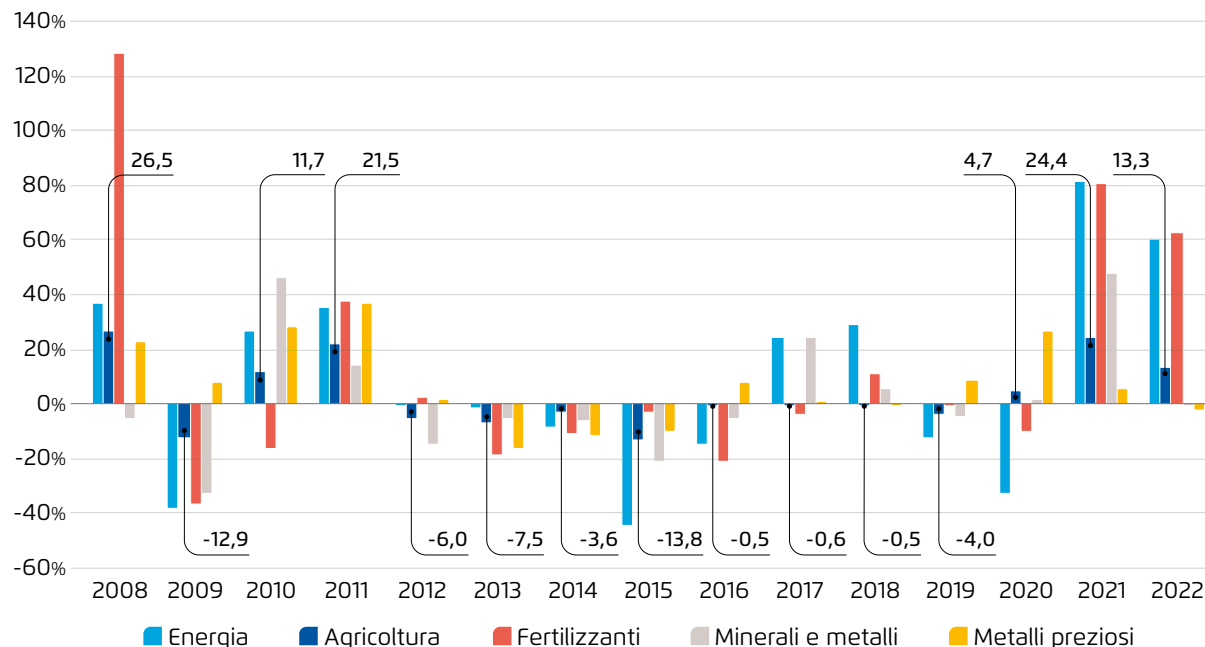
che era uno shock transitorio in un fenomeno che si è prolungato almeno fino all'inizio dell'autunno 2022 (Ismea-RRN, 2022). Gli aumenti dei prezzi nel 2021 sono stati generalizzati per tutte le principali materie prime: energia, fertilizzanti (+81%, che rappresenta ben più che un recupero rispetto alle diminuzioni del 2020), minerali e metalli (+47%), commodity agroalimentari (+24%), materiali greggi (+9%). Si tratta, come si è detto, di incrementi annuali che non si erano registrati neanche nel 2008 – con l'eccezione dei fertilizzanti e degli alimentari, che nel 2008 erano cresciuti rispettivamente del 128% e del 27% – e con la differenza che allora la fiammata era totalmente rientrata nel giro di un anno.

Figura 1.4 Prezzi mondiali nominali delle commodity*



* Commodity Price Index (CPI).

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Banca Mondiale

Figura 1.5 Variazioni % annue dei prezzi nominali delle commodity

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Banca Mondiale

I dati mensili della [figura 1.6](#) mostrano come l'incremento del prezzo del petrolio sia stato graduale e costante dalla fine del 2020 fino a marzo 2022, per poi raggiungere un nuovo massimo a giugno e iniziare successivamente a ridimensionarsi. Attualmente le preoccupazioni riguardano i tagli alla produzione annunciati dall'Opec per il 2023, soprattutto a fronte delle previsioni di una ripresa della domanda globale guidata dalla Cina (cfr. IEA, 2023b); tuttavia tra gennaio e aprile il prezzo del Brent è rimasto sostanzialmente stabile e a maggio è sceso a 76 dollari al barile, vicino ai livelli del 2021.

Il grafico mostra anche la crescita del prezzo dei fertilizzanti insieme alle quotazioni del gas naturale in Europa fin da ottobre e novembre del 2021¹⁰. Il prezzo del gas ha iniziato a scendere da settembre 2022, grazie a una combinazione di fattori: clima mite; livelli elevati degli stoccaggi; crescita della generazione elettrica da fonti rinnovabili (in particolare solare ed eolico, mentre la produzione di energia idroelettrica è stata limitata da un'annata particolarmente siccitosa); limitato aumento del ricorso al carbone; forniture di gas naturale liquefatto (GNL) sopra la media¹¹. Complessivamente, nel 2022 la domanda di gas

¹⁰ L'aumento è stato dovuto a una crescita della domanda e della sua variabilità, combinata ad una scarsità dell'offerta, nonché un'impennata della frenesia speculativa nel mercato dell'UE. Da lato della domanda, hanno contato la ripresa economica, l'imprevedibilità del clima, un inverno rigido e la variabilità delle fonti di energia rinnovabile nella generazione elettrica; dal lato dell'offerta il declino degli investimenti nella produzione di gas e petrolio negli ultimi anni, lavori di manutenzione rinviati dal 2020 causa pandemia, interruzioni non programmate, con azioni da parte russa che hanno aumentato l'incertezza sulle forniture, anticipando gli eventi del 2022. Cfr. Ismea-RRN, 2022a.

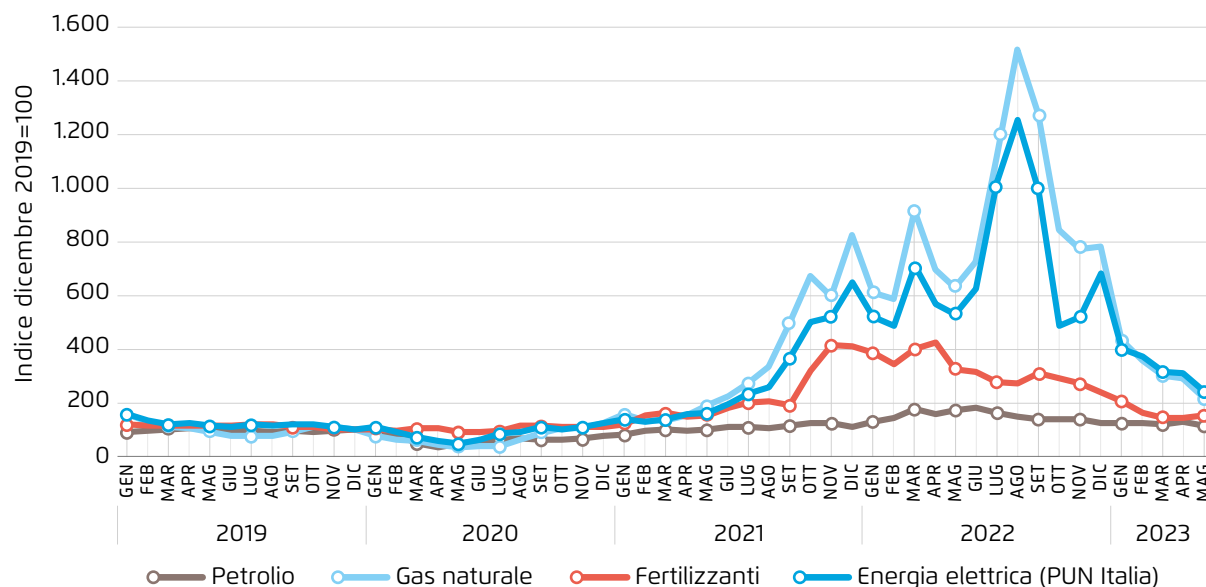
¹¹ Secondo l'ACER (Agenzia per la cooperazione fra i regolatori nazionali dell'energia dell'Unione europea) invece il *price cap* (in vigore dal 20 dicembre 2022) non ha avuto nessun ruolo nella riduzione dei prezzi del gas naturale, che sono stati guidati piuttosto dai fondamentali di mercato (illustrati nel testo). Vedi report: https://www.acer.europa.eu/sites/default/files/documents/Publications/ACER_FinalReport_MCM.pdf.

naturale nell'UE è diminuita del 13% e in Italia del 10% (fonte IEA, 2023a). In autunno, con il ridimensionamento del prezzo del gas, il prezzo dei fertilizzanti è anch'esso tornato a livelli precedenti lo shock, ma nei primi mesi del 2023 resta superiore alle quotazioni medie precedenti alla pandemia¹², in una situazione di incertezza che potrebbe vedere riaccendersi le tensioni di mercato e la volatilità dei prezzi (con la possibilità di condizioni climatiche avverse nei mesi a venire, con una minore disponibilità delle forniture di GNL e la possibilità di ulteriori riduzioni delle quantità di gas esportate dalla Russia).

Gli aumenti del prezzo del gas hanno avuto anche ripercussioni dirette sui prezzi dell'energia elettrica in Europa, e particolarmente in Italia, dove il PUN (prezzo unico nazionale¹³) ha un andamento del tutto correlato a quello del gas quotato in Europa (figura 1.6), impattando in maniera pervasiva sui costi delle famiglie e delle imprese e spingendo i governi a intervenire per moderare gli effetti.

Un altro fattore alla base dell'inflazione da costi in Europa è stato l'indebolimento dell'euro rispetto al dollaro, che ha determinato l'aumento dei

Figura 1.6 Prezzi mensili mondiali delle commodity energetiche e dei fertilizzanti e del prezzo dell'energia elettrica in Italia*



* I prezzi utilizzati per la costruzione degli indici fanno riferimento alle seguenti quotazioni: Petrolio: Brent; Gas naturale: Gas Naturale, Europa; Fertilizzanti: Urea.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Banca Mondiale e GME

¹² A marzo 2023 il prezzo dell'urea quotato in dollari era tornato sotto il livello di febbraio 2021, e a maggio, sebbene in lieve risalita, si mantiene ancora al di sotto. Tuttavia, rispetto a dicembre del 2019, a maggio 2023 il prezzo dell'urea è superiore del 50%, quello del gas europeo è più che doppio e il prezzo del petrolio maggiore di circa il 15%.

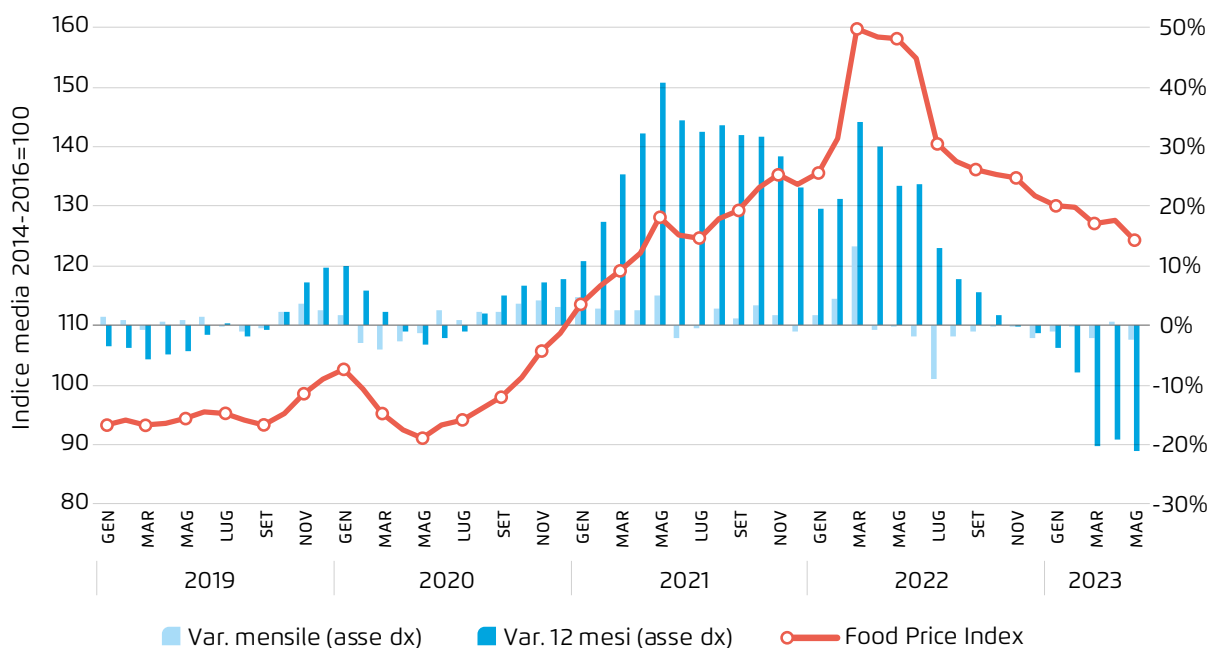
¹³ Prezzo unico nazionale dell'energia elettrica acquistata sul mercato della Borsa Elettrica Italiana, fonte Gestore Mercati Energetici (GME).

prezzi all'importazione degli input energetici e agricoli quotati in dollari. In media, nel 2022 il dollaro si è apprezzato dell'11% rispetto all'euro. Con le previsioni di allentamento delle politiche monetarie restrittive delle banche centrali, a partire dall'autunno del 2022 il tasso di cambio euro-dollaro è tornato a salire, raggiungendo 1,09 dollari per euro nel mese di maggio 2023.

Accanto ai fattori fin qui richiamati, la spirale inflazionistica nella filiera agroalimentare è stata alimentata anche da forze endogene ai mercati agricoli. Come mostra l'andamento dell'indice mensile FAO dei prezzi delle commodity agroalimentari (figure 1.7 e 1.8), le tendenze al rialzo dei prodotti agricoli sono iniziate già dalla fine del 2020, per poi concentrarsi nel corso del 2021 e, successivamente, tornare a rafforzarsi dopo l'invasione dell'Ucraina, portando l'indice al suo

picco a marzo 2022. Le spiegazioni di questo andamento, già ampiamente discusse in altri lavori (Ismea, 2022b; Ismea-RRN, 2022a), si riconducono non soltanto ai rincari nei costi logistici e agli aumenti dei prezzi dei fertilizzanti, ma anche ad altri fattori: tra questi, la crescita della domanda cinese di oli vegetali e prodotti per l'alimentazione animale, che ha fatto crescere i prezzi di mais, soia e suoi derivati (a fronte di una bassa produzione di soia in Sud America nella campagna 2021/22), e indirettamente anche del frumento tenero e orzo, parziali sostituti del mais nell'alimentazione animale. Per quanto riguarda il frumento duro, l'aumento dei prezzi è attribuibile al forte calo dell'offerta, delle esportazioni e delle scorte nel 2021, dovuto soprattutto alla minore produzione canadese, penalizzata dalla siccità, e a quella di altri paesi produttori (USA, Turchia).

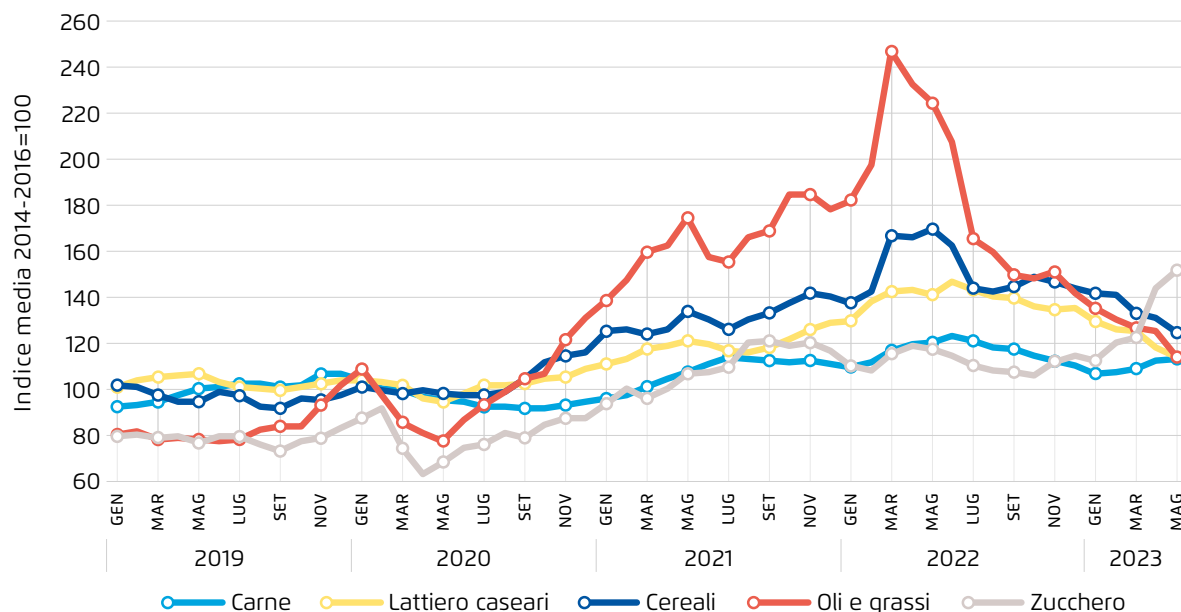
Figura 1.7 Indice FAO dei prezzi dei prodotti agroalimentari



Fonte: elaborazioni Ismea su dati FAO



Figura 1.8 Indici FAO dei prezzi per prodotto



Fonte: elaborazioni Ismea su dati FAO

In questa situazione, la guerra tra Russia e Ucraina ha aggiunto aspettative di scarsità dell'offerta globale di alcuni prodotti (olio di girasole, frumento tenero, orzo, mais, pannelli di estrazione di girasole) generando speculazioni sui prezzi internazionali; la guerra ha avuto un ulteriore impatto anche sui fertilizzanti, non solo indirettamente per l'aumento del prezzo del gas, ma anche perché la Russia ne è un grande produttore ed esportatore, con una quota delle esportazioni mondiali che nel 2021 era pari al 15% (Ismea-RRN, 2022a).

Guardando al futuro, gli aumenti dei prezzi internazionali dei prodotti agricoli sono destinati a rientrare, ma è prevedibile che, come accaduto in passato, dopo lo shock i prezzi si assestino comunque su livelli più alti rispetto agli anni precedenti. Le prospettive, al di là delle variabili più

generali che influenzano i mercati delle commodity, sono determinate dalle attese sulla produzione e gli stock mondiali di cereali e semi oleosi, che possono essere pesantemente influenzate dagli andamenti climatici.

Per quanto riguarda il frumento duro, dopo la contrazione della produzione dovuta alla siccità canadese del 2021, una tendenza flessiva del mercato è cominciata dalla metà 2022. Le prime proiezioni dell'*International Grains Council* sull'annata 2023/24 indicano una lieve riduzione globale dell'offerta rispetto alla campagna 2022/23 (-0,9%) con scorte anch'esse in flessione (-20% circa), soprattutto quelle del Canada a seguito di un aumento delle esportazioni. In complesso, nel medio termine i prezzi potrebbero mantenersi sui livelli attuali o interrompere la recente tendenza alla riduzione iniziata nella seconda metà del 2022 (figura 1.10).

Per il frumento tenero, nel 2022 c'è stato un livello record dei raccolti mondiali che a fronte di una lieve crescita della domanda dovrebbe far aumentare le scorte, favorendo la flessione delle quotazioni già iniziata nella seconda metà del 2022. Tuttavia, le prime indicazioni per l'annata 2023/24 prospettano una riduzione del 2,5% dei raccolti globali e un calo delle scorte (-4,5%) che comunque si manterrebbero su livelli di sicurezza. Stando ai fondamentali, i prezzi potrebbero mostrare una moderata rivalutazione anche se restano molto sensibili agli sviluppi nella regione del Mar Nero e in particolare all'applicazione dell'accordo che consente il passaggio delle navi con produzione russa e ucraina attraverso il Mar Nero (*Black Sea Grain Initiative*).

Il mercato del mais nel 2022 è stato influenzato da un'offerta scarsa, dovuta a diffusi e persistenti fenomeni siccitosi, e dalla guerra in Ucraina, il terzo esportatore mondiale di mais, dopo Usa e Argentina. Nella campagna 2022/2023 le scorte sono diminuite a livelli minimi dell'ultimo decennio, ma per la campagna 2023/24 si stima un recupero dell'offerta, che dovrebbe aumentare soprattutto grazie al risultato degli USA, fa-

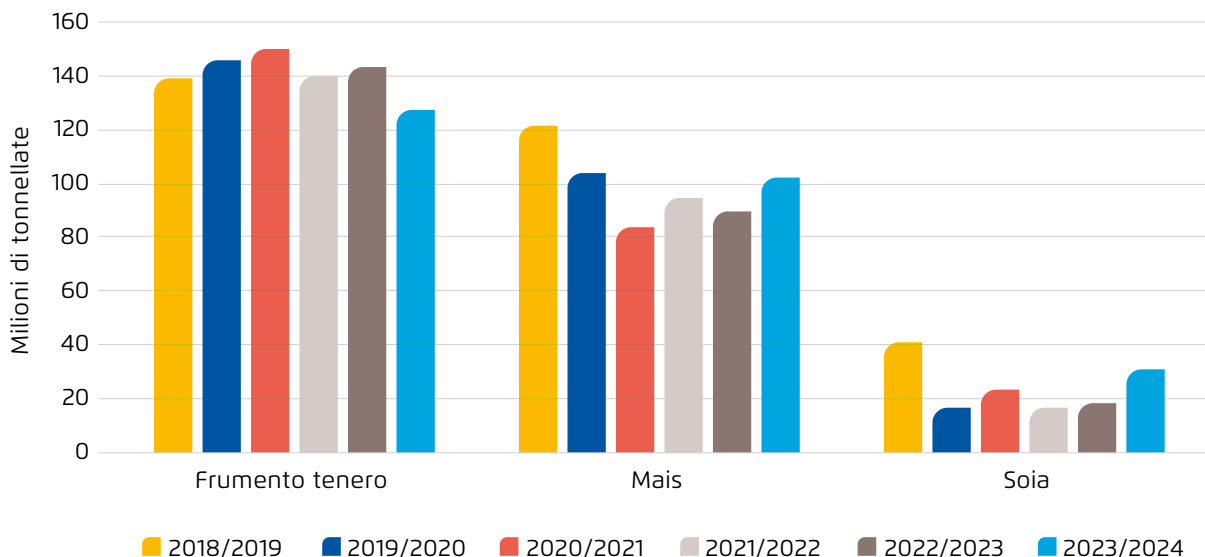
vorendo la prosecuzione del trend di riduzione dei prezzi. Nel caso della soia, la cui produzione è molto concentrata nei primi due paesi produttori mondiali, Brasile e Stati Uniti, l'offerta ha subito gli effetti della siccità in Sud America nella campagna 2021/22, mentre la ripresa dei raccolti e delle scorte ha favorito la flessione dei prezzi a partire dalla metà del 2022. Un andamento analogo è atteso per la campagna 2023/24.

Nelle prospettive di mercato delle commodity agricole è cruciale il ruolo della Cina, che detiene quote elevate degli stock mondiali di mais (66%), soia (62%) e frumento tenero (49%) e che alimenta importanti flussi di importazione. La disponibilità mondiale delle scorte al netto della Cina nella campagna 2022/23 è decisamente più bassa soprattutto nel caso del mais (90 milioni di tonnellate, rispetto a 266 totali riportati nella [tabella 1.1](#)), con una forte contrazione rispetto alle campagne 2018/19 e 2019/20 ([figura 1.9](#)); anche il dato della soia è più che dimezzato al netto della Cina (18 rispetto a 49 milioni di tonnellate) e si assesta su livelli molto più bassi rispetto al 2018/19.

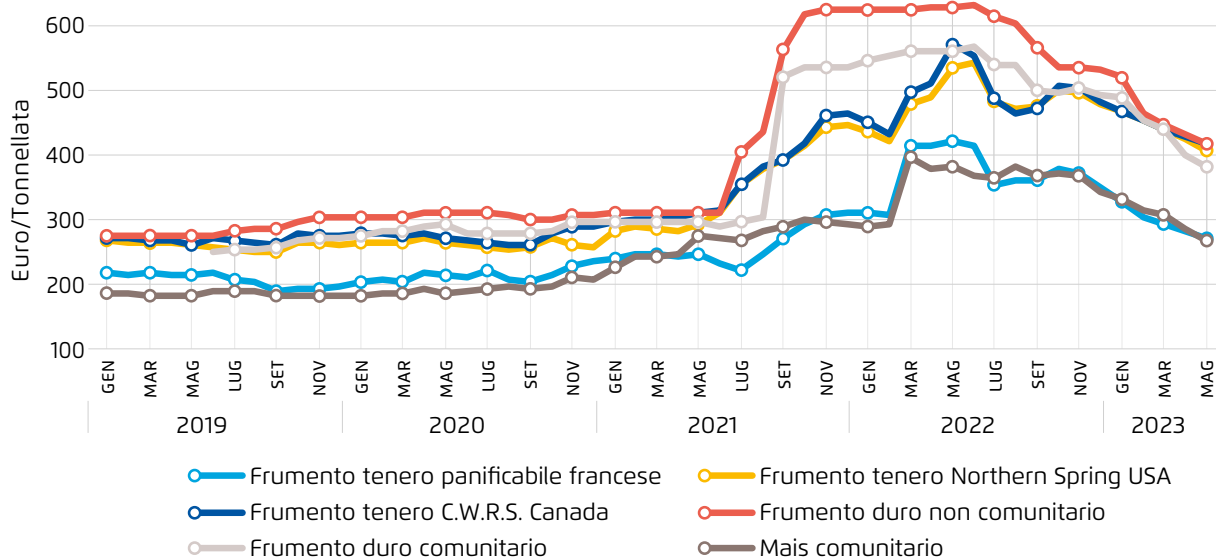
Tabella 1.1 Stock mondiali di cereali e soia (milioni di tonnellate)

Campagna	Frumento tenero	Frumento duro	Mais	Soia
2018/2019	260,8	10,0	326,8	62,1
2019/2020	276,2	8,6	296,5	46,9
2020/2021	278,5	8,2	278,7	54,8
2021/2022	273,7	6,6	283,5	45,1
2022/2023	283,7	5,9	265,6	48,8
2023/2024	271,0	4,7	272,3	64,0

Fonte: elaborazioni Ismea su dati IGC (aggiornamento del 18 maggio 2023)

Figura 1.9 Stock mondiali di frumento tenero, mais e soia al netto di quelli della Cina

Fonte: elaborazioni Ismea su dati IGC

Figura 1.10 Prezzi internazionali di frumento tenero, frumento duro e mais*

* Prezzi medi quotati in Italia.

Fonte: Ismea

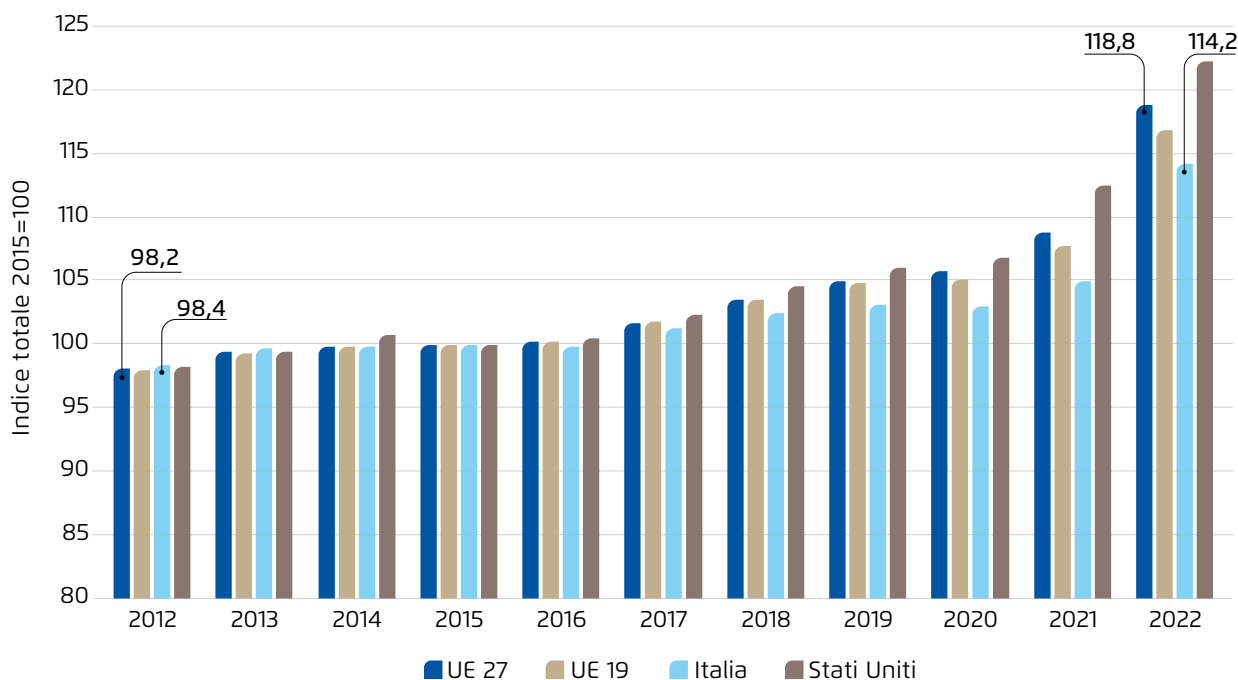
L'IMPATTO SUI PREZZI AL CONSUMO IN ITALIA E NELL'UE

Gli aumenti dei prezzi delle commodity si sono propagati nei diversi paesi in funzione del loro grado di dipendenza dall'estero per gli approvvigionamenti energetici e di altre materie prime e prodotti intermedi; da questo punto di vista l'Italia, povera di materie prime e fonti energetiche, è particolarmente vulnerabile. L'impatto sui prezzi al consumo si manifesta già nel 2021, soprattutto negli USA, dove l'indice IPCA ha segnato un +5,3%, a fronte del +2,9% dell'UE, per poi dispiegarsi appieno nel 2022, che ha visto l'inflazione accelerare in molti paesi, con aumenti annuali vicini al 9% (+9,2% dell'UE, +8,4% nell'Area euro e +8,7% negli Stati Uniti).

In Italia la crescita dei prezzi al consumo nel 2022 (+8,8%) è stata analoga a quella media dell'Area euro e dell'UE. Se si guarda all'intero decennio 2012-2022, fino al 2015 l'inflazione italiana è stata più o meno in linea con quella media dell'UE e dell'Area euro, mentre negli ultimi sette anni è stata sempre molto più moderata (figura 1.11); tanto che nell'arco dell'intero decennio 2012-2022 i prezzi in Italia sono aumentati meno (+16%) rispetto a quelli delle due aree di riferimento (+21% e +19%).

Anche in Italia la crescita dei prezzi all'importazione di prodotti energetici, commodity agroalimen-

Figura 1.11 Prezzi al consumo nell'UE, in Italia e negli USA*



* Indice armonizzato IPCA, totale.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

tari, prodotti chimici di base e metalli si è propagata rapidamente nell'economia. Dal lato dell'offerta hanno pesato alcune difficoltà nel reperimento di manodopera e di materie prime e semilavorati.

La spinta inflazionistica, come si è accennato, ha incontrato una domanda vivace, sia da parte delle imprese, soprattutto del settore delle costruzioni, sia da parte delle famiglie, tornate a consumare dopo la pandemia, grazie anche al sostegno pubblico che ha moderato gli impatti degli aumenti dei prezzi. In Italia, infatti, così come in altri paesi, a partire dalla legge di bilancio 2022 sono state adottate misure straordinarie, alcune volte a contenere l'aumento delle bollette energetiche e dei prezzi di benzina e gasolio, altre a sostegno delle famiglie e imprese più in difficoltà, attraverso bonus sociali e crediti d'imposta¹⁴ (Ismea-RRN 2022a, Istat, 2023c e MEF, 2023). A fianco di tali provvedimenti emergenziali si sono aggiunte anche misure strutturali per promuovere la produzione di elettricità da fonti rinnovabili, investimenti in efficienza energetica nelle regioni del Sud, impianti di rigassificazione e stoccaggio del gas. In quest'ambito sono stati previsti anche aiuti al settore agricolo, zootecnico e agroindustriale per la realizzazione di impianti di produzione di energia elettrica sulle coperture delle proprie strutture produttive.

Nel 2022 le componenti che hanno maggiormente contribuito alla crescita dell'indice dei prezzi al consumo sono state (tabella 1.2):

- ▶ l'aggregato "abitazione, acqua, elettricità, gas e altri combustibili" (+35%);
- ▶ i trasporti (+9,7%);

- ▶ gli alimentari (compresi alcolici e tabacco), con un aumento dell'8,1%, di poco inferiore a quello dell'indice generale.

Riguardo alla prima componente, l'inflazione al consumo è stata alimentata principalmente dall'aumento dei prezzi dei prodotti energetici (+51% rispetto al 2021), con la voce "elettricità, gas e combustibili per riscaldamento" che ha segnato +81% (figura 1.12); un aumento ben superiore a quello medio dell'UE e dell'Eurozona e della stessa Germania che, come l'Italia, è molto dipendente dalla Russia per il gas. Al contrario, la componente dei trasporti è aumentata di meno in Italia, con un aumento della voce "carburanti e lubrificanti per i trasporti privati" che le misure di contenimento hanno limitato al 17,7%, a fronte del +29,5% della media UE e meno che in Germania, Francia, Spagna e Polonia (figura 1.12).

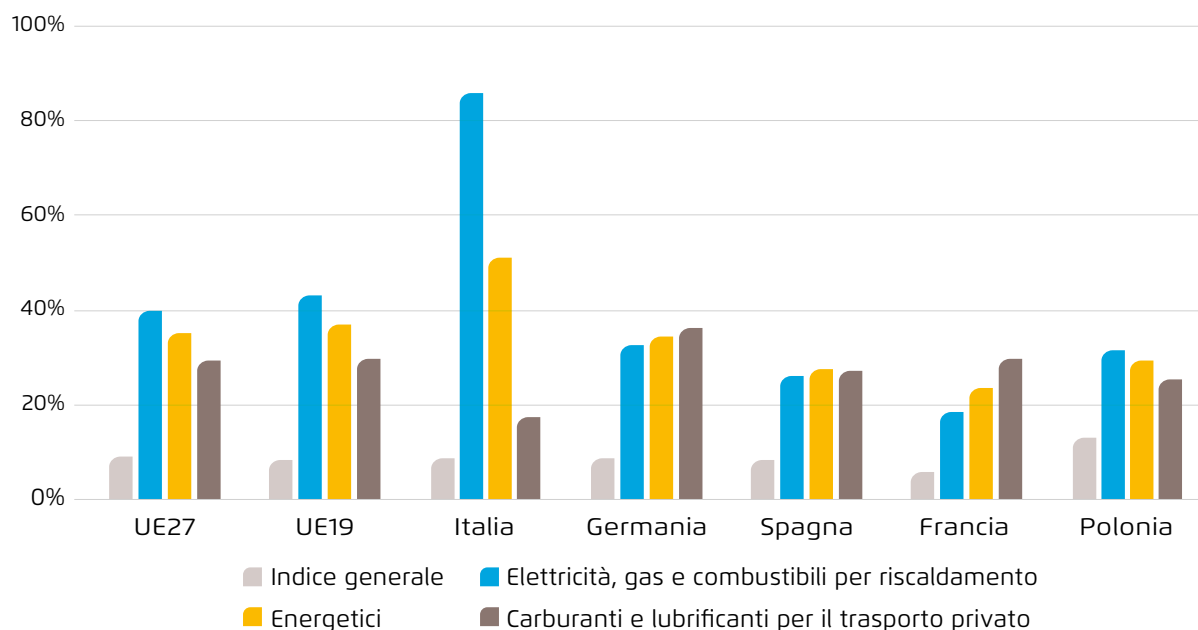
Per quanto riguarda i prezzi dei prodotti alimentari, che pure hanno contribuito all'inflazione e che saranno analizzati in maggior dettaglio nel capitolo successivo, anche in questo caso il confronto europeo nella tabella 1.2 mostra che in Italia il loro aumento nel 2022 è stato più contenuto di quello medio dell'UE e dell'Eurozona; nel confronto con i quattro principali competitor, solo la Francia mostra un'inflazione alimentare decisamente più bassa (+6%), un risultato che si può mettere in relazione con la sua minore dipendenza dall'estero nel settore agroalimentare (cfr. capitolo 6). In Italia è stata contenuta anche la dinamica dei prezzi del settore della ristorazione (+5%), mentre i servizi di alloggio hanno registrato aumenti dell'11,5%, portando al 6,2% la crescita dell'aggregato ristoranti e hotel, comunque inferiore alla media UE e degli altri paesi, di nuovo con l'eccezione della Francia (tabella 1.2).

¹⁴ In particolare sono state adottate: 1) misure per contenere gli aumenti delle bollette (annullamento delle aliquote degli oneri generali di sistema; riduzione delle aliquote iva sulle utenze gas); 2) taglio delle aliquote dell'accisa di benzina e gasolio e la riduzione dell'iva sul gas per l'autotrasporto; 3) bonus sociale elettrico e gas per i clienti domestici economicamente svantaggiati; rateizzazione delle bollette energetiche per le utenze domestiche; 4) crediti d'imposta (per imprese gasivore ed energivore e non, per le spese sostenute di energia elettrica e gas naturale, e specifici per il settore autotrasporti e agricolo per le spese di acquisto di carburanti. Contemporaneamente, sono state introdotte alcune forme di prelievo a carico delle imprese energetiche.

Tabella 1.2 Variazione % dell'IPCA per aggregato principale* e paese (2022/2021)

Aggregato	UE 27	UE 19	Italia	Germania	Spagna	Francia	Polonia
Indice generale	9,2	8,4	8,8	8,7	8,3	5,9	13,2
Alimentari, compresi alcolici e tabacco	10,2	9,0	8,1	10,6	10,7	6,0	12,6
Abbigliamento e calzature	2,9	2,1	1,6	2,5	0,0	2,7	5,1
Abitazione, acqua, elettricità e combustibili	18,0	17,6	35,1	13,9	15,3	9,3	22,5
Mobili, articoli e servizi per la casa	7,2	6,4	5,1	6,9	6,4	5,7	10,7
Salute	2,4	1,3	1,0	1,4	1,1	0,8	7,0
Trasporti	12,1	11,2	9,7	11,1	11,7	9,9	17,4
Comunicazioni	-0,1	-0,6	-3,1	0,0	-1,3	0,1	3,9
Divertimento e cultura	4,9	4,1	1,9	5,8	3,7	3,0	10,4
Istruzione	2,0	0,7	-0,1	2,0	1,2	2,8	7,1
Ristoranti e hotel	8,1	7,0	6,2	7,4	7,4	4,7	16,2
Altri beni e servizi	3,7	3,0	2,1	2,6	3,6	3,1	7,6

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

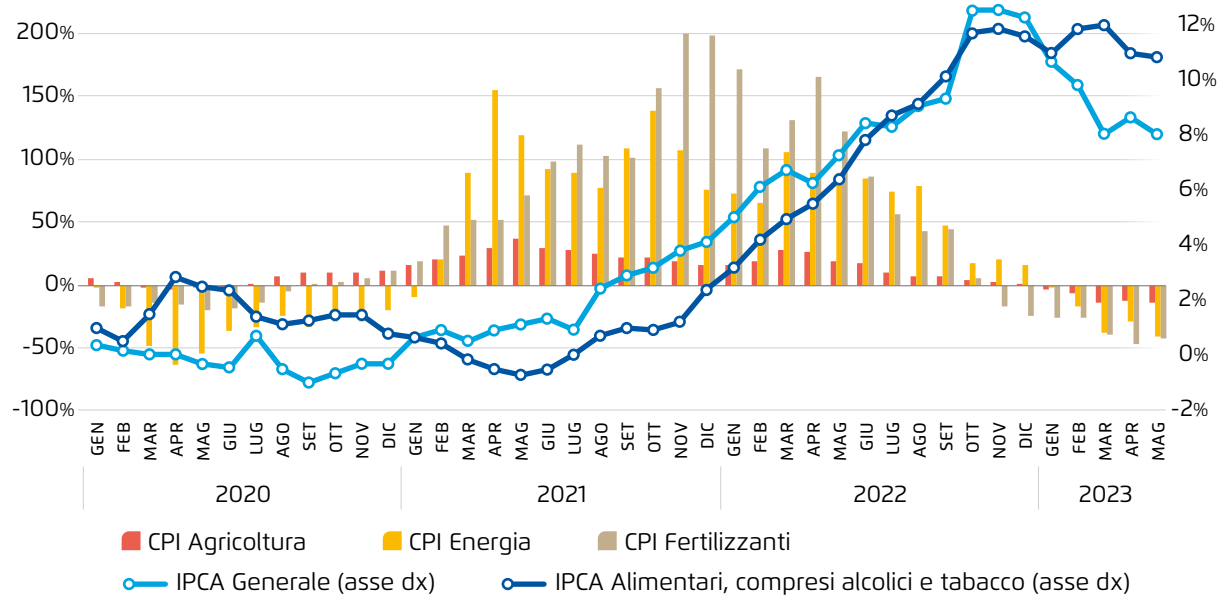
Figura 1.12 Variazione % dell'IPCA per prodotti energetici e paese (2022/2021)

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

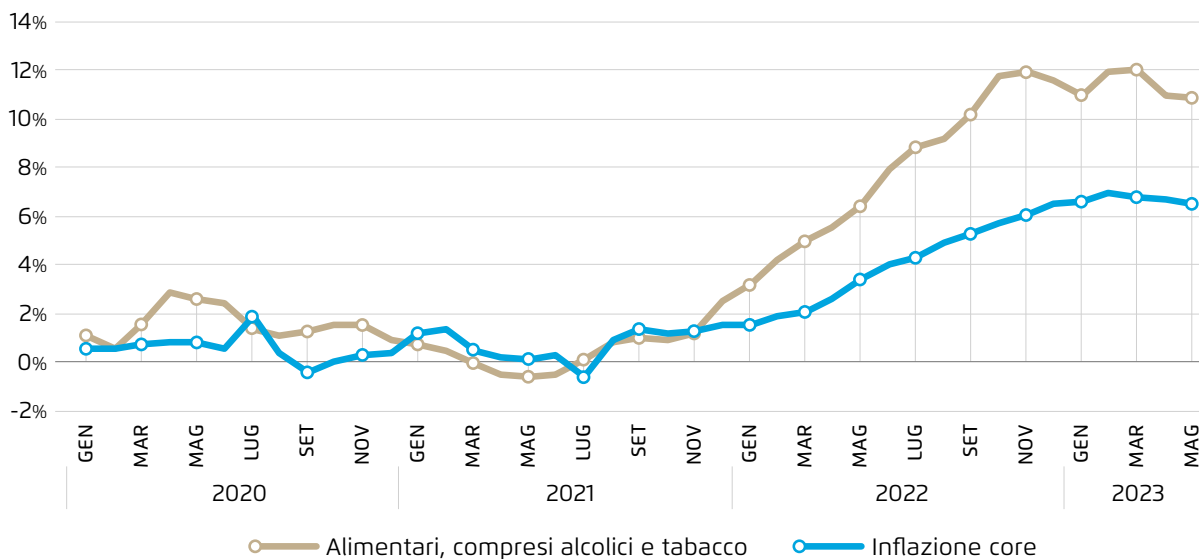
Riguardo alle tendenze del 2023, l'indice generale dei prezzi ha registrato un rallentamento nei primi mesi dell'anno, attribuibile alla riduzione dei prezzi degli energetici e più in generale all'esaurimento delle spinte al rialzo di quelle delle commodity nei mercati internazionali; invece il contributo all'inflazione dei beni alimentari, compresi alcolici e tabacco, rimane significativo, con aumenti tendenziali del 12% a febbraio

e marzo, malgrado i cali registrati dalla Banca Mondiale delle materie prime agroalimentari e dei fertilizzanti, rappresentati nella [figura 1.13](#), insieme alle variazioni dell'indice generale e di quello degli alimentari. Ad aprile e maggio si è cominciato a vedere un rallentamento anche degli alimentari rispetto al picco massimo raggiunto a marzo, e quindi anche l'inflazione core ha registrato un ridimensionamento ([figura 1.14](#)).

Figura 1.13 Variazioni % tendenziali degli indici dei prezzi delle commodity (CPI) e degli IPCA in Italia



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat e Banca Mondiale

Figura 1.14 Variazioni % tendenziali dell'IPCA per gli alimentari e inflazione core in Italia

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

GLI EFFETTI ASIMMETRICI DELL'INFLAZIONE

L'inflazione non è mai neutrale, e in questo periodo i suoi effetti asimmetrici tra comparti e attori economici sono stati e continuano ad essere particolarmente significativi. Gli effetti si sono diversificati in funzione del carattere più o meno energivoro dei vari comparti e della diversa dipendenza dall'estero per materie prime e beni intermedi. Tra i settori italiani più esposti, oltre all'alimentare, ci sono le raffinerie, le industrie metallurgiche e della produzione di prodotti in metallo, l'industria chimica e quella dei prodotti in gomma e plastica, l'estrazione di minerali, e la produzione di macchinari e gli autoveicoli; tutti settori fondamentali per il sistema industriale italiano e importanti fornitori del comparto agroalimentare (compresa l'agricoltura). L'agroalimentare è anche tra i settori più coinvolti nella trasmissione dell'inflazione al resto dell'economia tramite la traslazione dei rincari dei costi sui prezzi di vendita (Istat, 2023c).

Secondo le analisi dell'Istat, il sistema delle imprese italiane nel suo complesso sembra essere riuscito a trasferire gran parte degli aumenti dei costi intermedi sui prezzi, sebbene i margini di profitto, almeno inizialmente, si sarebbero diffusamente ridotti, soprattutto per le PMI e per le imprese dei servizi. In generale, l'asimmetria si è manifestata tra imprese di dimensione diversa: quelle piccole e medie non sono riuscite ad aumentare proporzionalmente i prezzi di vendita e hanno subito la riduzione dei margini; mentre per le imprese più grandi le possibilità di manovra sono state maggiori, avendo anche una più elevata capacità di rinegoziare i contratti di fornitura e di ricorrere a energia autoprodotta o avvantaggiarsi di investimenti in efficientamento energetico precedentemente avviati.

Analoghe considerazioni possono essere fatte nei rapporti a valle, dove le grandi imprese hanno maggiori possibilità di definire i prezzi nei contratti con intermediari e distribuzione. Più in generale, il potere di mercato degli attori lungo la filiera è determinante per gli effetti differenziati dell'inflazione sulle imprese operanti nelle diverse fasi. Questo aspetto sta diventando più evidente nel 2023, con la divaricazione tra la minore dinamica dei costi e la crescita persistente dei prezzi al consumo e il relativo conflitto tra gli attori lungo le filiere, nel cui ambito alcune imprese stanno continuando a mantenere alti i prezzi di vendita ottenendo maggiori profitti. Questi fenomeni con particolare riferimento alla filiera agroalimentare saranno analizzati in questo Rapporto nel [capitolo 4](#).

Inoltre, sempre in tema di asimmetrie, va ricordato che all'interno del settore industriale le imprese più vulnerabili risultano quelle meno integrate internazionalmente, mentre per le imprese esportatrici il fatturato all'estero ha avuto un andamento migliore del fatturato sul mercato interno, grazie anche al tasso di cambio favorevole (deprezzamento dell'euro rispetto al dollaro). Nel caso dell'industria alimentare, nel 2022 il fatturato estero è aumentato del 20%, quello interno del 17% (indice mensile Istat del fatturato dell'industria).

Quel che è certo è che l'asimmetria dell'inflazione, in presenza di salari che non si adeguano agli aumenti dei prezzi, si scarica anche e soprattutto sulle famiglie e sui consumatori. Come si è anticipato nel primo paragrafo, la sostanziale tenuta del potere d'acquisto reale delle famiglie nel 2022 stimata dall'Istat nei conti nazionali (-1,2%), a fronte di una inflazione elevata, non

dà conto degli impatti che essa ha avuto e sta avendo sulla distribuzione dei redditi. La tenuta complessiva è dipesa dai seguenti fattori: la crescita dei redditi da lavoro, dovuta all'aumento dell'occupazione; l'aumento dei redditi delle famiglie che possiedono investimenti finanziari per i maggiori interessi percepiti a seguito dell'aumento dei tassi; l'aumento dei trasferimenti pubblici (compresi gli interventi contro il caro-energia); non ultima, la ricomposizione del paniere dei consumi da parte delle famiglie (soprattutto quelle di fascia media di reddito) a favore di prodotti meno interessati dagli aumenti dei prezzi (CSC, 2023a).

Ma se i redditi da lavoro a livello nazionale sono aumentati nel complesso perché sono aumentati gli occupati, singolarmente i lavoratori hanno sperimentato un calo delle retribuzioni reali. Infine, la ricomposizione della spesa per consumi verso prodotti rimasti più a buon mercato non è alla portata di tutti o non lo è nella stessa misura, con le famiglie meno abbienti che scontano una più alta quota dei loro consumi incompressibili o necessari, tra i quali ci sono i generi alimentari. Solo gli interventi pubblici orientati verso le famiglie più in difficoltà hanno potuto moderare gli impatti distributivi negativi.

Secondo l'Istat le famiglie meno abbienti (quelle con la spesa media mensile più bassa¹⁵) sono state più colpite soprattutto dagli aumenti dei prezzi dei beni rispetto a quelli dei servizi, che incidono meno sui loro consumi (Istat, 2023a), con i prodotti energetici che pesano per queste famiglie il doppio che per quelle più ricche. In media nel 2022 l'inflazione per le famiglie meno abbienti è stata del 12,1%, mentre per le più ricche del 7,2%.

¹⁵ L'Istat elabora i dati relativi alle famiglie suddivise in cinque gruppi in base ai livelli di consumo; le famiglie sono ordinate in termini di spesa equivalente e divise in 5 gruppi di pari numerosità (quinti): nel primo quinto sono comprese le famiglie con la spesa mensile più bassa e nell'ultimo quinto quelle con la spesa più alta. L'indice IPCA mensile viene quindi diffuso anche per il dettaglio delle classi di consumo.



2.

INFLAZIONE E CONSUMI ALIMENTARI

Nell'ultimo decennio i consumi alimentari in Italia sono aumentati meno della media UE, soprattutto in termini reali, ma con una ricomposizione verso prodotti di fascia di prezzo più alta, confermata da valori della spesa alimentare pro-capite e dal suo peso sulla spesa totale maggiori della media UE.

Nel 2022 è aumentata la spesa domestica in valore, ma con volumi in declino (-3,7%). L'aumento dei prezzi al consumo degli alimentari, generalizzato ai paesi UE, è maggiore per le famiglie meno abbienti.

I dati dell'Osservatorio Ismea-Nielsen sugli acquisti domestici nel triennio 2020-2022 mostrano, a seguito del crollo del consumo fuori casa durante il lockdown, la corsa all'acquisto di prodotti "di sicurezza", ripetutasi anche nel 2022 all'indomani dell'invasione dell'Ucraina.

I prezzi hanno tenuto alto il valore della spesa domestica anche nel 2021 e l'hanno fatta lievitare nel 2022, con una polarizzazione tra le famiglie più ricche che hanno continuato a scegliere prodotti di qualità o sostituito il consumo in casa con quello fuori casa, e le più povere, che hanno dovuto ricomporre il paniere per contenere l'impatto dell'inflazione.

265 miliardi di euro

la spesa alimentare delle famiglie stimata nel 2022 (+5% rispetto al 2019)

22,7% l'incidenza dell'alimentare

sulla spesa totale per consumi, che sale a un terzo per le famiglie meno abbienti

+2,3% all'anno la crescita della spesa

per la ristorazione tra il 2012 e il 2019;
+1,2% quella della spesa domestica

-1,6 e -2,4% le riduzioni della

spesa domestica per prodotti ittici e vino nel 2022 rispetto al 2021, dovute anche alla ripresa del consumo fuori casa

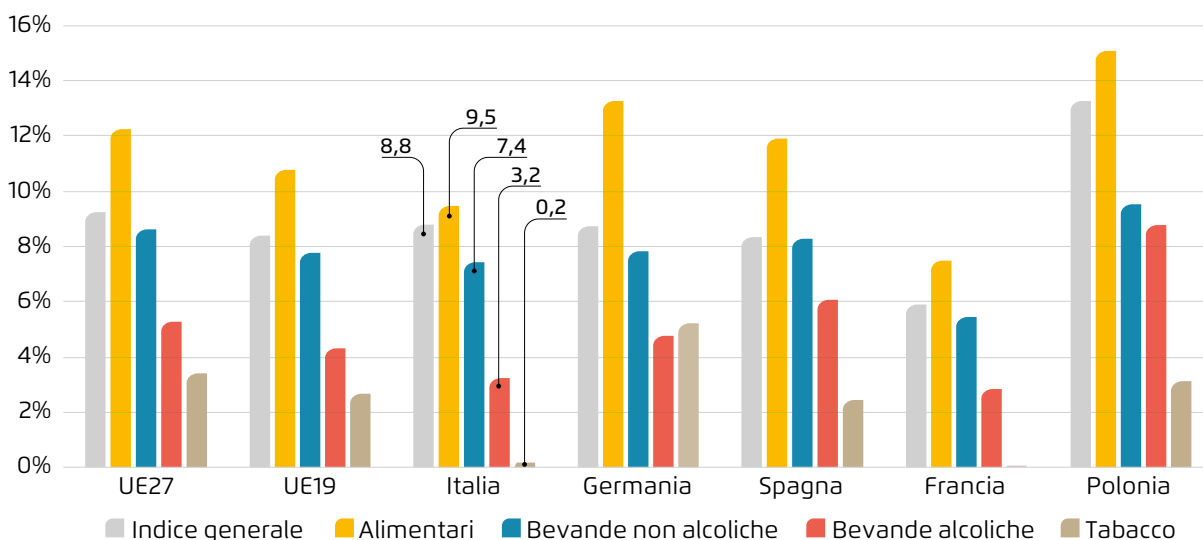
2.1 I PREZZI AL CONSUMO DEI PRODOTTI ALIMENTARI E GLI IMPATTI SULLE FAMIGLIE

Nel 2022, il contributo dell'aumento dei prezzi dei prodotti alimentari all'inflazione è stato significativo. La crescita media dei prezzi (misurata dall'indice IPCA per l'aggregato dei prodotti alimentari, bevande e tabacco) ha raggiunto l'8,1%, ma, come si è visto nel capitolo 1, è stata più contenuta di quella media dell'UE (10,2%) e dell'Eurozona (9%).

Gli aumenti dell'indice IPCA in Italia sono stati inferiori alla media UE anche se si considerano distintamente le quattro principali categorie dei consumi alimentari, cioè i generi alimentari, le

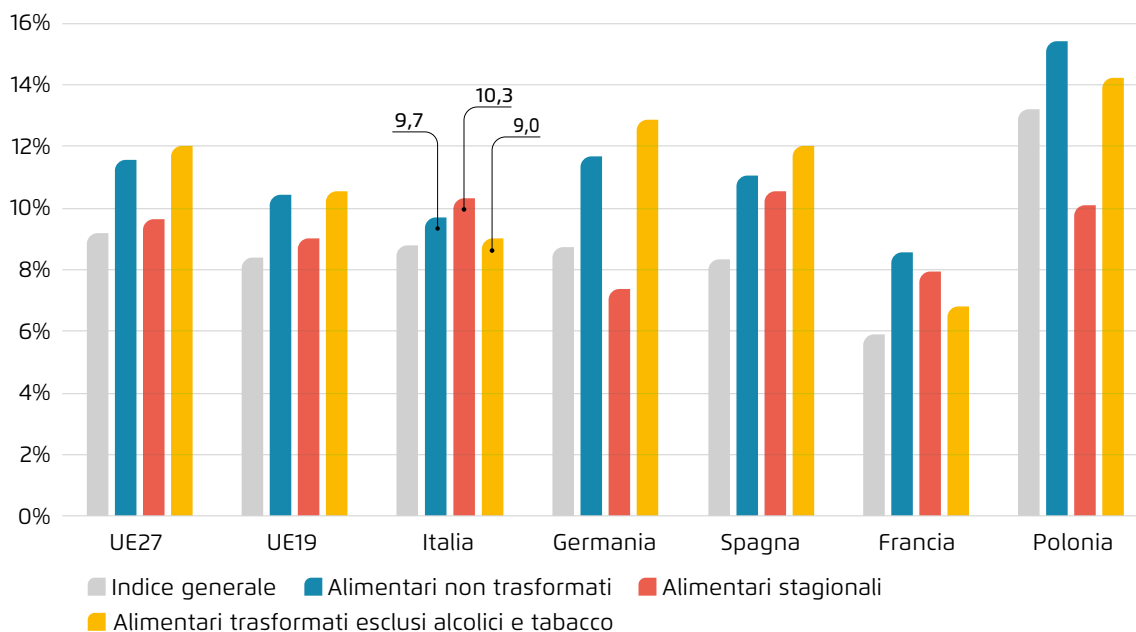
bevande non alcoliche, le bevande alcoliche e il tabacco; particolarmente moderata la crescita dei prezzi delle bevande alcoliche (+3%, a fronte del +5% dell'UE, ma in linea con il dato della Francia) mentre per il tabacco i prezzi sono rimasti praticamente fermi (figura 2.1). Piuttosto, mentre negli altri paesi i maggiori aumenti hanno riguardato gli alimentari trasformati, in Italia il maggiore incremento ha riguardato i prodotti alimentari non trasformati, e in particolare gli stagionali, cioè gli ortofrutticoli e il pesce fresco¹⁶, che hanno registrato +10,3%, un aumento simile a quelli di Spa-

Figura 2.1 Variazione % dell'IPCA generale e alimentari, bevande e tabacco per paese



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

¹⁶ In base alla classificazione europea degli indici armonizzati dei prezzi al consumo ECOICOP-HIPC nel gruppo dei prodotti alimentari non trasformati sono compresi i prodotti stagionali (cioè gli ortaggi e la frutta freschi o refrigerati, il pesce e i frutti di mare freschi o refrigerati) e i prodotti definiti deperibili (carne fresca e uova).

Figura 2.2 Variazione % dell'IPCA generale e alimentari trasformati e non per paese (2022/2021)

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

gna e Polonia (figura 2.2). Infine, in Italia è stata abbastanza contenuta anche la dinamica dei prezzi del settore della ristorazione (+5%) e comunque inferiore alla media UE e degli altri principali paesi, di nuovo con l'eccezione della Francia (tabella 2.1).

I prodotti alimentari i cui prezzi di vendita al dettaglio sono aumentati di più nell'UE nel 2022 sono gli oli e grassi, cresciuti del 27% per la media UE (e del 36% in Germania), spinti dagli aumenti dei prezzi internazionali (cfr. capitolo 1), seguiti da prodotti lattiero-caseari e uova (16%), pane e derivati dei cereali (14%) e ortaggi (12%); mentre i prezzi della frutta sono aumentati solo del 6,7%. Anche in Italia, la maggiore crescita dei prezzi ha riguardato gli oli e grassi (+18%), seguiti dagli ortaggi (11,9%) e pane e cereali (+11%). Per tutti i

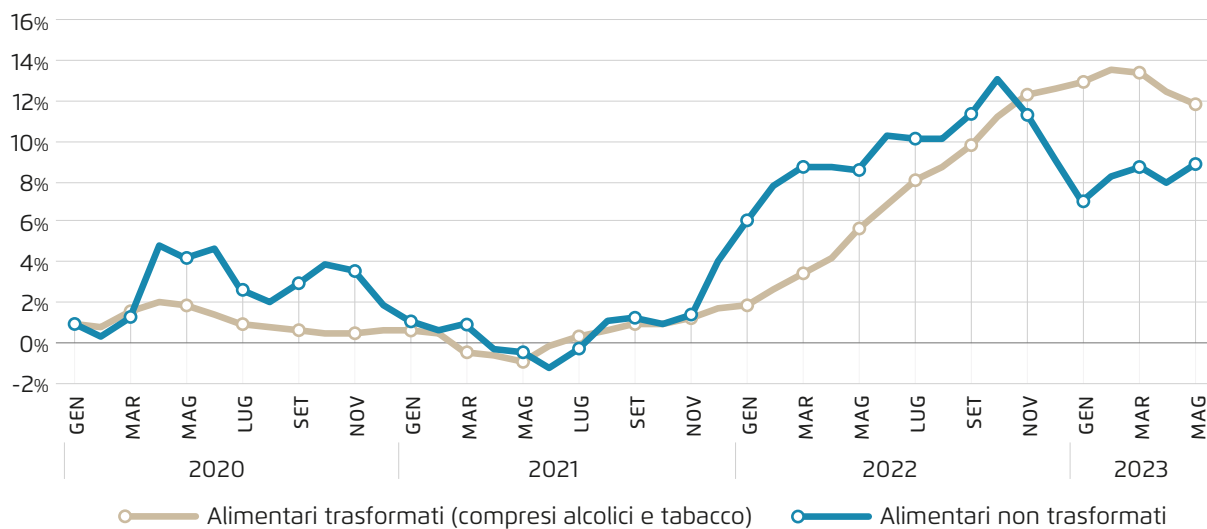
prodotti gli aumenti sono stati inferiori alla media dell'UE, ad eccezione della frutta che ha registrato un aumento leggermente superiore (+7,1%).

Nei primi mesi del 2023, a differenza degli ultimi dell'anno precedente, la crescita maggiore dei prezzi si è registrata per i prodotti alimentari trasformati, mentre la dinamica per i prodotti freschi e stagionali (non trasformati) si è ridimensionata dopo il picco del 13,1% raggiunto ad ottobre del 2022 (figura 2.3); tuttavia, per questi ultimi vi sono stati nuovi rialzi nei mesi di aprile e maggio, legati alle conseguenze del maltempo. Anche nei primi mesi del 2023, per l'alimentare nel complesso le variazioni tendenziali dei prezzi al consumo in Italia sono state più contenute rispetto alla media UE e agli altri paesi presi a confronto (figura 2.4).

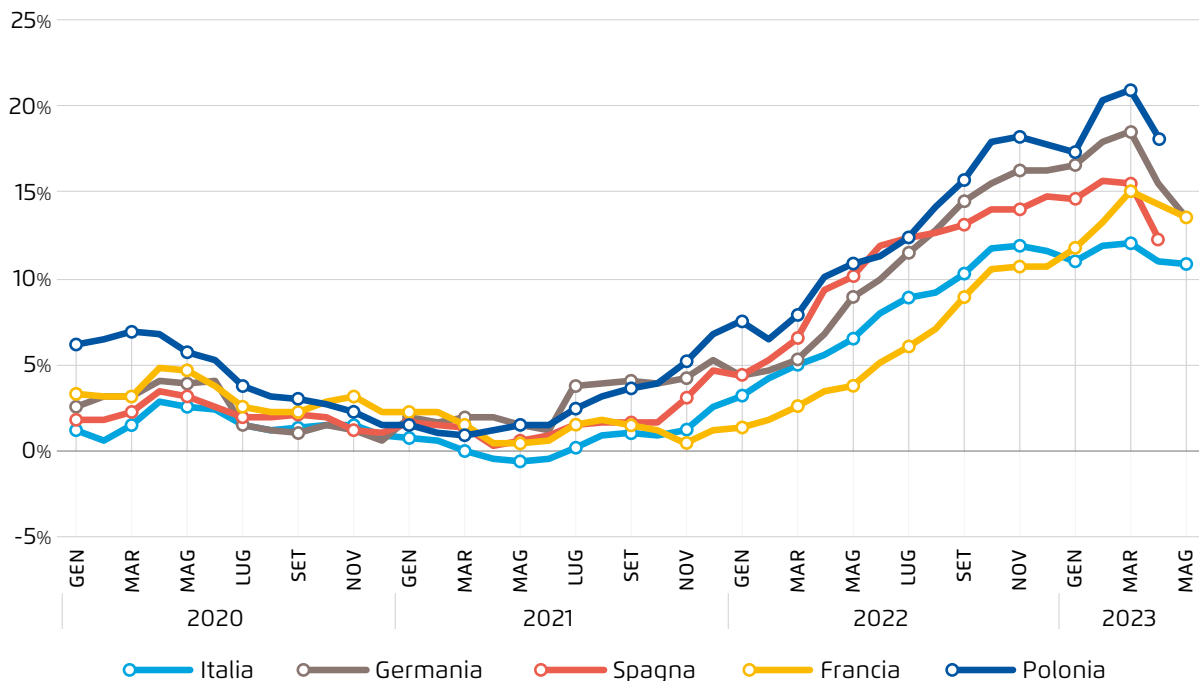
Tabella 2.1 Variazione % dell'IPCA per prodotto alimentare e paese (2022/2021)

Prodotto	UE 27	UE 19	Italia	Germania	Spagna	Francia	Polonia
Pane e cereali	13,6	11,5	11,0	13,4	14,9	7,2	17,7
Carni	11,6	10,4	7,7	14,7	9,0	7,9	17,7
Pesci e prodotti ittici	10,1	9,4	7,8	11,1	9,2	9,5	16,6
Latte, formaggi e uova	15,8	13,9	9,6	19,6	15,9	8,0	18,5
Oli e grassi	26,9	25,1	18,0	36,2	32,2	17,0	32,3
Frutta	6,7	6,0	7,1	3,9	9,8	4,6	9,1
Ortaggi	11,9	11,0	11,9	12,0	11,8	8,2	11,2
Zucchero, confetture, miele, cioccolato e dolciumi	8,2	6,3	7,2	6,0	7,8	4,4	13,0
Altri prodotti alimentari	9,8	8,5	6,6	9,9	11,7	5,4	9,9
Caffè, tè e cacao	11,6	10,3	5,2	11,8	10,4	7,8	12,9
Acque minerali, bibite analcoliche e succhi di frutta e ortaggi	7,1	6,4	8,7	5,7	7,4	4,3	8,3
Alcolici	4,5	2,5	2,5	3,1	3,8	1,0	9,8
Vino	4,6	4,3	2,8	4,8	6,4	4,3	6,8
Birra	6,5	5,6	4,7	5,6	6,7	3,0	8,9
Tabacco	3,4	2,7	0,2	5,2	2,4	0,1	3,1
Servizi di ristorazione	7,0	5,7	5,0	7,3	5,5	3,9	16,3

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

Figura 2.3 Variazioni % tendenziali dell'IPCA alimentari trasformati e non in Italia

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

Figura 2.4 Variazioni % tendenziali dell'IPCA alimentari, compresi alcolici e tabacco per paese

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

Riguardo all'impatto dell'inflazione sulle famiglie distinte in gruppi di diversa capacità di spesa¹⁷, dai dati Istat emerge un differenziale di circa un punto tra le famiglie più abbienti e quelle meno abbienti, per i prodotti alimentari trasformati (compresi alcolici e tabacco): per le prime la crescita media dei prezzi nel 2022 è stata del 6,9% mentre per le seconde del 7,9%. Ciò è la conseguenza del peso decrescente dei consumi alimentari sui consumi totali, al crescere del reddito, la ben nota Legge di Engel: per le famiglie con minori disponibilità economiche la quota di spesa per gli alimentari è maggiore e rappresenta oltre un terzo del totale (33% nel 2022), mentre per le famiglie più ricche appartenenti all'ultimo gruppo non arriva nean-

che al 17% (figura 2.5). Le disparità si sono ridotte rispetto all'inizio del decennio e in particolare rispetto al periodo 2012-2015 (caratterizzato soprattutto nei primi due anni da prezzi elevati dei prodotti agricoli) quando per le famiglie del primo gruppo l'incidenza era compresa tra il 36% e il 37%, mentre era solo del 13% per l'ultimo gruppo. La crescita del peso dei consumi alimentari per le famiglie più ricche tra il 2012 e il 2020 (tralasciando gli ultimi due anni influenzati dai forti aumenti dei prezzi), è un fenomeno diverso dalla legge di Engel, che indica come la componente del consumo alimentare domestico stia sempre più assumendo nel nostro Paese valenze che vanno oltre all'aspetto di necessità, legate alla ricerca della

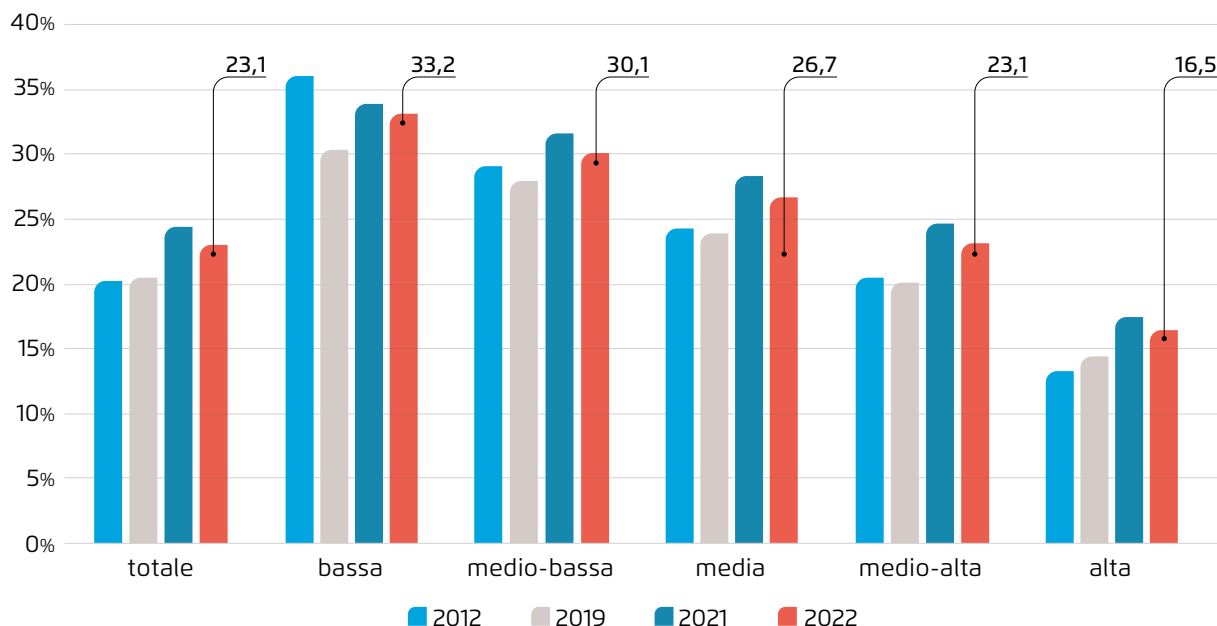
¹⁷ Cinque gruppi di famiglie di pari numerosità (quintili) ordinati in base ai livelli di spesa. Degli impatti dell'inflazione sui gruppi di famiglie si è già parlato nel paragrafo 1.3 del capitolo 1, in riferimento agli effetti dell'inflazione nel suo complesso, mentre qui si approfondiscono gli effetti degli aumenti dei prezzi dei generi alimentari.

cucina tradizionale e di alta qualità, ma anche alla moda e al benessere (pasti gourmet, prodotti salutistici, green, ecc.). Per le famiglie con minori disponibilità economiche si può invece supporre che alla crescita della rilevanza di altre spese sul budget familiare abbia fatto seguito un peggioramento qualitativo e, forse, quantitativo, del carrello della spesa alimentare.

Nel contingente, dopo il balzo generale che la componente alimentare ha avuto nel 2021, nel 2022 per tutti i gruppi di famiglie il peso sulla spesa totale è diminuito rispetto all'anno precedente, a fronte dell'aumento di altre spese, in parti-

colare quella per consumi energetici. Inoltre, dai dati di dettaglio emerge che, sia per le famiglie meno abbienti sia per le più abbienti, è il peso degli alimentari trasformati (che è la componente preponderante) che si riduce rispetto all'anno precedente. Invece, il peso dei freschi (non trasformati), per i quali l'inflazione ha toccato il 9,6% in media d'anno, è risultata la componente meno comprimibile, anche per le famiglie più abbienti, per le quali il suo peso sui consumi totali è limitato al 5% ed è rimasto stabile rispetto all'anno precedente.

Figura 2.5 Peso % della spesa domestica per gli alimentari sulla spesa totale delle famiglie, per capacità di spesa*



* Capacità di spesa bassa: famiglie meno abbienti (1° quintile); alta: famiglie più abbienti (5° quintile). Totale alimentari non trasformati e trasformati compresi alcolici e tabacco, prezzi correnti.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

2.2 LA DINAMICA E IL RUOLO DEI CONSUMI ALIMENTARI IN ITALIA E NELL'UE

Nel 2022, in Italia la spesa domestica per alimenti e bevande, escluso il tabacco, ha raggiunto 179 miliardi di euro, a fronte degli 85,5 miliardi di quella extradomestica (stime provvisorie)¹⁸, con un valore complessivo di quasi 265 miliardi di euro, che supera abbondantemente i livelli pre-Covid (circa +5% rispetto al 2019) ed è pari al 22,7% dei consumi totali. Nel 2019 la spesa per l'alimentazione, in casa e fuori casa, era la componente più importante delle diverse categorie di consumi, ma successivamente le dinamiche asimmetriche della recente inflazione hanno modificato le gerarchie: nel 2022 la voce degli alimentari è stata superata da quella per l'abitazione, che sale a 289 miliardi, trainata dai maggiori costi delle utenze domestiche (elettricità, gas, acqua; cfr. [capitolo 1](#)).

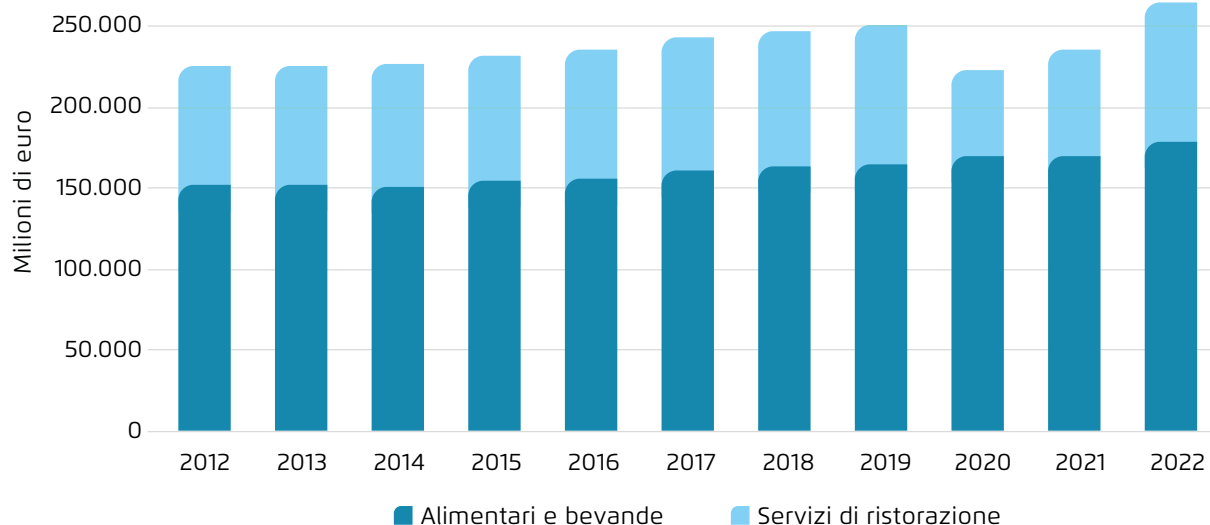
In un orizzonte decennale si confermano alcune tendenze di fondo già individuate in passato (Ismea, 2018), anche se parzialmente ridefinite nell'ultimo triennio.

La prima tendenza è l'aumento dell'importanza dei consumi alimentari fuori casa. Tra il 2012 e il 2019 la spesa per i servizi di ristorazione – che comprendono tutto l'Horeca, dai bar ai ristoranti tradizionali, al catering e alle mense – pur restando minoritaria, è aumentata a tassi quasi doppi rispetto ai consumi alimentari domestici e ai consumi totali, sia a prezzi correnti che costanti ([figura 2.6](#)).

Più precisamente, la spesa domestica per alimenti e bevande è passata dai 152 miliardi di euro del 2012 agli oltre 165 miliardi del 2019 (+8,9%), mentre quella dei servizi di ristorazione da 73,2 a 85,5 miliardi (+16,9%), con un aumento del suo peso sui consumi alimentari totali dal 32,5% al 34,1%. Dopo il crollo nel 2020 dovuto al lockdown e il parziale recupero nel 2021, il valore dei servizi di ristorazione ha registrato un significativo aumento nel 2022 (+32%, con i dati provvisori) che lo riporta al suo livello pre-pandemia, con un'incidenza sul totale che torna a quella d'inizio decennio (33%), anche se tale ripresa non sarebbe ancora sufficiente a riportare la relativa spesa sul suo precedente trend di crescita.

Il peso del consumo fuori casa è molto differenziato tra i diversi prodotti alimentari, e diverse sono le variabili che lo influenzano, tanto che l'andamento dell'Horeca può andare in direzione opposta a quello dei consumi domestici per una sorta di effetto-sostituzione: ciò è avvenuto nel 2020, quando il lockdown ha fatto aumentare molto gli acquisti domestici di prodotti solitamente consumati al ristorante o durante l'aperitivo (vino di qualità, spumanti, ecc.). Questo legame rende inadeguata una lettura separata dei due fenomeni, anche se i dati statistici – molto dettagliati per i consumi domestici – non coprono con altrettanta precisione quelli fuori casa.

¹⁸ I dati del 2022 per le bevande alcoliche e per la spesa extra-domestica (servizi di ristorazione) sono stati stimati perché ancora non sono disponibili.

Figura 2.6 Consumi alimentari totali, domestici ed extradomestici*

* Prezzi correnti.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

La seconda tendenza di fondo riguarda i consumi alimentari domestici e, in particolare, la divaricazione tra la loro dinamica in valore (con una crescita media annua dell'1,7% tra il 2012 e il 2022¹⁹) rispetto a quella in volume, di segno negativo (-0,1% a valori costanti) e inferiore rispetto ai consumi complessivi (+0,2%). In presenza di una domanda domestica stagnante in termini reali, la crescita della relativa spesa in valore in un periodo di bassa inflazione come il 2012-2019 indica una tendenza alla ricomposizione del paniere di consumo verso prodotti di fascia di prezzo più elevata che, come accennato in precedenza, ha interessato maggiormente le categorie sociali

a più alta disponibilità di reddito. In particolare, fino alla pandemia, cioè nel periodo 2012-2019, i consumi alimentari domestici a prezzi correnti sono cresciuti allo stesso tasso dei consumi totali (+1,2% medio annuo)²⁰ e la loro incidenza è rimasta stabile, intorno al 15%. La crescita in volume, invece, è stata più debole, con un divario che si è gradualmente ampliato, soprattutto per le bevande alcoliche²¹. Queste tendenze si sono mantenute anche nel 2020 e nel 2021, mentre nel 2022, con l'inflazione, si è assistito al forte ridimensionamento dei volumi a fronte della crescita in valore (figura 2.7).

19 Tasso di variazione composto.

20 L'anno peggiore per l'alimentare è stato il 2014, con il Pil reale in stagnazione dopo la crisi economica del biennio 2012-2013.

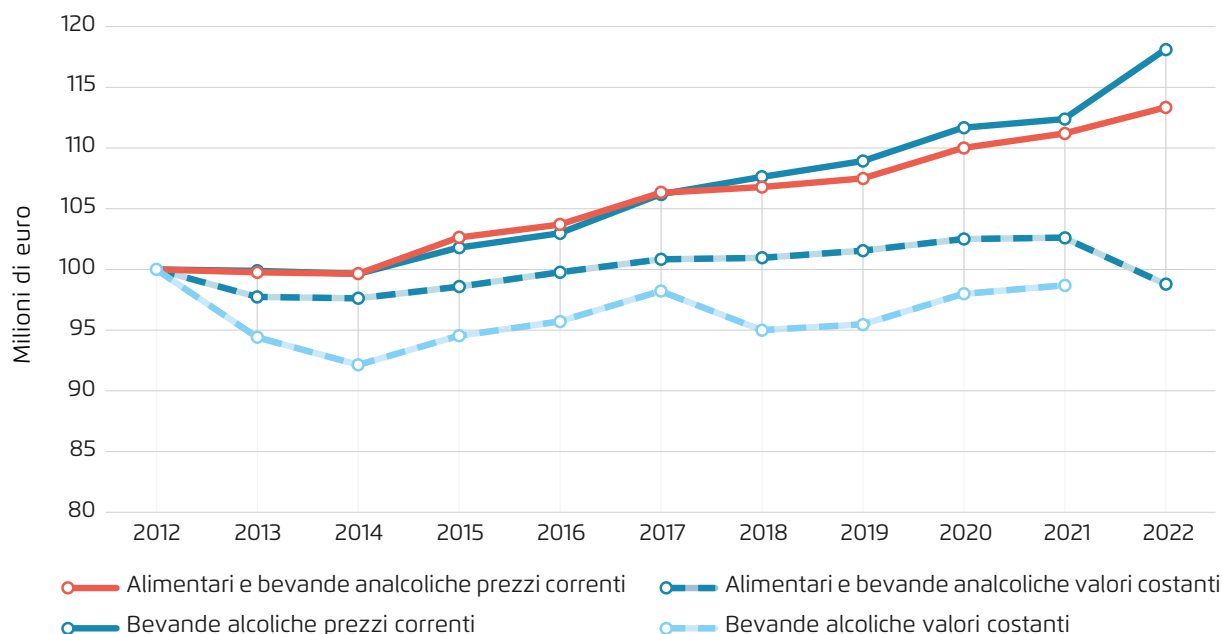
21 I consumi in termini reali delle bevande alcoliche sono state fortemente penalizzati dalla crisi economica nel 2013 e nel 2014; per quanto riguarda in particolare il vino, l'andamento di medio-lungo periodo risente di modifiche negli stili di consumo: il trend generale è di un tendenziale contenimento dei consumi rispetto al decennio precedente; a partire dalla metà di questo decennio si osserva un recupero guidato dagli spumanti e proseccchi e in generale da prodotti più "popolari", cioè accessibili in termini di prezzi, ma la crescita del consumo domestico è rimasta contenuta anche a causa del trend positivo del consumo fuori casa.

Più in dettaglio, nel 2020 il crollo della spesa totale per consumi dovuta alla pandemia (-11% rispetto al 2019) ha riguardato la filiera agroalimentare in maniera differenziata. Da un lato, la spesa domestica per alimentari e bevande è aumentata sia a valori correnti (+2,4%) sia a prezzi costanti²², grazie soprattutto alla maggiore domanda di prodotti più stoccabili e di comune uso in cucina (pasta, farina, conserve di pomodoro, ecc.); dall'altro lato, sono crollati i consumi fuori casa (-37%), con ripercussioni sulle imprese e sui settori interessati da questo canale, in parte attutite da una buona capacità di riorganizzazione delle vendite (delivery, aumento dell'e-commerce e vendita diretta) per raggiungere i consumatori (cfr. Ismea, 2020a, 2020b, 2021a).

La spesa domestica di alimentari e bevande ha continuato a crescere nel 2021, sia pure più moderatamente (+0,7% in valore e +0,1% in termini reali), smentendo le attese di un rimbalzo negativo dopo il primo anno di pandemia; anche perché la riapertura dei canali fuori casa è stata graduale e insufficiente a far tornare subito la spesa per la ristorazione al livello pre-crisi (+19% la variazione 2021/2020; vedi anche [figura 2.6](#)).

Il consuntivo del 2022 mostra, infine, l'accelerazione della spesa domestica in valore (+5% rispetto al 2021 secondo i dati Istat), tutta dovuta all'inflazione, con volumi in significativa riduzione (-3,7% la variazione a prezzi costanti per l'aggregato alimentari e bevande analcoliche).

Figura 2.7 Consumi alimentari domestici*



* Prezzi correnti e valori costanti (valori concatenati anno di riferimento 2015).

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

22 Gli aumenti degli aggregati a valori concatenati sono stati +1% per alimentari e bevande analcoliche e +2,7% per alcolici e tabacco.

Nonostante i vari cambiamenti che hanno interessato i consumi alimentari nel corso degli anni, in Italia la composizione della spesa alimentare per i principali gruppi di prodotti non si è modificata rispetto all'inizio del decennio, anche se gli effetti dello shock inflazionistico del 2022 non sono ancora valutabili a questo livello di dettaglio²³. Considerando la spesa media del triennio 2019-2021, la carne ha l'incidenza maggiore (21%), seguita da pane e cereali (16%), latte, formaggi e uova (12%) e ortaggi (12%), mentre la frutta rappresenta solo l'8%. Le bevande alcoliche pesano per il 6% sulla spesa complessiva, poco più di bibite, acque minerali e succhi (5%), mentre gli oli e grassi incidono solo per il 3%. Rispetto all'inizio del decennio (media 2011-2013) si registra una lieve perdita del peso in valore di carne, prodotti lattiero caseari e uova, e leggeri aumenti per ortaggi, frutta, oli e grassi, dolci e bevande analcoliche (sia bibite sia tè e caffè); stabili le bevande alcoliche (tabella 2.2).

Al di là delle specifiche dinamiche interne, il confronto con l'UE mostra come in tutto il periodo 2012-2021 i consumi alimentari siano stati molto più dinamici in media nei paesi dell'Unione che in Italia (dati Eurostat disponibili fino al 2021)²⁴; la spesa corrente domestica per beni alimentari e bevande, comprese le alcoliche, dal 2012 al 2021 è cresciuta nell'UE del 26% e solo del 13% dell'Italia; lo stesso è avvenuto anche negli altri cinque importanti mercati dell'UE messi a confronto con il nostro Paese: Francia (18%), Spagna (28%), Paesi Bassi (35%), Germania (38%) e Polonia (36%). Il valore dei servizi di ristorazione nel 2019 (prima del crollo del 2020) era cresciuto rispetto al 2012 del 30% nell'UE e del 17% in Italia, di nuovo

Tabella 2.2 Composizione % della spesa domestica per le principali categorie di prodotti alimentari e bevande

Prodotto	Quota %	
	media 2011-2013	media 2019-2021
Pane e cereali	16,0	16,1
Carne	21,6	20,7
Pesce e frutti di mare	6,9	6,9
Latte, formaggi e uova	12,6	12,3
Olii e grassi	3,2	3,3
Frutta	8,1	8,3
Prodotti vegetali	12,4	12,6
Zucchero, marmellata, miele, cioccolato e pasticceria	4,1	4,2
Generi alimentari n.a.c.	1,8	1,8
Caffè, tè e cacao	2,6	2,9
Acque minerali, bevande gassate e succhi	4,6	4,7
Bevande alcoliche	6,1	6,1
Totale alimentari e bevande (escluso il tabacco)	100	100

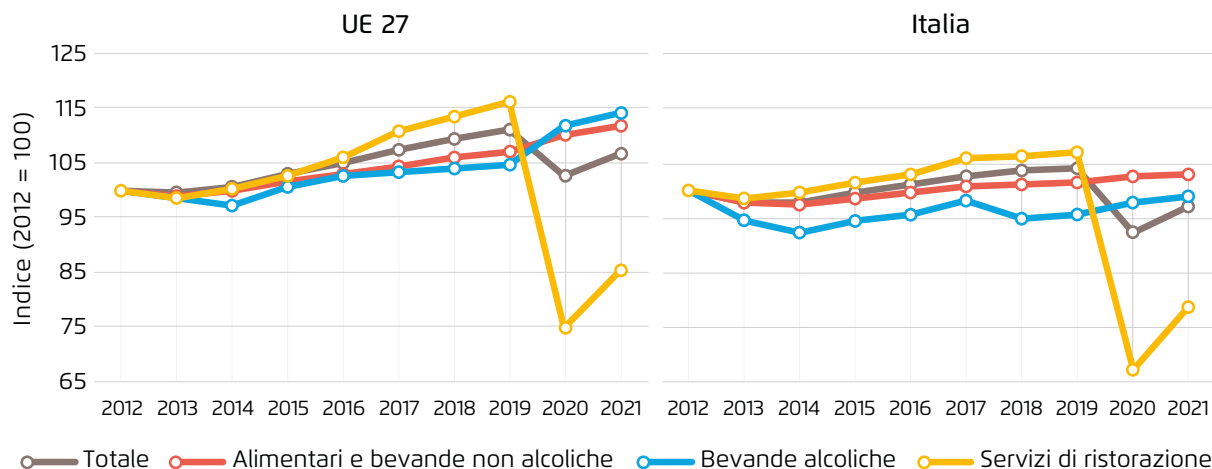
* Prezzi correnti.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

un dato inferiore a quello degli altri paesi. Anche i dati a valori costanti indicano una crescita dei consumi in Italia più debole, sia rispetto alla media UE che degli altri cinque paesi (figura 2.8). Questi andamenti confermano una domanda nazionale di beni alimentari relativamente poco dinamica rispetto a quella dei più importanti mercati al consumo europei, alla quale possono rivolgersi le imprese orientate all'esportazione.

²³ Classificazione COICOP 5 digit per gli alimentari e le bevande, esclusi tabacco e narcotici.

²⁴ L'aggregato considerato è l'UE a 27, al netto del Regno Unito che è uscito dall'Unione nel 2020.

Figura 2.8 Consumi delle famiglie nell'UE e in Italia*

* Valori costanti (valori concatenati anno di riferimento 2015).

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

Per quanto riguarda i consumi fuori casa, sempre al netto della battuta d'arresto dovuta alla pandemia, il trend di crescita si riscontra anche a livello mondiale, dove il valore dei servizi di ristorazione, nel 2019, aveva raggiunto 2.603 miliardi di euro²⁵. In questo contesto, è da sottolineare il ruolo rilevante della cucina italiana nel mondo, che l'anno prima della pandemia valeva 236 miliardi di euro e rappresentava il 18% del mercato globale della ristorazione tradizionale, con una crescita stimata del 6,3% tra il 2017 e il 2019. Nel 2021, a causa della pandemia, il valore sarebbe sceso a 205 miliardi, ma con un aumento della quota di mercato al 19%. Un altro dato interessante è che il valore della ristorazione italiana in Cina e negli USA supera quello che essa ha in Italia (Deloitte, 2020 e 2022); un peso confermato anche dai dati di Tripadvisor che mostrano come l'incidenza del

numero di ristoranti definiti "italiani" sul totale, in città come New York (11%), Tokyo (5%), Melbourne (9%), Rio de Janeiro (8%), sia decisamente superiore rispetto a quella dei ristoranti definiti francesi e spagnoli (Ismea-RRN, 2023b).

Oltre che da una differente dinamica nel corso degli anni, i paesi UE si distinguono rispetto all'Italia anche per il diverso peso della spesa per l'alimentazione sulla spesa totale delle famiglie per beni e servizi; così come è diverso il peso relativo dei consumi in casa e fuori casa. La relazione inversa tra la quota di spesa destinata all'alimentazione e il reddito, cioè la Legge di Engel, è confermata anche nel confronto tra i paesi dell'UE: minore è il livello di reddito pro-capite del paese, maggiore è l'incidenza dei beni alimentari sulla spesa delle famiglie, soprattutto dei consumi in ambito

²⁵ La stima è del *Foodservice Market Monitor* di Deloitte e comprende le varie tipologie di servizi: caffè e bar, ristoranti "full service", ristoranti "quick service", street food. I ristoranti tradizionali (full service) rappresentano il modello più diffuso nel mondo (pari al 48% del mercato in valore) e guidano la crescita dei servizi di ristorazione insieme ai "quick service", trainati dalla crescente domanda per fast food, casual dining e delivery. Cfr. Deloitte, 2020 e 2022.

domestico. Su questo terreno, tuttavia, operano anche fattori culturali e tradizioni, oltre che alcune tendenze recenti nei paesi avanzati (chef, aperitivi, street food, ecc.), che influenzano sia il peso della spesa alimentare, sia la sua composizione tra consumi in casa e fuori casa. In Italia, Spagna e Francia, pur a fronte di livelli di reddito pro-capite relativamente alti, l'alimentazione ha un ruolo estremamente rilevante anche culturalmente, sebbene in Spagna il consumo fuori casa abbia assunto maggiore rilievo mentre in Italia continua a prevalere il consumo domestico. In paesi come la Polonia, la rilevante incidenza della spesa alimentare, quasi totalmente domestica, è da attribuire a livelli di reddito che, sebbene in grande crescita, si collocano ancora piuttosto al di sotto di quelli di Italia, Spagna e Francia. Mentre in altri paesi come Germania e, soprattutto Paesi Bassi e Regno Unito, il ruolo culturale dell'alimentare è decisamente meno importante e non trova riscontro in una tradizione enogastronomica di particolare livello, con una spesa ad esso destinata che incide – a fronte di redditi medi piuttosto alti – per quote inferiori e prevalentemente legate al consumo fuori casa. In questi ultimi casi assume un certo rilievo anche una composizione del paniere orientata verso prodotti di fascia di prezzo più bassa (ad es. birra vs vino; wurstel vs prosciutto, ecc.).

Nello specifico, in Italia, il peso dei consumi alimentari su quelli totali – comprendendo sia i consumi in casa che fuori casa – è pari al 23%²⁶, una quota di poco superiore rispetto alla media UE (21,6%) ma comunque maggiore di quella della Francia e, soprattutto, Germania e Paesi Bassi, come di altri paesi del Nord Europa (figura 2.9). Spicca, invece il dato della Spagna, che arriva al 27% con un'incidenza dei consumi alimentari fuo-

ri casa quasi doppia rispetto alla media UE (13,3% vs 6,9%), similmente alla Grecia e all'Irlanda; per la Polonia, invece, come negli altri paesi dell'Est europeo, il peso del consumo domestico è superiore alla media UE, mentre quello fuori casa è ancora molto poco rilevante. Nel Regno Unito, mercato di consumo importante (e importante destinazione delle esportazioni di prodotti made in Italy), nel 2019 la spesa alimentare rappresentava il 17,5% dei consumi totali (poco superiore alla Germania) ma con una netta propensione verso il consumo fuori casa: questo era pari all'8% sul totale, superiore alla media dell'UE e solo di poco inferiore al 9,5% della spesa domestica per alimenti e bevande degli stessi britannici. Ampliando il confronto a tutta l'UE, relativamente all'incidenza dei consumi extra-domestici, sei dei paesi sopra la media UE appartengono all'area mediterranea (Spagna e Portogallo, Grecia, Malta, Cipro e Italia), dove il consumo fuori casa è favorito anche da ragioni climatiche; due sono paesi anglosassoni (Irlanda e Regno Unito), dove è tradizione recarsi al pub tutti i giorni al ritorno dal lavoro, a cui si aggiunge l'Austria.

Osservando la spesa alimentare complessiva pro-capite (figura 2.10), la graduatoria dei paesi cambia, con i paesi più ricchi che passano ai primi posti. La Spagna supera, con 4.297 euro, seppur di poco, l'Italia, con 4.224 euro pro-capite, mentre Francia e Paesi Bassi – rispettivamente con circa 4.000 euro e 3.900 euro – superano la Polonia, che diventa il penultimo paese con una spesa media pro-capite pari a meno di 2.000 euro; la Germania pur restando sotto la media UE, riduce il distacco. Se si considera la sola spesa fuori casa, la Spagna resta il paese, tra i sei messi a confronto, dove si spende in media di più²⁷.

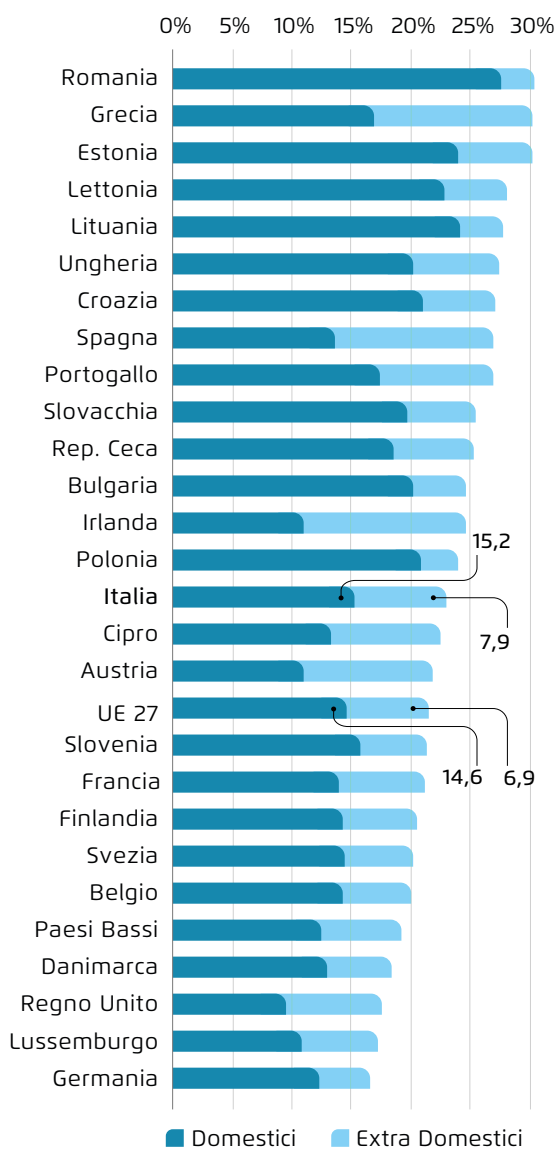
26 Per questi confronti si è scelto di prendere a riferimento il 2019, essendo i dati del 2021 ancora influenzati dall'uscita dalla pandemia, e i dati del 2022 ancora non disponibili sul sito Eurostat.

27 Il maggior valore della Spagna può essere messo in relazione anche con la frequenza del consumo fuori casa. Secondo un'indagine internazionale della società di consulenza Gira (www.girafood.com) presentata in occasione del salone di Parigi SIAL 2022, gli spagnoli mangiano fuori casa 4,3 volte a settimana e sono al primo posto nel mondo per frequenza (rispetto a 3,4 volte degli italiani, 2 volte dei francesi, 1,1 dei tedeschi).

Il quadro generale si completa con l'analisi del consumo pro-capite domestico di bevande alcoliche, dove la spesa è rapportata alla popolazione con più di 17 anni dei sei paesi esaminati insieme

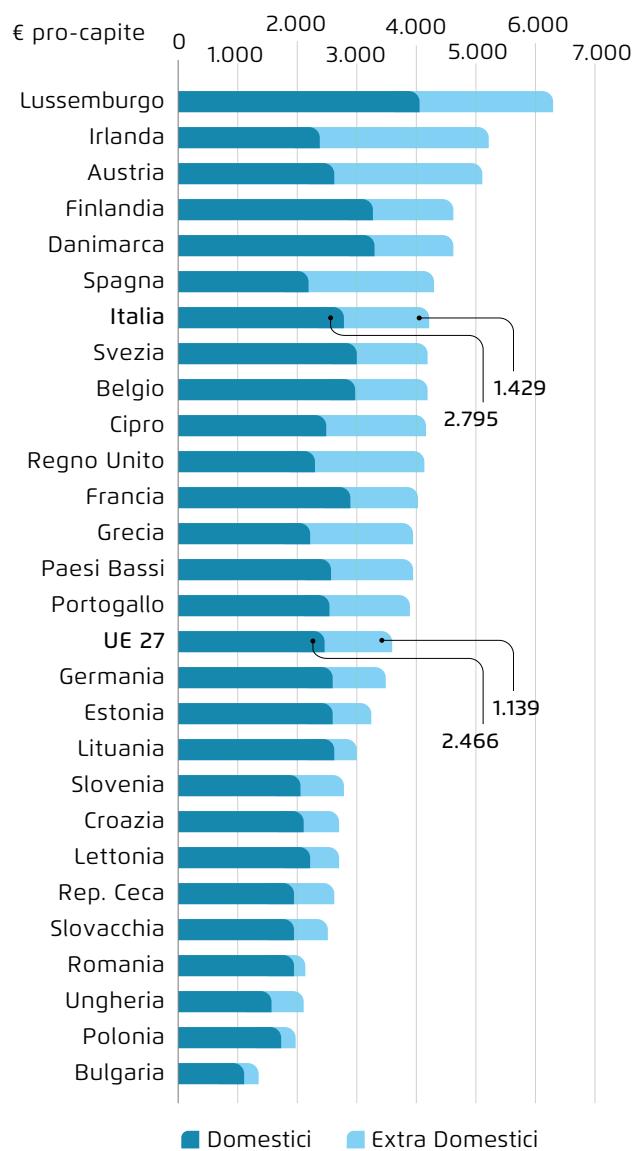
all'Italia: al primo posto c'è la Francia, con 411 euro pro capite, seguita da Germania (348) e Polonia (314), mentre l'Italia (201) è all'ultimo posto dopo la Spagna (220).

Figura 2.9 Peso % dei consumi alimentari* sui consumi totali nei paesi UE e nel Regno Unito (2019)



* Domestici ed extradomestici (servizi di ristorazione). Per Malta non sono disponibili i dati dei consumi domestici. Prezzi correnti. Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

Figura 2.10 Spesa pro-capite per consumi alimentari* nei paesi UE e nel Regno Unito (2019)



* Domestici ed extradomestici (servizi di ristorazione). Per Malta non sono disponibili i dati dei consumi domestici. Prezzi correnti. Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

2.3 I CONSUMI ALIMENTARI IN ITALIA NEL TRIENNIO 2020-2022

L'EREDITÀ DEL COVID

Attraverso il monitoraggio dell'Osservatorio Ismea sui consumi domestici di prodotti alimentari basato su dati NielsenIQ quadrisettimanali sono stati individuati gli impatti transitori della pandemia, i trend di fondo e quelli emersi successivamente, quando l'inflazione ha innescato ulteriori modifiche nei comportamenti di acquisto, almeno per alcune tipologie di famiglie.

Dopo la crescita dei consumi domestici del 2020, confermata dai dati Nielsen con forza anche maggiore rispetto alle stime della contabilità nazionale dell'Istat²⁸, il 2021 segna un valore della spesa stabile rispetto all'anno prima; da un lato, con il ritorno alle vecchie abitudini (meno cucina a casa e più pasti veloci), dall'altro con la conferma di alcune tendenze, come l'interesse per i cibi gourmet consumati a casa e le scelte d'acquisto consapevole legate a salute, benessere, sostenibilità. Con il ritorno nei bar e ai pranzi al lavoro, si è ridotta la spesa domestica per pasta, olio, condimenti e surgelati, prodotti per la colazione e per materie prime come burro, farina, uova, lievito che avevano alimentato la cucina casalinga durante il lockdown del 2020 (*Chef a casa*). Parallelamente, è aumentata la spesa per quelli che Nielsen definisce prodotti *Pronti da mangiare e facili e veloci*, ma è rimasto anche nel 2021 il gu-

sto di preparare pasti gourmet e aperitivi nelle ritrovate occasioni di convivialità (*Consumi trendy*) e si è rafforzata la crescita dei prodotti salutistici (*Benessere e salute*).

Sul fronte dei canali, le novità indotte dal lockdown nel 2020 erano state la crescita del dettaglio tradizionale (negozi di vicinato) e l'exploit dell'e-commerce, a scapito soprattutto degli ipermercati, penalizzati dalla chiusura dei centri commerciali, e dei liberi servizi; mentre aveva tenuto il discount. Nel 2021 si è tornati nei supermercati – il canale predominante in termini di quota di mercato (40%) – ed è proseguita l'affermazione dei discount, che arrivano a coprire il 21% del mercato. I negozi tradizionali di vicinato hanno registrato un calo rispetto al 2020 e tornano a rappresentare 11% del totale come nel 2019, pur sempre favoriti dalla distintività e dal rapporto personale tra venditore e cliente riscoperto con il lockdown; una peculiarità che invece non caratterizza i liberi servizi, sempre meno importanti in termini di quota di mercato (6%). Anche gli ipermercati, con una quota di mercato del 22%, non hanno recuperato le perdite del 2020 (rappresentavano il 25% nel 2018), mentre l'e-commerce ha perso parte dell'aumento del 2020 (-1,6% nel 2021, con una quota del 3,2% sulla spesa totale).

²⁸ La variazione nel 2020 secondo le stime dell'Osservatorio Ismea-Nielsen è stata del 7,2% rispetto al 2019. Le principali determinanti di questo aumento sono state l'assenza dei pasti fuori casa, la riduzione della frequenza di acquisto e una propensione a stoccare di più, sia per le limitazioni alla mobilità, sia per la paura di "rimanere senza"; infatti almeno nella fase iniziale, si temeva anche che emergessero difficoltà di consegna dei prodotti e chiusure dei negozi per carenza di personale.

I CONSUMI ALIMENTARI DOMESTICI ALLA PROVA DELL'INFLAZIONE

La guerra e l'inflazione del 2022, soprattutto a causa della sua durata, hanno impattato di nuovo sui comportamenti di consumo. Già a fine 2021 hanno iniziato a manifestarsi nella GDO le conseguenze dell'instabilità e del rialzo dei prezzi internazionali delle commodity sui prezzi dei prodotti alimentari (cfr. capitolo 1). Ma soprattutto l'invasione dell'Ucraina, oltre a generare aumenti di prezzo di prodotti specifici come l'olio di girasole, ha nell'immediato indotto una nuova corsa all'accaparramento che si è estesa ai diversi oli vegetali e ai derivati dei cereali (prodotti da forno e pasta²⁹), facendo schizzare gli acquisti nei mesi di marzo-aprile 2022. Inoltre, si sono rafforzate le aspettative di crescita dell'inflazione che hanno incentivato strategie di contenimento della spesa. Un'indagine Ismea-Nielsen su un campione di circa 3.000 famiglie svolta subito dopo l'invasione russa aveva fornito indicazioni riguardo alle modifiche nell'approccio ai canali e alle modalità di risparmio, i cui risultati hanno anticipato in buona parte ciò che è successivamente accaduto³⁰.

Con la forte crescita dei prezzi al consumo e nonostante gli sforzi delle famiglie di limitarne l'impatto, nel 2022 la spesa alimentare domestica è aumentata del 5% secondo le stime dei Conti Nazionali dell'Istat e del 6,8% secondo i dati Ismea-Nielsen; tale dinamica si acuisce nella seconda metà dell'anno e riguarda più i prodotti confezio-

nati rispetto agli sfusi, risentendo i primi anche degli aumenti dei prezzi degli imballaggi. In ogni caso, la spesa è aumentata meno dell'inflazione, in conseguenza del ridimensionamento dei volumi acquistati e della ricomposizione del paniere verso prodotti meno cari.

A conferma di quanto dichiarato dai consumatori, la maggiore crescita degli acquisti nel 2022 si è registrata nel canale discount (+13%) che ha guadagnato ancora quota di mercato raggiungendo il 22%, e ciò nonostante sia indicato dall'osservatorio Nielsen come il canale dove l'inflazione è stata più alta. Tale apparente paradosso si spiega con i livelli iniziali dei prezzi più bassi, e non si può escludere che sia stata cavalcata l'onda favorevole della preferenza attribuita a questi punti vendita da parte dei consumatori; ma è anche da riconoscere che i discount italiani hanno intrapreso un vero e proprio restyling del format, avvicinandosi di più ai negozi di prossimità, e un *upgrading* dell'offerta ampliando gli assortimenti verso prodotti di fascia di prezzo più alta, verso prodotti bio (come si vedrà più avanti), prodotti freschi e banci con servizio, facendo crescere il livello medio dei prezzi del canale. In altre parole, i discount si sono adeguati a una domanda dei consumatori italiani per i quali la scelta del canale deriva dall'esigenza di risparmiare, senza rinunciare a varietà, qualità, tipicità dei prodotti e al servizio.

29 Soprattutto nel caso della pasta si sono diffuse informazioni erranee sulle materie prime importate utilizzate in Italia per la produzione, che non provengono né dalla Russia né dall'Ucraina. Anche gli approvvigionamenti di frumento tenero da questi paesi sono minoritari. Più rilevanti invece avrebbero potuto essere le ripercussioni della guerra sull'olio di girasole, considerando che dall'Ucraina l'Italia importava nel 2021 il 50% dell'olio di girasole greggio, ma i timori di restrizioni dell'offerta per questo prodotto si sono rivelati infondati, dato che le importazioni dall'Ucraina nel 2022 sono aumentate in volume oltre che in valore (cfr. Ismea-RRN, 2023).

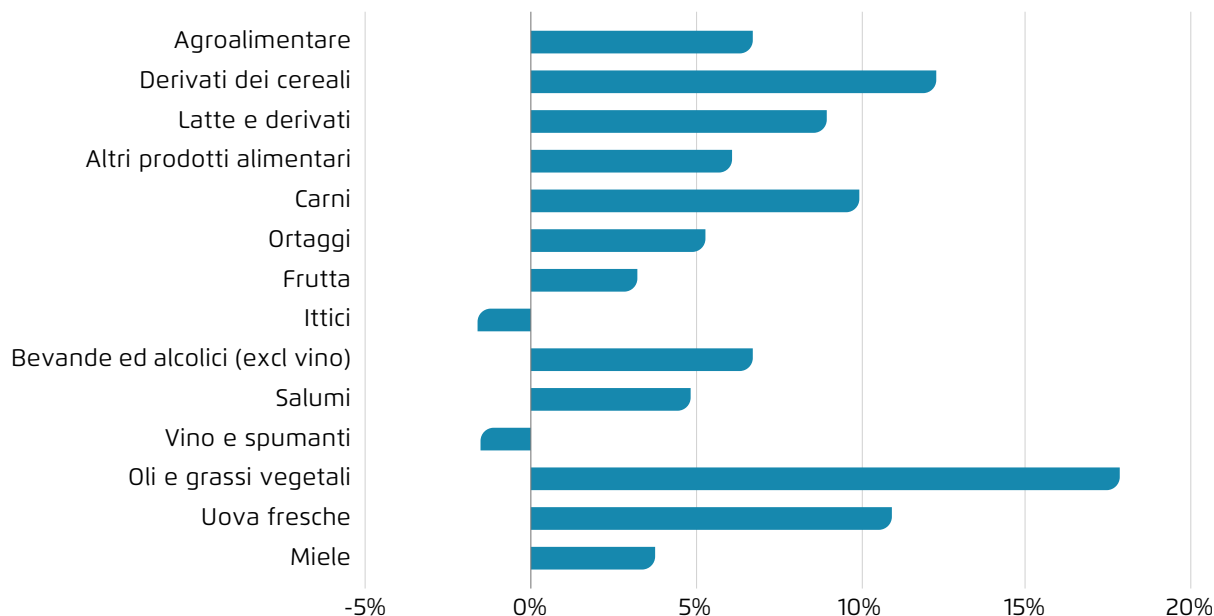
30 Per quanto riguarda i canali, si prefiguravano ad esempio: un aumento della mobilità tra format e insegne per ricercare promozioni e prezzi convenienti; la preferenza per gli ipermercati per la migliore combinazione tra assortimento e offerte, e soprattutto per i discount. Per le scelte d'acquisto, si faceva strada l'idea di una spesa più oculata dopo gli acquisti compulsivi indotti dalla pandemia, attraverso una razionalizzazione e pianificazione degli acquisti, l'utilizzo delle promozioni, il *downgrading* di brand, l'attenzione a evitare gli sprechi e le spese superflue e attenzione al rapporto qualità/prezzo e prezzo/peso dei prodotti. Le famiglie più attente al risparmio erano quelle con più componenti (con figli di diversa età). D'altro lato, gli intervistati dichiaravano di non voler rinunciare al 100% italiano, ai prodotti certificati Dop/Igp, biologici o da agricoltura sostenibile (cfr. Ismea, 2022c).

L'inflazione e il graduale ritorno alla normalità in termini di comportamenti d'acquisto degli alimentari hanno rimesso in discussione il ritorno verso il dettaglio tradizionale, che registra un forte calo di vendite nel 2022 (-5,2% rispetto al 2021), anche per la minore possibilità di proporre promozioni, peraltro diminuite in tutti i canali a causa della compressione dei margini delle imprese distributive. Anche l'e-commerce perde terreno per gli acquisti di alimentari (-2,9% rispetto al 2021) mantenendo una quota di circa il 3% delle vendite totali, segno che parte del suo aumento era stato frutto più di una necessità dettata dall'emergenza che della scoperta di una nuova modalità di

acquisto. Sono aumentati invece i fatturati di supermercati, ipermercati e superette.

Con riferimento alle categorie merceologiche, nel 2022 l'inflazione ha gonfiato la spesa domestica in valore nel 2022 per quasi tutte le principali voci ([figura 2.11](#)), con l'eccezione dei prodotti ittici, in particolare il pesce fresco (-4,3%), e di vini e spumanti (-1,5%), dove la riduzione si deve solo ai vini, mentre la spesa aumenta per gli spumanti. Ma molto più diffuse e consistenti sono state le riduzioni in termini di volumi acquistati ([tabella 2.3](#)).

Figura 2.11 Variazione % della spesa domestica per comparto* (2022/2021)



* I comparti sono ordinati per valore della spesa decrescente nel 2022.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Osservatorio Ismea-Nielsen IQ

Tabella 2.3 Variazioni % dei volumi e della spesa degli acquisti domestici dei principali prodotti (2022/2021)

Prodotto	Volume	Spesa
Caffè, tè ed infusi	4,8	1,8
Confetteria e cioccolateria	1,2	5,8
Snacks salati	1,7	11,8
Acqua	-0,2	10,8
Bevande analcoliche	3,0	11,6
Birra	-5,8	-0,4
Carni fresche Avicole	0,4	18,6
Carni fresche Bovine	-4,4	4,8
Carni fresche Suine	4,7	12,0
Dolci da ricorrenza	-6,2	13,5
Farine e semole	-9,0	8,5
Merendine	1,9	9,2
Pasta secca	0,3	22,2
Piatti pronti	-3,7	3,2
Paste base e pizze	-0,7	8,1
Riso	-2,0	12,5
Agrumi	-1,6	5,1
Frutta fresca	-1,2	3,2
Frutta con guscio	-5,1	-0,7
Succhi di frutta	0,0	7,1
Pesce fresco	-10,5	-4,3
Conserve ittiche	0,3	5,7
Ittici affumicati	-10,6	-1,9
Yogurt	-1,8	7,0
Formaggi molli	-4,6	4,7
Formaggi duri	-0,1	8,4
Formaggi freschi	-3,0	8,7
Form. Industriali	-0,1	10,2
Latte fresco	-2,3	8,0
Latte uht	-2,0	14,0
Olio extravergine	-1,1	11,3
Olio di semi	-7,7	34,8
Ortaggi freschi IV gamma	6,3	5,2
Ortaggi freschi	-6,7	4,7
Patate	-0,8	7,3
Prodotti a base pomodoro	-2,2	7,5
Prosciutto cotto	3,2	7,7
Prosciutto crudo	0,1	3,7
Uova	-1,5	11,0
Spumanti	-1,7	1,5
Vino	-5,8	-2,4

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Osservatorio Ismea-Nielsen IQ

Nel commentare questi dati va ricordato che si veniva da due anni di consumo alimentare domestico alto e che nel 2022 si è registrato il ritorno alla normalità dei servizi di ristorazione, come confermato dai dati Nielsen sul fatturato del Cash&Carry: +21% nel 2022, dopo un limitato +5% del 2021 e il -17% del 2020. Di nuovo, quindi, le riduzioni di acquisti domestici in volume per vino (che segna addirittura -8% in volume per i vini di qualità, Doc-Docg), birra e spumanti che si osservano nella figura 2.12 non possono essere attribuite solo a scelte di risparmio delle famiglie, ma anche alla ripresa dei servizi di ristorazione nel 2022, dove – più che in casa – si consumano tali prodotti. Da sottolineare anche il fatto che le quantità acquistate di spumanti nel 2022 restano superiori del 21% rispetto al 2019. Considerazioni simili possono essere fatte per il pesce fresco, consumato prevalentemente al ristorante e per il quale la riduzione delle quantità acquistate del 10,5% nel 2022 (a fronte della tenuta degli acquisti di conserve ittiche) segue due anni di aumenti in quantità e, ancor di più, in valore (nel 2021 per il pesce fresco si registrava +9,8% in quantità e +15% in valore).

Tra gli acquisti più penalizzati dall'inflazione nel 2022 vi sono gli oli di semi, a causa degli aumenti vertiginosi dei prezzi (+46% nel 2022, ma i valori unitari erano già aumentati del 15% nel 2021, per i motivi illustrati nel [capitolo 1](#))³¹; ne ha risentito anche l'olio extravergine di oliva (-1,1% in volume) che nel 2022 ha registrato un aumento dei valori unitari del 13%, anche per la forte riduzione delle iniziative promozionali nei punti vendita, che incentivavano a farne ampie scorte, e sulla scia anche degli aumenti dei prezzi all'importazione, influenzati a fine anno dalle attese di forte scarsità della produzione spagnola (cfr. [capitolo 3](#)). Anche per l'olio extravergine, tuttavia, il calo degli acqui-

sti domestici potrebbe essere stato compensato dalla ripresa dei consumi fuori casa; dai dati risulta infatti che le quantità acquistate nel 2022 per il consumo casalingo sono tornate al livello medio del biennio 2018-2019, dopo l'aumento anomalo del 2020.

La contrazione dei volumi acquistati ha riguardato anche gli ortaggi, sia trasformati, sia freschi (esclusa la IV gamma, che recupera nel 2021 e 2022 le perdite del 2020), e le diverse tipologie di frutta. Solo per la frutta in guscio, che negli ultimi anni ha ricevuto un'ondata di interesse da parte dei consumatori per le sue proprietà salutistiche, le quantità acquistate restano superiori al livello del 2019.

L'aumento dei prezzi ha in parte frenato anche gli acquisti dei prodotti proteici, in particolare di carni bovine, con una parziale sostituzione delle proteine animali con quelle vegetali (legumi +5%), e nel segmento dei salumi emerge una tendenza al *downgrading* verso i prodotti meno cari (mortadella e prosciutto cotto), mentre tra i formaggi sono risultati stabili solo gli acquisti di formaggi duri e industriali, anche se rispetto al 2019 sono aumentati, oltre a queste due categorie, anche i freschi (+4,1% rispetto al 2019). Hanno risentito degli aumenti dei prezzi dell'ultimo anno anche gli acquisti di derivati dei cereali, ma non pasta e pane, pur essendo questi prodotti tra i più interessati dall'aumento dei prezzi, anche per l'effetto "stock" sugli acquisti di pasta e altri derivati del frumento dell'invasione dell'Ucraina.

Infine, in questo periodo di difficoltà si è continuato ad acquistare il cibo a "effetto gratificante" e di rapido consumo, cioè creme spalmabili, gelati, snack salati, merendine e non è venuto a mancare l'interesse per alcuni prodotti di quali-

31 Il calo dei consumi potrebbe essere spiegato in parte anche dall'utilizzo di nuove tecnologie di cottura che permettono di friggere senza l'utilizzo di olio, ma è una tendenza da verificare meglio in futuro.

tà certificata: sono aumentati i volumi acquistati di formaggi Dop, come Parmigiano Reggiano e Mozzarella di bufala Campana Dop, forse anche grazie ad aumenti di prezzo moderati su base annua in confronto agli altri prodotti, ma sono diminuiti gli acquisti per i prosciutti Dop (sia Parma che San Daniele).

L'inflazione ha messo alla prova anche i consumi domestici di prodotti bio, la cui spesa nel 2022 è aumentata dello 0,5%, dopo il risultato negativo già registrato nel 2021 (che aveva seguito però un +9,5% nel 2020; cfr. Ismea, 2023b). La bassa dinamica del 2022 si può spiegare anche con uno sforzo da parte della distribuzione di contenere gli aumenti dei prezzi di prodotti già costosi, per contrastare la riduzione della domanda; quindi, in un contesto di crescita della spesa alimentare in valore trainata dall'inflazione, si è ridotta lievemente l'incidenza del bio (3,6% rispetto al 3,8% del 2021), sebbene con dinamiche differenziate nelle diverse categorie di prodotto. In particolare, è aumentato il valore delle vendite nei comparti dove il biologico era meno rappresentativo, come carni fresche e trasformate, prodotti ittici, uova, latte e formaggi. Inoltre, per alcuni comparti le dinamiche in volume sono state migliori rispetto a quelle del convenzionale, come nel caso del latte, delle uova e delle passate di pomodoro bio. Per quanto riguarda i canali, anche in questo caso spicca il discount, dove le vendite di prodotti bio sono aumentate del 14% sul 2021, portando la relativa quota quasi al 14% del fatturato totale di

prodotti bio. La crescita del biologico nei discount sembra testimoniare un allargamento della platea di acquirenti, che in parte compensa il calo degli acquisti nei negozi specializzati ai quali si rivolgono in misura maggiore le famiglie che consumano abitualmente il biologico.

In conclusione, nel 2022 l'inflazione ha determinato un ridimensionamento degli acquisti domestici della gran parte dei prodotti, anche se per alcuni di essi, le variazioni hanno riportato gli acquisti a livelli "normali" precedenti alla pandemia e alla guerra; si è sicuramente operata una ricomposizione del carrello a favore di prodotti meno costosi (più carne suina e prosciutto cotto, meno carne bovina e meno pesce), ma senza rinunciare a prodotti di rapido consumo, dopo il ritorno al lavoro in ufficio, che lascia meno tempo per la cucina (sostituti del pane, merendine, ortaggi IV gamma, prosciutto e formaggi industriali). Anche la scarsità di alcune produzioni ortofrutticole fresche, in un'annata difficile per il settore agricolo, con l'aumento dei prezzi che ne è derivato, è alla base delle contrazioni dei volumi acquistati di questi prodotti. Come in tutti i momenti di crisi, è forte il rischio di un peggioramento della qualità dell'alimentazione, con dinamiche che potrebbero penalizzare la dieta mediterranea, almeno nel consumo casalingo. Invece, un effetto positivo della riduzione dei volumi acquistati è l'ulteriore crescita dell'attenzione a contenere gli sprechi che aveva avuto avvio con la crisi economica del 2008.

LA SPESA ALIMENTARE E I DIVERSI COMPORTAMENTI D'ACQUISTO DELLE FAMIGLIE

I dati complessivi commentati finora sui comportamenti di consumo sono il frutto di diverse strategie di ricomposizione della spesa adottate dalle varie tipologie di consumatori, colpite in modo differenziato dagli effetti asimmetrici dell'inflazione. A questo riguardo, l'Osservatorio Ismea-Nielsen fornisce informazioni sulla spesa per tipologie di famiglie, classificate in base a reddito, da un lato, e in base alla composizione del nucleo familiare ed età del responsabile degli acquisti, dall'altro lato (*lifestage*).

In premessa, va rilevato che la distribuzione della spesa per *lifestage* è sbilanciata verso le fasce di età più alte, riflettendo la distribuzione delle famiglie acquirenti e quindi l'invecchiamento strutturale della popolazione, ma anche le diverse disponibilità economiche in funzione dell'età (visto che in media i giovani hanno un reddito più basso e più incerto rispetto ad adulti e anziani), del numero dei componenti della famiglia e della differente propensione verso il consumo alimentare in casa e fuori casa³².

Non sorprende, quindi, che la maggiore quota di spesa domestica sia sostenuta dalle coppie di età più avanzata, cioè dalle coppie over 55 (34% in media nel periodo 2019-2022) e dalle famiglie con figli grandi³³ (18,6%); seguono gli over 55 soli (14,6%), mentre le tre tipologie di famiglie con figli (non maggiorenni) rappresentano insieme il 27%, e i giovani senza figli solo il 5,7%. Questa struttura della spesa rispecchia solo parzialmente la composizione delle famiglie acquirenti: da un lato, ad esempio, le coppie di età più avanzata sono appena più di un quarto delle famiglie italiane (26%) ma coprono il 34% della spesa totale; dall'altro lato i giovani senza figli

rappresentano l'8,4% dei nuclei ma la loro spesa incide solo per il 5,7% sul totale. Anche nell'anno prima del Covid, la spesa media più alta era sostenuta dalle famiglie over 55 e dalle famiglie con figli; molto inferiore alla media era invece la spesa per i giovani senza figli e gli over 55 soli (*tabella 2.4*). Meno variabile la spesa media per famiglia nella distinzione per fasce di reddito, dove i due gruppi estremi (basso reddito e alto reddito) mostrano livelli lievemente più bassi dei gruppi intermedi; nel caso delle famiglie ad alto reddito, la minore spesa domestica per famiglia sconta la maggiore importanza della spesa fuori casa e la prevalenza di nuclei con un numero minore di componenti (anche se con una spesa più elevata per singolo componente).

Tabella 2.4 Spesa alimentare media per tipologia di famiglie (2019)

TOTALE	3353
Giovani senza figli	2.270
Famiglie con figli piccoli	2.886
Famiglie con bimbi e ragazzi	3.712
Famiglie con figli adolescenti	4.229
Famiglie con figli maggiorenni	2.918
Coppie di over 55	4.424
Over 55 soli	2.442
Reddito medio-alto	3.411
Reddito medio-basso	3.489
Alto reddito	3.130
Basso reddito	3.288

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Nielsen IQ, Consumer Panel

³² Invece la spesa alimentare risulta più o meno equamente ripartita tra famiglie con reddito inferiore alla media e famiglie con reddito superiore alla media.

³³ Per figli grandi si intende maggiorenni. Questo gruppo include anche coppie e single di mezza età (tra 35 e 55 anni) senza figli.

L'evoluzione nel triennio evidenzia che, nel 2020, l'aumento della spesa domestica media (per numero di famiglie acquirenti) era stato generalizzato, con incrementi relativamente maggiori per le famiglie più giovani, compresi quelle senza figli e i single, e con le famiglie meno abbienti che hanno aumentato di meno i consumi, le più abbienti quelle che li hanno aumentati di più (tabella 2.5). Nel 2021, la spesa domestica si ridimensiona per le famiglie relativamente più giovani (ma resta superiore al valore del 2019, giacché i cali sono inferiori agli aumenti dell'anno prima), mentre continua ad aumentare per le famiglie più abbienti e gli over 55. Emergono le

tendenze evidenziate in relazione al post-pandemia: da un lato, i giovani senza figli e le famiglie pluricomponenti (con bimbi e ragazzi) hanno meno tempo per cucinare e tornano ai pasti fuori casa; dall'altro lato, le famiglie con reddito più basso (tra cui gli stessi giovani e le famiglie con più figli) reagiscono agli aumenti dei prezzi con la più spinta ricomposizione del paniere. Di conseguenza, soprattutto per i giovani e le famiglie numerose la spesa diminuisce nel 2021 e aumenta di meno nel 2022. Nell'ultimo anno, con la diffusa crescita dei prezzi la spesa alimentare aumenta per tutti, ma in misura maggiore per le famiglie a basso reddito e per le più mature o anziane.

Tabella 2.5 Variazioni % della spesa media per tipologia di famiglie

Tipologia di famiglie	2020/2019	2021/2020	2022/2021
TOTALE	6,7	-0,3	6,8
Giovani senza figli	11,3	-3,1	1,7
Famiglie con figli piccoli	12,1	-7,7	10,1
Famiglie con bimbi e ragazzi	10,3	-6,1	2,5
Famiglie con figli adolescenti	11,4	-0,9	6,1
Famiglie con figli maggiorenni	7,8	-2,1	7,8
Coppie over 55	4,3	2,1	7,9
Over 55 soli	3,4	4,6	9,0
Reddito medio-alto	6,2	-1,1	5,7
Reddito medio-basso	8,4	-0,3	7,3
Alto reddito	9,8	0,7	5,9
Basso reddito	2,3	-0,4	8,6

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Osservatorio Ismea-Nielsen IQ

La **tabella 2.6** mostra, infine, le variazioni dei panieri di spesa di ciascuna tipologia di famiglia (leggendo per colonna) e gli impatti differenziati sulla spesa per ciascuna categoria di prodotti (per riga) nel 2022.

Limitandosi alle categorie di prodotti più penalizzate, la spesa per vini e spumanti è stata sacrificata soprattutto dai giovani senza figli, dalle famiglie con più figli e quelle con adolescenti; in misura minore dagli over 55 soli. Allo stesso modo, la spesa per gli ittici è fortemente diminuita per i giovani senza figli e per le famiglie con più figli, ma anche per gli over 55 soli. I giovani hanno contratto molto anche la spesa per la frutta, che segna un dato lievemente negativo anche per le famiglie con bimbi e ragazzi e aumenti inferiori

alla media anche per le famiglie con figli grandi e le coppie di over 55.

Le famiglie che più hanno assecondato gli aumenti in valore indotti dall'inflazione – e dunque l'hanno subita senza modificare troppo il carrello e ridurre le quantità acquistate – sono le coppie over 55, quelle con i livelli di spesa più elevata, e le coppie di giovani con bimbi piccoli, non volendo o non potendo queste sacrificare nessuna categoria di prodotti (unica eccezione gli oli); per queste famiglie, la spesa è cresciuta più della media per la carne, il latte e i derivati, la frutta, gli ortaggi, il pesce e anche per i vini. Anche gli anziani soli hanno registrato aumenti generalizzati, riducendo solo gli acquisti di vino e pesce, con una spesa domestica che nel complesso è cresciuta del 9%,

Tabella 2.6 Variazione % per comparto e tipologia di famiglie e valore in euro della spesa media (2022/2021)

Comparto	Totale	Giovani senza figli	Famiglie con figli piccoli
Agroalimentare	6,8	1,7	10,1
Derivati dei cereali	6,2	6,1	5,2
Altri prodotti alimentari	6,7	2,4	6,1
Bevande ed alcolici (escluso vino)	9,9	8,0	16,8
Carni	12,4	6,7	12,8
Frutta	3,4	-7,2	12,5
Ittici	-1,4	-9,3	6,7
Latte e derivati	9,1	5,6	15,7
Oli e grassi vegetali	18,8	3,5	-3,0
Ortaggi	5,4	0,7	6,7
Salumi	5,1	-0,8	11,0
Uova fresche	11,4	1,0	10,9
Vino e spumanti	0,0	-6,2	9,7
Spesa media annua (euro)	3.870	2.553	3.332

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Osservatorio Ismea-Nielsen IQ

essendo già orientata verso prodotti di necessità (la spesa media annua non arriva ai 3.000 euro). Al contrario, le famiglie pluricomponenti con figli di diverse età (bimbi e ragazzi) hanno fortemente limitato, o contratto più della media, la spesa di tutte le categorie (a parte gli oli), così come i giovani senza figli.

In sintesi, questi dati confermano l'effetto asimmetrico dell'inflazione, che ha costretto a mettere in atto strategie di contenimento della spesa che sono state per alcune tipologie di consumatori e famiglie anche drastiche; colpiscono in particolare le tendenze della frutta e degli ortaggi, soprattutto nei più giovani e nelle famiglie con figli (fortunatamente non quelle con i bimbi piccoli).

Inoltre, si conferma come la ripresa dei consumi fuori casa abbia influenzato gli acquisti domestici in misura differenziata tra le diverse categorie di famiglie, per età, numerosità e classi di reddito. La spesa per vino e spumanti e per il pesce tiene o aumenta per le famiglie che stanno di più a casa (coppie di over 55 e giovani con bimbi molto piccoli e in misura minore famiglie di adulti con figli grandi), sebbene la scarsa disponibilità di spesa non lo abbia consentito agli anziani soli. I giovani e le famiglie con più componenti sono le tipologie di famiglie che più hanno fatto i conti con i vincoli di bilancio, sacrificando gli acquisti e modificando il paniere verso prodotti meno costosi; una strategia volta a contenere l'impatto dell'inflazione, impossibile per gli anziani soli.

Famiglie con bimbi e ragazzi	Famiglie con figli adolescenti	Famiglie con figli maggiorenni	Coppie over 55	Over 55 soli
2,5	6,1	7,8	7,9	9,0
1,4	3,7	5,7	8,4	10,5
5,6	0,2	7,7	8,3	13,4
5,9	10,6	10,3	9,3	13,7
7,9	9,9	14,1	14,4	15,4
-0,5	4,2	3,5	2,7	7,7
-7,9	0,7	3,1	-0,4	-4,7
3,0	11,0	9,1	10,1	10,0
20,2	14,0	32,7	16,8	23,6
0,3	5,3	6,4	6,1	8,6
-0,1	3,7	5,1	7,4	7,2
7,6	9,5	11,4	13,0	16,5
-4,4	-5,1	0,7	1,5	-1,5
3.991	4.982	3.395	5.105	2.948



3.

PRODUZIONE E CRESCITA DELL'AGROALIMENTARE

L'andamento climatico ha avuto effetti negativi sull'agricoltura italiana e sul suo ruolo nell'UE, dove dal 2021 l'Italia ha ceduto alla Francia il suo tradizionale primato sul fronte del valore aggiunto.

Malgrado i segnali di riorganizzazione del tessuto produttivo – con l'aumento della SAU media aziendale – in agricoltura pesano la scarsa presenza di giovani e il basso livello di formazione dei conduttori. Meglio l'industria alimentare, cresciuta più che nei principali partner, ma che in termini di valore aggiunto resta al terzo posto nell'UE.

La produzione agroalimentare italiana è molto differenziata, in coerenza con la varietà dei territori da cui proviene. Oltre ai primati su agriturismo e settore pastario, l'Italia ha un ruolo di tutto rilievo in ambito UE per vino, ortofrutta fresca e trasformata, biscotteria e dolci da ricorrenza, industria molitoria, riso e caffè.

Il forte orientamento all'esportazione dell'industria alimentare genera un ingente 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%.

64 miliardi di euro il valore aggiunto agroalimentare italiano nel 2022, di cui 37 miliardi di euro dell'agricoltura

-7,1% il calo del valore aggiunto agricolo a valori costanti in media nell'ultimo biennio, rispetto al biennio 2018-19 (-0,5% nell'UE)

+3,9% l'aumento della produzione dell'industria alimentare nel 2022 rispetto al 2019 (+3,2% per l'UE)

10,7 ettari la SAU media delle aziende agricole nel 2020 (17,1 nell'UE); 7,9 ettari del 2010

43% la quota dei capi azienda over 65 nell'agricoltura italiana nel 2020 (33% nell'UE)

3.1 L'AGRICOLTURA IN BALIA DEL CLIMA, INDUSTRIA ALIMENTARE PIÙ DINAMICA

Nel 2022 l'agroalimentare italiano ha contribuito all'economia del Paese con 64 miliardi di euro di valore aggiunto, confermando il suo peso del 3,7% sul totale. La parte più consistente, 37,4 miliardi di euro, si deve al settore primario (agricoltura, silvicoltura e pesca), mentre i restanti 26,7 miliardi all'industria alimentare.

Come in tutte le economie avanzate, anche in Italia il peso del settore agricolo sull'intera economia in termini di valore aggiunto è piuttosto limitato (2,2% nella media del triennio 2020-22) ma, nel contesto dell'Unione a 27, l'Italia conferma la sua vocazione "agricola", con un peso maggiore rispetto al dato medio dell'UE (1,9%) – cui si allinea la Francia (1,9%) –, un valore superiore a quello della Germania (1%) ma inferiore a quello della Spagna, dove l'agricoltura pesa per il 2,9%.

Il peso dell'industria alimentare nelle economie dei quattro paesi partner analizzati si colloca intorno alla media UE, pari al 2% (dati medi 2018-20). Più precisamente, in Spagna e Francia il peso è poco sopra la media, mentre in Italia e Germania è più basso, rispettivamente 1,9% e 1,6%. Sia in Italia che in Germania, infatti, il settore manifatturiero è più diversificato, con altri comparti che pure ricoprono un ruolo importante: nel caso italiano tessili e moda, insieme a macchinari ed attrezzature, quest'ultimo settore molto rilevante anche in Germania, insieme all'industria automobilistica.

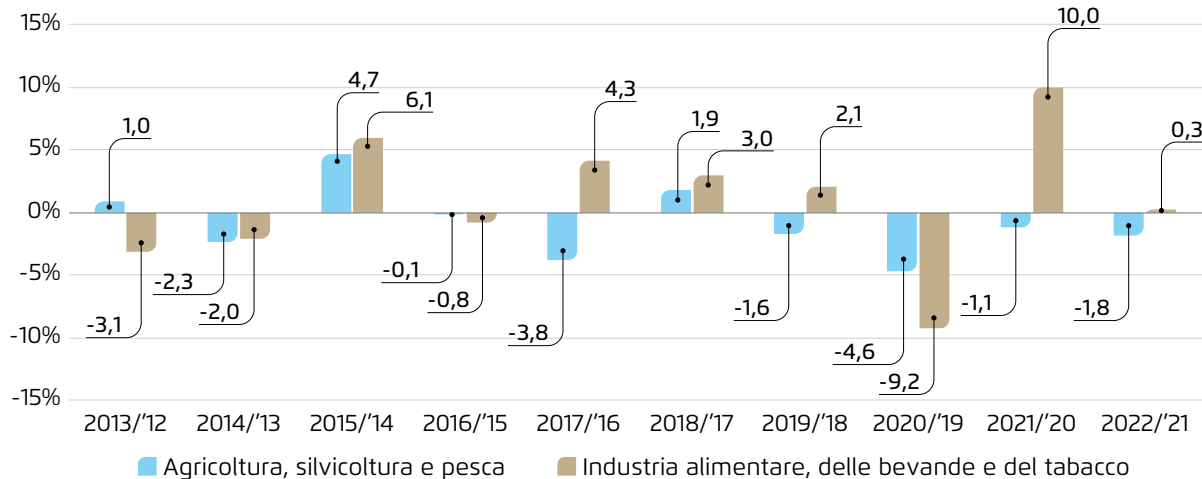
Nell'ultimo decennio l'industria ha mostrato un trend di relativa crescita, con soltanto quattro flessioni del valore aggiunto in termini reali nel corso del periodo; diversamente, l'agricoltura ha

vissuto numerose annate sfavorevoli, soprattutto a causa dell'andamento climatico (figura 3.1).

L'aleatorietà della produzione è una caratteristica fisiologica dell'agricoltura, essendo essa esposta agli andamenti metereologici, ma negli ultimi anni è cresciuto l'impatto di eventi climatici estremi: se fino al 2017 gelate primaverili e siccità prolungate estive facevano parlare di annate sfavorevoli eccezionali, negli anni più recenti la variabilità climatica è ormai una caratteristica strutturale del settore.

Secondo uno studio del Centro Euro-Mediterraneo sui Cambiamenti Climatici (CMCC, 2020) nei prossimi 30 anni l'area del Mediterraneo subirà un riscaldamento del 20% più elevato rispetto alla media globale, con la temperatura media che in Italia, nel periodo 2021-2050, aumenterà fino a 2°C rispetto al periodo 1981-2010. Inoltre, la diminuzione delle precipitazioni estive, soprattutto nel Centro-Sud, sarà accompagnata da un aumento della loro intensità e, più in generale, da una maggiore frequenza di eventi estremi. In linea con le previsioni dello studio, in Italia il 2022 è stato l'anno più caldo e meno piovoso dal 1961 (SNPA, 2023) e anche gli andamenti della prima metà del 2023 confermano le previsioni. La temperatura, nel 2022, ha superato di 1,23°C la media del periodo 1991-2020, con quasi un quarto di precipitazioni in meno; negli ultimi 20 anni è altresì aumentata la durata dei periodi di caldo intenso, con il 2022 che ha fatto registrare un nuovo record anche in questo caso, con un'anomalia media nazionale pari a +47,3 giorni rispetto alla media climatologica 1991-2020 (figura 3.2).

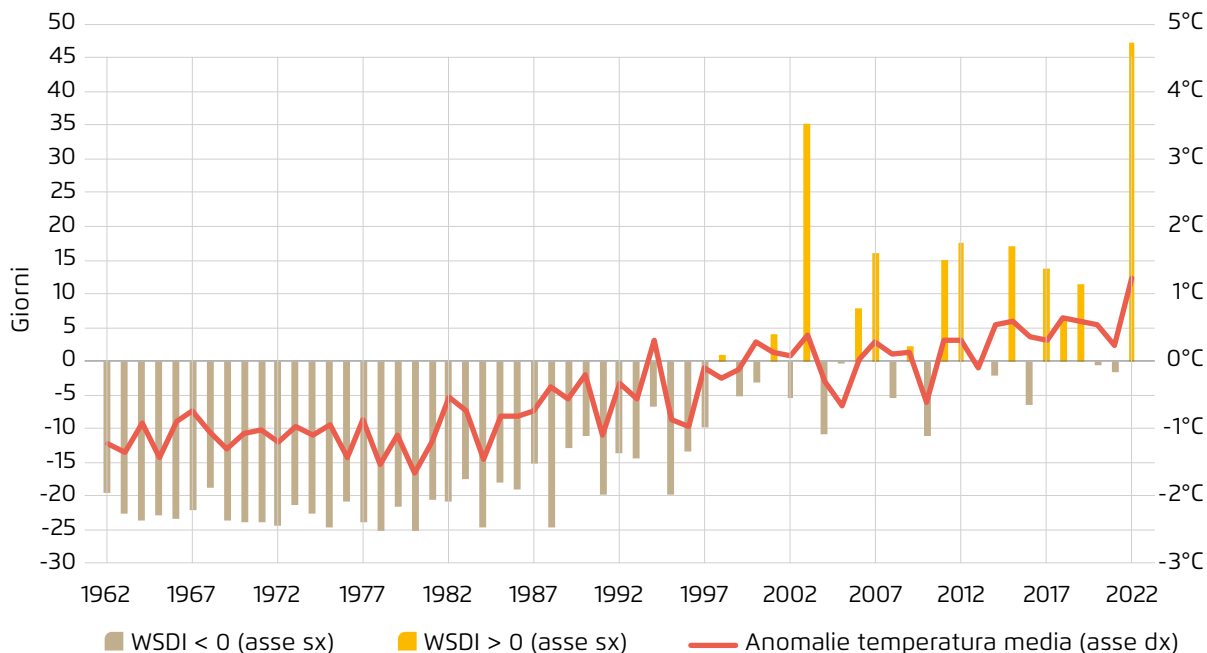
Figura 3.1 Variazioni % del valore aggiunto reale dell'agricoltura e dell'industria alimentare in Italia*



* Valori costanti (valori concatenati con anno di riferimento 2015).

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

Figura 3.2 Anomalie annuali di temperatura rispetto alla media e indice di durata dei periodi di caldo (WSDI)* in Italia**



* Warm Spell Duration Index (WSDI): numero di giorni nell'anno con temperatura massima superiore al 90° percentile della distribuzione del periodo climatologico di riferimento, per almeno 6 giorni consecutivi.

** Per il calcolo delle anomalie i fenomeni sono confrontati con quelli della media 1991-2020.

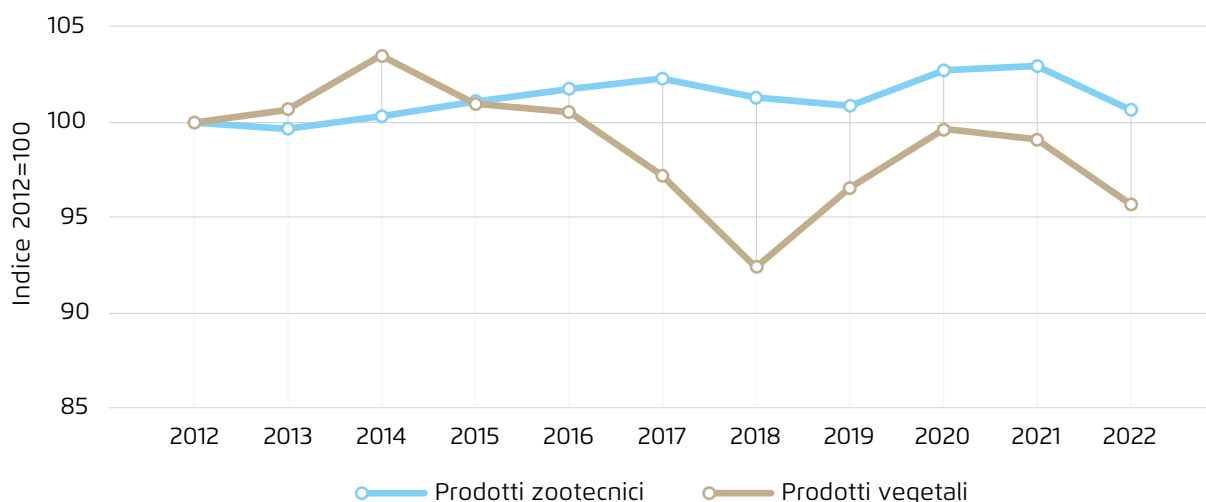
Fonte: elaborazioni Ismea su dati Ispra

Come suggerito dal rapporto della Banca d'Italia sugli effetti del cambiamento climatico sull'economia italiana (Banca d'Italia, 2022), la previsione ampiamente condivisa è che essi saranno negativi, anche se non si possono escludere effetti nulli o perfino positivi nel breve periodo e/o negli scenari più ottimistici.

Per quanto l'agricoltura sia il settore più esposto al rischio fisico generato dai cambiamenti climatici, l'impatto varia notevolmente tra colture, tipo di allevamenti e aree geografiche. Nel complesso, nell'ultimo decennio la produzione in volume ha avuto un trend decrescente per le coltivazioni (-4% nel 2022, rispetto al 2012), interrotto solo dalle buone annate del 2014, 2020 e 2021, mentre è rimasta per lo più sullo stesso livello per le produzioni zootecniche (figura 3.3).

Nel periodo 2019-2022, la produzione agricola italiana in volume si è ridotta tutti gli anni, mentre a prezzi correnti è cresciuta nelle ultime due annate. In particolare, il calo produttivo del 2019 è stato determinato soprattutto dalla minore produzione di vino (-12,1%) e frutta (-6,6%) per gli effetti delle gelate primaverili, dell'eccessivo aumento delle temperature estive e di agenti parassitari aggressivi, come la cimice asiatica, la cui diffusione è comunque correlata al cambiamento climatico. Nel 2020 la produzione agricola italiana si è ridotta dell'1,2% in volume e dello 0,7% in valore con un'incidenza della pandemia che è stata molto forte sulle attività di supporto (-4,3%) e sulle attività secondarie (-20,3%). Particolarmente colpiti l'agriturismo, per la chiusura delle strutture ricettive e il calo delle presenze, e il comparto florovivaistico (-8,4%), per le chiusure dei primi mesi del 2020, ma soprattutto per la sospensione di eventi e cerimonie.

Figura 3.3 Produzione dei prodotti zootecnici e di quelli vegetali in Italia*



* Valore della produzione a prezzi base a valori costanti.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CEA)

Nel 2021 l'agricoltura ha subito gli effetti negativi sia delle condizioni climatiche avverse, con gelate tardive e prolungata siccità estiva, sia dell'aumento dei prezzi degli input produttivi nella seconda parte dell'anno. Infatti, mentre il fatturato degli altri settori è rimbalzato rispetto al 2020, l'agricoltura ha registrato un recupero in valore del 5,8%, ma un'ulteriore contrazione della produzione in volume (-0,7%). Nel 2022 la produzione dell'agricoltura italiana si è ridotta ancora dello

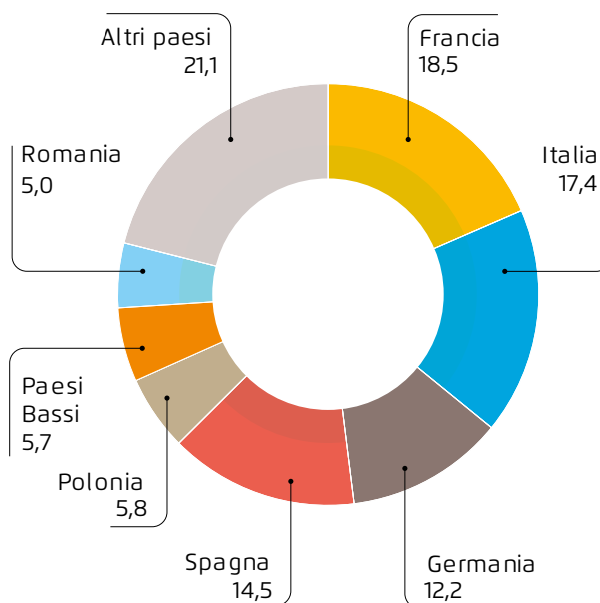
0,7% in volume, ma con un aumento in valore del 16%, dovuto alla crescita dei prezzi. Tale aumento, tuttavia, ha solo in parte assorbito l'impennata delle quotazioni delle materie prime e dei prodotti energetici che si è avuta nella seconda parte del 2021 e che si è amplificata nel 2022 a causa del conflitto russo-ucraino: ciò ha avuto ricadute negative sui costi, a cui si è aggiunta la persistente siccità del 2022, che ha ridotto le rese e la qualità di molte produzioni (Istat, 2023d).

3.2 L'AGRICOLTURA ITALIANA NEL CONTESTO EUROPEO

Le dinamiche prima descritte hanno fatto retrocedere l'Italia nella graduatoria UE della produzione agricola in valore, con il passaggio dalla seconda posizione, dopo la Francia, alla terza posizione, subendo il sorpasso della Germania; ma soprattutto, dal 2021, con la cessione alla Francia del primato nella graduatoria del valore aggiunto, mantenuto quasi ininterrottamente nel decennio (figura 3.4).

Nella media 2019-21, la composizione della produzione agricola per comparto conferma le caratteristiche delle agricolture dei quattro paesi messi a confronto (tabella 3.1). L'Italia è quello in cui la zootecnia riveste il ruolo minore, con il 26,9% della produzione agricola complessiva contro il 33,8% della Francia, il 37,4% della Spagna e ben il 45,5% della Germania. I dati più disaggregati mostrano che l'allevamento in Italia è più vario, mentre gli altri paesi risultano più specializzati: la Francia sui bovini, la Spagna e la Germania sui suini.

Figura 3.4 Composizione % del valore aggiunto dell'agricoltura dell'UE per paese (media 2020-22)*



* Prezzi correnti.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CEA)

Tabella 3.1 Composizione % della produzione agricola a prezzi di base per comparto (media 2019-21)*

Comparto	Francia	Germania	Italia	Spagna
Cereali	15,2	13,2	7,2	9,1
Colture industriali	5,3	7,4	1,5	1,8
Foraggiere	6,9	8,8	3,1	3,5
Orticole	4,2	6,4	12,6	13,3
Prodotti florovivaistici	3,6	4,8	4,6	5,8
Patate	5	4	1,1	1,2
Frutta	4,1	1,8	7,8	13,3
Vino, di cui:	12,3	1,9	14,1	2,4
<i>vino da tavola</i>	2,2	0,3	1,3	1,2
<i>vino di qualità</i>	10,1	1,7	12,9	1,2
Olio di oliva	0	0	2,6	4,2
Totale coltivazioni	56,8	48,6	55,7	59,5
Animali da allevamento, di cui:	19,8	24,2	15,8	28,9
<i>Bovini</i>	9,4	5,8	4,9	5,6
<i>Suini</i>	4,3	12,4	5	15,9
<i>Ovicapri</i>	1,1	0,3	0,3	2,2
<i>Avicunicoli</i>	4,2	4,5	4,3	4,7
Prodotti zootecnici, di cui:	14	21,4	11,2	8,5
<i>Latte</i>	12,3	19	8,8	6,1
<i>Uova</i>	1,4	1,8	2,3	1,9
Totale zootecnia	33,8	45,5	26,9	37,4
Totale beni agricoli	90,6	94,2	82,7	96,9
Servizi agricoli	6,3	4,2	8,6	1,2
Attività secondarie	3,1	1,6	8,7	1,9
TOTALE PRODUZIONE AGRICOLA	100	100	100	100

* Prezzi correnti.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CEA)

Il peso delle coltivazioni è prevalente in Italia (55,7% della totale produzione agricola) e in Francia (56,8%) e ancora più elevato in Spagna (59,5%); mentre in Germania non raggiunge la metà del valore totale (48,6%).

Più in dettaglio, considerando le colture mediterranee, in Italia il 12,9% della produzione si deve ai vini di qualità, il 12,6% alle orticole e il 7,3% alla frutta, cui si aggiunge l'olio di oliva, ma con un peso relativamente modesto (2,6%). La produzione spagnola è polarizzata sulla frutta, con un

peso quasi doppio rispetto a quello che ha in Italia (13,3%), e sulle orticole (13,3%); l'olio d'oliva riveste un ruolo maggiore che in Italia (4,2%), mentre il vino ha un'incidenza marginale. In Francia le produzioni principali sono vino e cereali con un peso analogo (12,3%) ma con una quota rilevante del vino di qualità, che pesa da solo il 10,1%; per il resto l'agricoltura francese è più orientata verso foraggiere, colture industriali e patate, cosa che la avvicina anche al modello agricolo tedesco, concentrato su cereali, foraggiere e industriali.

Infine, l'Italia conferma la sua peculiarità per l'alto peso delle attività secondarie, in particolare l'agriturismo, ma dove contano anche attività ricreative e sociali, fattorie didattiche, artigianato, trasformazione dei prodotti aziendali, produzione di energia rinnovabile. Le attività secondarie coprono l'8,7% del valore totale della produzione agricola italiana, mentre in Francia, Spagna e Germania il loro peso è decisamente inferiore (rispettivamente, 3,1%, 1,9% e 1,6%). È questo un asset importante della nostra agricoltura, giacché la ricerca di fonti integrative del reddito agricolo può contribuire a compensare le perdite e le oscillazioni in termini di produzione legate all'andamento climatico. A ciò si aggiunge il ruolo importante dei servizi agricoli, spesso esercitati da aziende specializzate, come il lavoro conto terzi e le attività di prima lavorazione, che assumono un peso dell'8,6% in Italia, portando l'incidenza complessiva delle cosiddette attività connesse all'agricoltura quasi al 18%. Questi numeri ormai da alcuni anni collocano l'agricoltura italiana al vertice in Europa sul fronte della multifunzionalità, con una quota molto consistente del valore della produzione complessiva dell'UE sia dei servizi (24,2%) che delle attività secondarie (32,8%).

Una menzione particolare va fatta per l'agriturismo che, oltre a essere l'attività connessa più diffusa (è praticata dal 38% delle aziende multifunzionali censite nel 2020 dall'Istat), è presente in modo capillare su tutto il territorio nazionale, svolgendo una funzione di presidio di numerose zone svantaggiate e contribuendo a consolidare il primato dell'Italia per numero di strutture ricettive nelle aree rurali, con oltre il 28% di quelle complessive nell'UE. Negli ultimi dieci anni l'offerta agrituristica è cresciuta del 25% con un saldo attivo tra nuove aperture e cessazioni di circa 5.000 aziende. Anche tra il 2019 e il 2021 il numero delle aziende è ulteriormente aumentato (+3,3%) arrivando a superare le 25.000 unità, a dimostrazione che neanche la pandemia, che

pure ha impattato pesantemente dal punto di vista economico, ha frenato la crescita del settore in termini di numero di strutture e servizi proposti (Ismea-RRN, 2023).

La peculiarità dell'Italia si conferma anche per alcune produzioni di origine vegetale, in cui il nostro Paese è specializzato: per queste produzioni, infatti, la quota in valore sulla produzione totale europea è ben superiore a quella che il Paese riveste per la media del settore agricolo, che è intorno al 14% (tabella 3.2). Si tratta soprattutto del vino, di cui l'Italia crea il 37% del valore complessivo dell'UE, una percentuale seconda solo alla Francia (43%), e dell'olio, con il 33% del valore dell'UE, dopo la Spagna che ha il 48%.

La Spagna ha una rilevanza maggiore anche per la produzione di frutta che rappresenta il 28% della totale europeo, contro il 18% del peso della produzione frutticola italiana. I dati degli ultimi anni mettono in evidenza come, per diverse coltivazioni frutticole, la competitività italiana si sia ridotta a causa delle avversità climatiche e di una risposta non sempre adeguata in termini di innovazione varietale verso specie più resistenti, mentre la Spagna, attraverso un'organizzazione più efficiente e un orientamento più spinto al mercato è riuscita a mantenere una notevole competitività di prezzo. Ad esempio, se nel 2005 l'Italia produceva un quinto del valore europeo di pesche e nettarine e la Spagna il 43%, oggi la quota dell'Italia si è ridotta al 17% mentre quella della Spagna è salita al 46%. Per quanto riguarda gli agrumi, l'Italia deteneva una quota sulla produzione dell'UE del 37% nel 2005, scesa al 28% nel 2021, contro una crescita di quella spagnola dal 49% al 57%. Per uva da tavola, kiwi e pere invece l'Italia mantiene il primato a livello UE, con oltre la metà del valore europeo di uva da tavola, seguita dalla Spagna (19%), dalla Francia (11%) e dalla Grecia (9%). Tuttavia, il comparto dell'uva da tavola è in crisi da qualche anno per le avversità

Tabella 3.2 Peso % dei partner sulla produzione di ciascun comparto agricolo dell'UE (media 2018-20)*

Comparto	Francia	Germania	Italia	Spagna
Cereali	22,6	14,5	8,0	9,1
Colture industriali	19,9	20,8	4,2	4,5
Foraggiere	21,9	20,8	7,4	7,5
Orticole	9,1	10,2	20,5	19,5
Prodotti florovivaistici	12,8	12,5	12,1	14,0
Patate	30,4	18,1	5,1	4,8
Frutta	12,6	4,1	18,0	27,7
Vino, di cui:	42,7	5,0	36,6	5,6
<i>vino da tavola</i>	42,8	3,6	18,2	15,2
<i>vino di qualità</i>	42,8	5,3	40,9	3,6
Olio di oliva	0,0	0,0	33,0	47,9
Totale coltivazioni	19,5	12,3	14,3	13,8
Animali da allevamento, di cui:	16,7	15,1	9,9	16,5
<i>Bovini</i>	26,2	11,9	10,2	10,6
<i>Suini</i>	9,0	19,1	7,8	22,4
<i>Ovicapriini</i>	22,2	4,3	4,0	29,7
<i>Avicunicoli</i>	16,6	13,0	12,7	12,7
Prodotti zootecnici, di cui:	16,5	18,6	9,8	6,8
<i>Latte</i>	17,5	19,9	9,3	5,9
<i>Uova</i>	12,0	11,6	14,4	11,3
Totale zootecnia	16,6	16,6	9,9	12,5
Totale beni agricoli	18,3	14,1	12,5	13,3
Servizi agricoli	23,9	11,8	24,4	2,9
Attività secondarie	15,3	6,0	32,5	6,5
TOTALE PRODUZIONE AGRICOLA	18,4	13,6	13,8	12,5

* Prezzi correnti.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CEA)

climatiche, ma soprattutto per la lentezza a recepire innovazioni varietali, visto che il prodotto italiano non sempre risponde ai requisiti della domanda internazionale che chiede soprattutto uve senza semi; un terreno sul quale la Grecia si sta dimostrando più reattiva dell'Italia. A differenza di quanto accade per l'uva da tavola, nel settore del kiwi – in cui pure l'Italia mantiene saldamente il primato con una quota del 54%, seguita dalla Grecia con il 32% – si sta progressivamente procedendo a investire in nuovi impianti di kiwi giallo

e in misura minore rosso, più remunerativi e con un'elevata richiesta di mercato rispetto al verde. Ma il clima sta mettendo a dura prova anche questa coltivazione con ricorrenti problematiche fitosanitarie (moria e batteriosi). Per quanto riguarda le pere, l'Italia produce il 25% del totale UE, seguita dal Belgio e dai Paesi Bassi, entrambi con una quota pari al 17%. Mentre i due competitor negli ultimi dieci anni hanno investito aumentando le superfici coltivate rispettivamente del 18% e del 19%, l'Italia le ha ridotte del 22%. Il calo delle

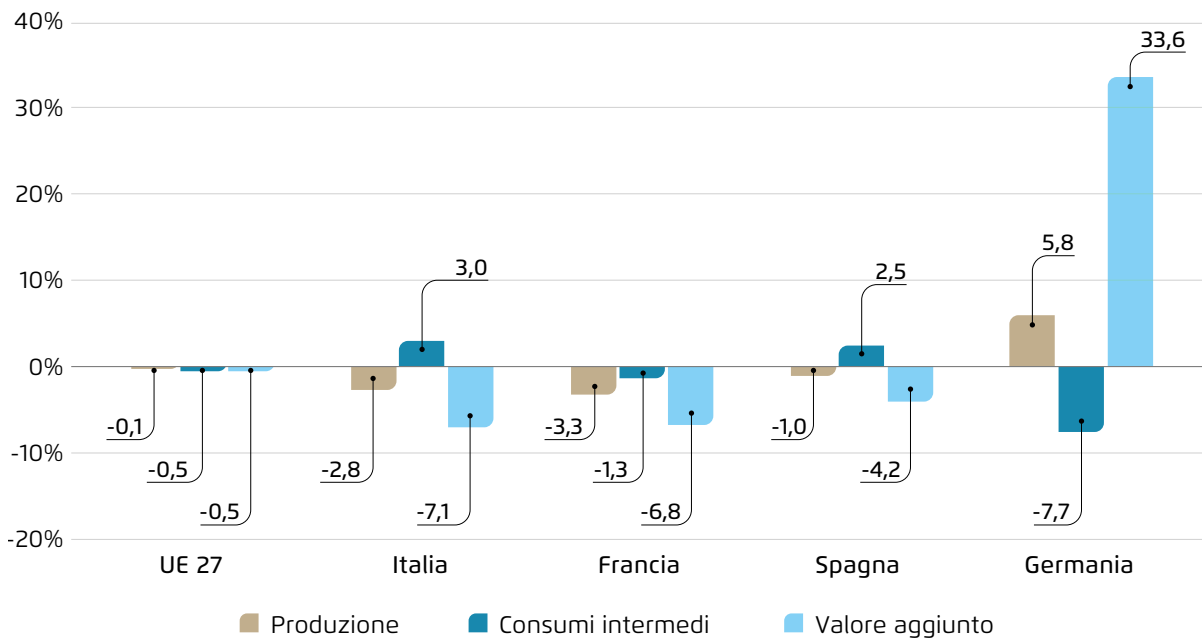
superfici italiane deriva anche dai mancati investimenti in innovazione per le pere su varietà più resistenti agli effetti del cambiamento climatico, con una maggiore *shelf-life* e che incontrino il gusto dei consumatori. La crisi produttiva delle pere deriva anche da una generale disaffezione da parte dei consumatori, come testimoniato dalla flessione degli acquisti che secondo elaborazioni su dati Nielsen nel 2022, rispetto alla media 2018-2019, è stata pari al 27%.

In definitiva, l'agricoltura italiana continua a rivestire un ruolo di rilievo a livello europeo, caratterizzata da un'ampia differenziazione di produzioni oltre che un notevole ruolo delle attività secondarie; il tutto in coerenza con un territorio contrassegnato da peculiarità climatiche e geo-pedologiche nonché da un patrimonio naturale e culturale che si presta a una valorizzazione. Appare altresì evidente che il ritardo con cui si sono affrontati due aspetti cruciali come l'adozione di azioni di adattamento ai mutamenti climatici e adeguamento alle esigenze del consumatore hanno messo sotto stress alcuni settori con particolare riferimento a quello frutticolo che, in alcuni comparti mostra evidenti situazioni di criticità e perdita di competitività.

L'orientamento verso la qualità consente all'agricoltura italiana di distinguersi nel panorama europeo per altre peculiarità. Con riferimento alle Indicazioni geografiche (IG), l'Italia detiene il primato mondiale del numero di certificazioni, con 845 riconoscimenti (526 nel vino e 319 nel cibo) che complessivamente coprono oltre un quinto del valore totale della produzione agroalimentare (Ismea-Qualivita, 2022). Nel complesso si tratta di oltre 19 miliardi di euro di valore della produzione all'origine, 11 miliardi di euro rappresentati da vini di qualità, i restanti 8 miliardi da cibi certificati.

Sempre sul fronte dei regimi di qualità riconosciuta a livello comunitario, l'Italia può vantare un'incidenza delle superfici certificate ad agricoltura biologica rispetto alla superficie agricola (SAU) totale pari al 18,7% nel 2022, quindi vicina al target del 25% previsto dalla Strategia *Farm to Fork* al 2030 (Ismea-Sinab, 2023) e ben maggiore a quella che il biologico detiene a livello medio europeo, che si aggira intorno al 9%. Si tratta di un settore che ha mostrato nell'ultimo decennio tassi di crescita estremamente rilevanti sia delle superfici certificate sia della domanda finale; solo negli ultimi due anni il bio negli acquisti domestici delle famiglie ha mostrato segnali di affanno anche a causa dell'incremento dei prezzi che ha interessato nel complesso il carrello della spesa (cfr. [capitolo 2](#)). In prospettiva, la sfida da affrontare sarà indubbiamente quella di coniugare l'incremento della produzione primaria certificata – in coerenza con gli obiettivi della Strategia *Farm to Fork* – con la crescita del mercato di riferimento nazionale e internazionale.

I dati dell'agricoltura italiana fin qui esaminati descrivono un settore con un peso non marginale sull'agricoltura europea, orientato alla qualità e caratterizzato da una grande varietà di prodotti, coerente con quella dei territori da cui provengono. Tuttavia, i numeri dell'ultimo quinquennio accomunano l'agricoltura italiana al risultato complessivamente deludente dei principali paesi dell'UE, da cui si sottrae soltanto la Germania. Confrontando le medie biennali, per smussare gli effetti delle alternanze produttive tipiche del settore, nel periodo 2021-22 il valore aggiunto agricolo italiano è diminuito del 7,1% rispetto al 2018-19, un risultato simile a quello della Francia (-6,8%) e peggiore della Spagna (-4,2%), mentre la Germania mostra una crescita a due cifre del valore aggiunto reale (+33,6%, [figura 3.5](#)).

Figura 3.5 Produzione, consumi intermedi e valore aggiunto agricolo – variazioni % (medie 2021-22 su 2018-19)*

* Valori costanti.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CEA)

Queste variazioni sono risultato della combinazione degli andamenti – diversi nei vari paesi – della produzione e dei consumi intermedi³⁴.

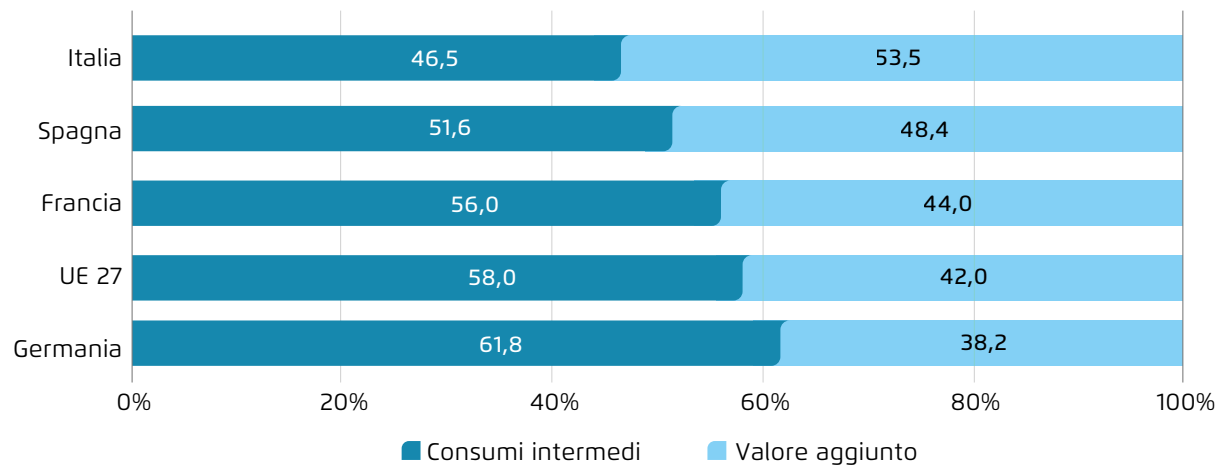
Più in dettaglio, Germania e Francia sono riuscite a ridurre i consumi intermedi in termini reali ma, mentre in Francia la produzione è diminuita più dei consumi intermedi determinando una contrazione del valore aggiunto, nel caso della Germania la produzione è aumentata. Inoltre, va notato che in Germania i consumi intermedi – data la maggiore rilevanza della zootecnia, dove la loro incidenza è più alta rispetto alle coltivazioni – pesano sulla produzione complessiva del settore primario molto di più che negli altri paesi UE: 62%, rispetto al 58% della media UE, al 56% della Francia, al 52% della Spagna e al 47% dell'Italia. Per

Spagna e Italia, invece, i consumi intermedi sono aumentati in misura simile, intorno al 3%, ma la produzione in Italia è diminuita di più (-3% rispetto al -1% della Spagna) (figura 3.6).

Analizzando in dettaglio l'andamento del triennio 2020-2022, nel 2020 e nel 2021 la produzione in volume dell'UE registra variazioni positive in Germania e Spagna, negative in Francia e Italia. Nel 2022, al contrario, Spagna e Germania hanno subito flessioni della produzione (-8,8% e -4%), ben peggiori rispetto a quella dell'Italia (-1%) e della media UE (-3%), mentre la Francia ha aumentato i volumi dello 0,8% rispetto al livello del 2021 (tabella 3.3).

³⁴ Il valore aggiunto è pari alla differenza tra il valore della produzione e il valore dei consumi intermedi; quest'ultimo comprende i costi dei mezzi tecnici (mangimi, concimi, sementi, fitosanitari) impiegati per la produzione e di altre spese correnti come i premi assicurativi, materiali vari, ecc.

Figura 3.6 Composizione % della produzione agricola in termini di valore aggiunto e di consumi intermedi (media 2021-22)*



* Prezzi correnti.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CEA)

Nel 2022 l'incremento dei prezzi dei mezzi correnti ha portato in tutti i paesi alla riduzione dei volumi dei consumi intermedi, nello sforzo degli agricoltori di contenere l'incremento dei costi (tabella 3.4). Come risultato della dinamica della produzione e dei consumi intermedi, il valore aggiunto a prezzi costanti nel 2022 è cresciuto per Francia e Germania (rispettivamente +8,3% e +5,7%), mentre è diminuito in Italia e Spagna (-1,5% e -15%) (tabella 3.5).

Queste performance dipendono anche dall'orientamento produttivo dei diversi sistemi agricoli: ad esempio, le pesanti flessioni di produzione e valore aggiunto in termini reali della Spagna nel 2022 si devono all'andamento disastroso di alcuni settori colpiti dall'eccezionale siccità: la campagna olivicola si è chiusa con un dimezzamento della produzione (-48%), che tuttora sta avendo ripercussioni sul mercato internazionale, ma sono andati male anche frutta e agrumi (-21%) così come gli ortaggi (-7,5%).

Oltre al clima, a incidere sui risultati economici del settore agricolo sono alcune debolezze strutturali rispetto ai paesi partner europei, sebbene negli ultimi anni siano evidenti dei progressi in questo ambito.

Guardando al tessuto imprenditoriale del settore, le imprese agricole italiane iscritte nei registri camerali nel 2022 sono circa 720.000, nel quadro di un trend di significativa riduzione nell'ultimo decennio: -11,8% rispetto al 2012 e -2,6% rispetto al 2019, a fronte di una situazione di sostanziale stabilità in tutti gli altri settori e di una crescita (sia pure attenuata negli anni più recenti) per l'industria alimentare, che conta nel 2022 circa 69.500 imprese. La diminuzione delle imprese agricole è parte di un processo di ristrutturazione che sta portando l'aumento della dimensione media delle aziende (soprattutto di quelle condotte da giovani) e una conseguente maggiore capacità competitiva. Questa tendenza è confermata dal settimo Censimento generale dell'agricoltura³⁵, relativo

35 ISTAT, pagina dedicata al Censimento <https://www.istat.it/it/censimenti/agricoltura/7-censimento-generale>

Tabella 3.3 Variazioni % annue della produzione agricola dell'UE, dell'Italia e dei paesi partner

Stato membro	Prezzi correnti			Valori costanti		
	2020/2019	2021/2020	2022/2021	2020/2019	2021/2020	2022/2021
UE 27	-0,9	8,4	19,2	0,0	0,7	-3,0
Italia	-0,7	5,8	16,3	-1,2	-0,7	-1,0
Francia	-1,5	7,6	17,2	-2,5	-0,8	0,8
Spagna	0,0	10,3	10,6	1,4	1,6	-8,8
Germania	-1,9	3,4	25,6	4,0	1,1	-4,0

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CEA)

Tabella 3.4 Variazioni % annue dei consumi intermedi agricoli dell'UE, dell'Italia e dei paesi partner

Stato membro	Prezzi correnti			Valori costanti		
	2020/2019	2021/2020	2022/2021	2020/2019	2021/2020	2022/2021
UE 27	-0,8	9,2	21,8	1,0	0,6	-4,2
Italia	2,0	8,9	23,1	2,8	0,2	-0,4
Francia	-0,9	3,2	12,4	0,4	0,2	-4,8
Spagna	0,4	13,3	28,5	3,7	-0,2	-2,0
Germania	0,2	5,1	15,4	0,8	-2,5	-9,3

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CEA)

Tabella 3.5 Variazioni % annue del valore aggiunto agricolo dell'UE, dell'Italia e dei paesi partner

Stato membro	Prezzi correnti			Valori costanti		
	2020/2019	2021/2020	2022/2021	2020/2019	2021/2020	2022/2021
UE 27	-1,0	7,3	15,7	-1,6	0,7	-1,8
Italia	-2,7	3,4	10,7	-4,2	-1,4	-1,5
Francia	-2,4	13,9	23,5	-6,8	-2,3	8,3
Spagna	-0,4	7,6	-5,6	-0,5	3,1	-15,0
Germania	-5,4	0,3	44,3	9,2	7,3	5,7

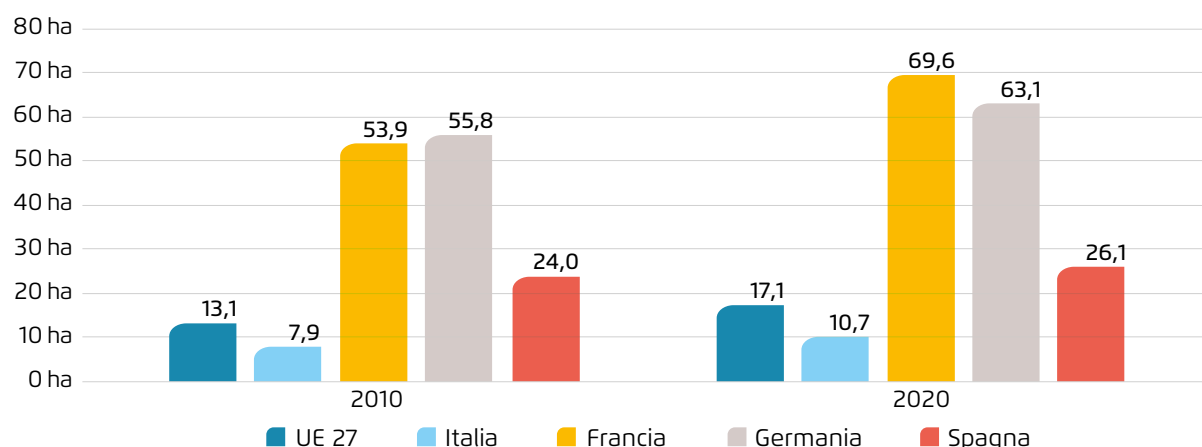
Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CEA)

all'annata agraria 2019-2020, secondo cui le aziende agricole italiane sono oltre 1.130.000, con una riduzione ancora più significativa rispetto al 2010 (-30%) e decisamente superiore rispetto a quella dei principali paesi europei (Francia -24%, Germania -12%, Spagna -7,6%).

La superficie agricola utilizzata (SAU) italiana si è ridotta in misura decisamente inferiore rispetto al numero di imprese (-1,7%³⁶), a testimonianza del processo di concentrazione e riorganizzazione in atto, alimentato soprattutto dalla fuoriuscita di aziende piccole, fuori mercato. La SAU media per azienda in Italia, pur rimanendo ancora al di sotto della media UE e molto distante da quelle dei maggiori partner, tra il 2010 e il 2020 è passata da 7,9 a 10,7 ettari (figura 3.7): un aumento del 34%, superiore a quello registrato a livello UE (+30%) e degli altri principali paesi (+29% Francia, +13% Germania e +9% Spagna).

In definitiva, l'agricoltura italiana, in parte anche per il relativo ritardo con cui l'aggiustamento strutturale sta avvenendo rispetto al contesto europeo, è attraversata da cambiamenti più incisivi rispetto ai principali paesi partner esaminati. Tale aggiustamento è la combinazione di processi, non sempre connessi e coerenti, che riguardano una serie di variabili strutturali: la fuoriuscita per raggiunti limiti di età di un numero non trascurabile di agricoltori; la riorganizzazione strutturale di molte imprese agricole nel tentativo di aumentare la propria competitività attraverso la crescita dimensionale; la riduzione della SAU disponibile, a causa del processo di consumo di suolo, contro il quale non si riescono a introdurre misure efficaci³⁷; l'abbandono e la rinaturalizzazione di alcune aree interne poco vocate a generare reddito attraverso attività agricole.

Figura 3.7 SAU media nell'UE, in Italia e nei paesi partner



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

³⁶ Variazione al netto degli usi civici o proprietà collettive

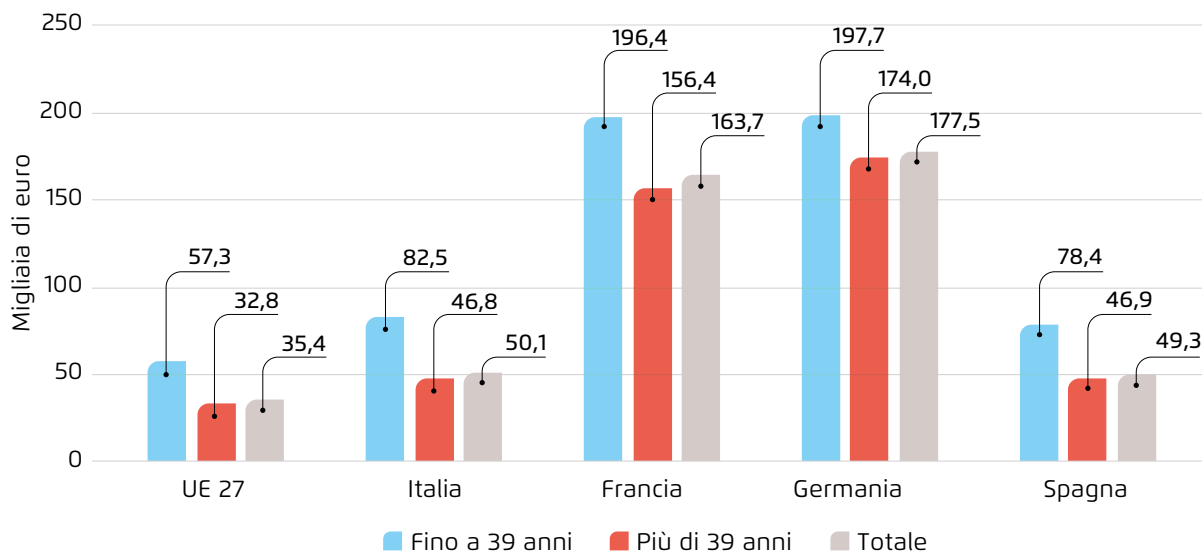
³⁷ L'8 novembre 2022 alla Camera è stata presentata la proposta di legge "Disposizioni e delega al Governo per l'arresto del consumo di suolo e per il riuso dei suoli urbanizzati" attualmente all'esame delle commissioni riunite VIII Ambiente e XIII Agricoltura <https://www.camera.it/leg19/126?tab=&leg=19&idDocumento=531&sede=&tipo=>

Sempre secondo i dati censuari, la produzione standard dell'agricoltura italiana – ossia il valore lordo "teorico" della produzione aziendale, escluse le attività secondarie – tra il 2010 e il 2020 è passata da 49,5 a 56,5 miliardi di euro, con un aumento del 14,5%; inferiore a quello della media UE (+25%), della Spagna (+32%) e della Francia (+27%), ma superiore rispetto alla Germania (+12%). La crescita della produzione standard e la contestuale riduzione del numero di aziende agricole ha determinato un significativo incremento della produzione standard media, da circa 30mila a oltre 50mila euro: un aumento del 64%, simile a quello della media UE e della Francia (+66%) ma ben superiore rispetto a Spagna (+43%) e Germania (+28%) e che, nel 2020, ha portato il valore assoluto della produzione standard media italiana a superare quello spagnolo.

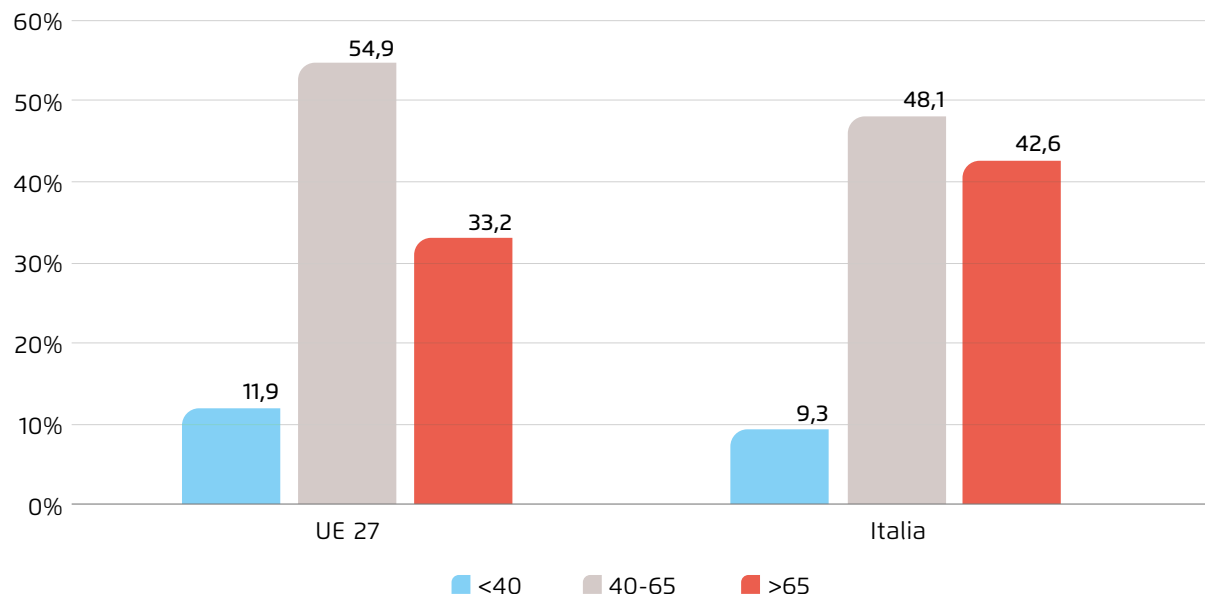
Nell'UE la produzione standard delle aziende condotte da giovani (under 40) è mediamente più alta di quella delle aziende con conduttori non giovani, con una differenza che, in termini relativi, è maggiore in Italia che nel resto d'Europa. Per le imprese giovanili, infatti, aumenta il vantaggio della produzione standard italiana rispetto alla media UE e alla Spagna e si riduce il distacco dai valori di Francia e Germania (figura 3.8).

D'altra parte, un dato strutturale caratteristico dell'agricoltura italiana, confermato dall'ultimo censimento, è l'età media elevata degli agricoltori: i giovani rappresentano solo il 9% dei capi azienda – quota inferiore alla media UE di tre punti – mentre il 43% delle aziende è condotto da over 65 (10 punti percentuali più della media UE) (figura 3.9). Per quanto sia in crescita più lenta

Figura 3.8 Produzione standard media nell'UE, in Italia e nei paesi partner per classi di età (2020)



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

Figura 3.9 Distribuzione % delle aziende agricole nell'UE e in Italia per età del capo azienda (2020)


Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

che nel resto dell'UE, l'indice di invecchiamento, ossia il rapporto tra aziende con capo azienda over 65 e aziende guidate da under 41, in Italia è molto più alto: quasi di otto contro una, mentre nell'UE è di poco superiore a cinque contro una.

La forte quota di conduttori anziani spiega anche il basso livello medio di formazione che caratterizza l'agricoltura del nostro Paese, visto che alle fasce più giovani si associano livelli di istruzione maggiori. E così la quota di capi azienda italiani con competenze agronomiche specifiche, seppure in crescita rispetto al 4% del 2010, è appena del 7%, contro una media del 10% nell'UE, del 19% in Germania e addirittura del 38% in Francia. Se si considerano solo i giovani sotto i 40 anni, il peso

dei conduttori con titoli di studio agrari sale al 18% e il divario rispetto a Francia e Germania si riduce: la quota italiana vale il 72% di quella tedesca e il 27% di quella francese per le imprese giovanili e, rispettivamente, il 36% e il 18% per il totale delle imprese.

Infine, va sottolineato come la vocazione dell'agricoltura italiana verso la multifunzionalità, di cui prima si è detto, si riflette anche in una presenza più robusta nelle aziende con attività connesse di imprenditori giovani (19% contro il 9% del totale), e di donne (23% in aziende con attività connesse e 41% nelle fattorie didattiche), nonché una maggiore diffusione della digitalizzazione che raggiunge il 61,7% (contro il 15,8% complessivo).

3.3 L'INDUSTRIA ALIMENTARE ITALIANA NEL CONTESTO EUROPEO

A differenza dell'agricoltura, la produzione dell'industria alimentare italiana negli ultimi quattro anni ha registrato una dinamica positiva più spiccata rispetto alla media dell'UE e dell'Eurozona. Nel 2022, la produzione nazionale dell'industria alimentare è aumentata del 3,9% rispetto al 2019 in volume; in Francia e in Spagna la crescita è stata inferiore (1,1% in entrambi i casi), mentre in Germania nel 2022 il livello è ancora più basso a quello pre-Covid (-2,1%). Nei primi quattro mesi del 2023, tuttavia, si registra in l'Italia una riduzione della produzione dell'industria alimentare pari al 2,1% su base annua, in linea con quella del manifatturiero nel complesso (-2%). La flessione più rilevante per il settore alimentare è quella della Francia (-2,8%), mentre la minore è quella della Spagna (-1,2%); in controtendenza il settore alimentare tedesco, che dopo la stagnazione del 2021 e del 2022, recupera con un +3,7% tendenziale, superiore rispetto alla crescita dei ritmi produttivi del manifatturiero nel complesso (+2,2%, [tabella 3.6](#)).

Malgrado le migliori performance degli ultimi anni, l'industria alimentare italiana figura al terzo posto nella graduatoria UE per valore aggiunto, con un peso pari al 12% del totale ([figura 3.10](#)), dopo Germania (paese leader con il 19%) e Francia (18%), ma sopra alla Spagna (10%). Sul fatturato complessivo dell'industria alimentare, l'Italia mantiene la stessa posizione nell'UE, con un valore di quasi 145 miliardi nel 2019 e un peso del 15% e con alcuni segmenti in cui, come si vedrà più avanti, il peso dell'Italia è molto elevato.

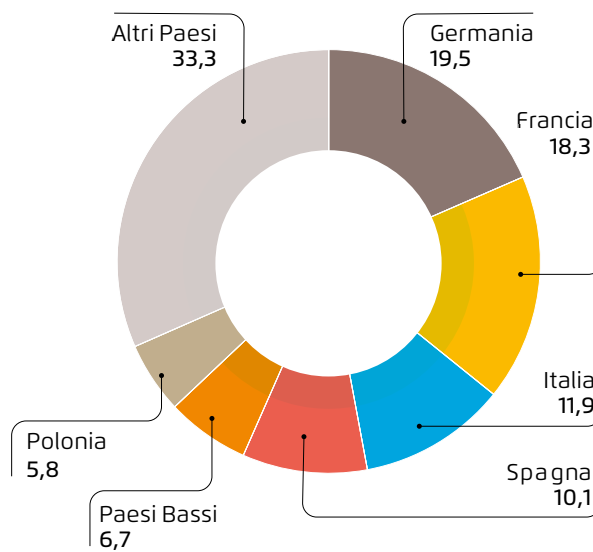
Tabella 3.6 Variazioni % della produzione dell'industria alimentare e delle bevande*

Paese	2022/2019	gen-apr 2023/2022*
UE 27	3,2	-0,5
Germania	-2,1	3,7
Francia	1,1	-2,8
Italia	3,9	-2,1
Spagna	1,1	-1,2

* Dati corretti per gli effetti di calendario.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

Figura 3.10 Composizione % del valore aggiunto dell'industria alimentare, bevande e tabacco dell'UE per paese (media 2018-20)*



* Prezzi correnti.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

La composizione del fatturato per settore è coerente con la composizione produttiva dei sistemi agricoli dei quattro partner, con qualche peculiarità che vale la pena sottolineare.

Per l'Italia, il lattiero caseario, con il 14% del fatturato, è il primo settore dell'industria alimentare e delle bevande. Situazione analoga in Francia e Germania con un peso maggiore (rispettivamente 19% e 16%), mentre in Spagna il primato spetta alle carni rosse (12%), in particolare per le macellazioni suine che confluiscono negli elaborati di carne, che in Spagna rappresentano il 9% del fatturato dell'intero comparto; una quota molto simile a quella che ha in Italia (8%), ma inferiore

a quella della Germania (15%, [tabella 3.7](#)). L'importanza dell'allevamento suino spagnolo spiega l'alto peso dell'industria mangimistica sul fatturato complessivo, l'11%, ben superiore a quello che ha in Germania (6%), altro partner in cui la zootecnia riveste un ruolo fondamentale per l'agricoltura (cfr. [paragrafo 3.2](#)).

In Francia e Germania il settore delle panetterie e pasticcerie pesa molto sul fatturato complessivo – 12% e 10% rispettivamente – mentre in Spagna e in Italia pesa la metà (5%). Trattandosi di un settore in cui prevalgono numericamente le imprese artigiane, si tratta di differenze importanti; è pur vero che in tutti e quattro i paesi, la discrasia

Tabella 3.7 Composizione % del fatturato dell'industria alimentare e delle bevande per comparto (2019)

Comparto	Francia	Germania	Italia	Spagna
Carni rosse	7,6	7,6	7,3	11,8
Carni bianche	5,7	1,7	1,9	3,2
Elaborati di carne	3,7	14,9	8,1	9,3
Pesce	2,3	1,3	1,9	5,3
Ortofrutta	4,2	5,1	8,3	8,6
Oli e grassi	4,2	2,3	4,7	8,0
Latte	19,4	15,8	14,3	7,6
Molitoria e riso	4,2	4,4	5,5	2,8
Panetterie e pasticcerie	11,7	10,1	5,3	4,8
Prodotti da forno e biscotti	1,1	1,5	2,9	2,1
Pasta	0,6	0,2	5,6	0,2
Zucchero	3,0	1,2	0,2	0,4
Dolciaria	1,9	5,4	5,0	2,2
Caffè	3,9	1,8	3,4	2,8
Mangimistica	4,4	5,8	3,8	10,9
Liquori	2,1	1,3	2,0	1,2
Vini	6,7	1,3	7,8	6,0
Birra	1,3	4,7	1,7	3,4
Acque minerali e bevande analcoliche	4,7	4,0	3,8	4,1
Altri settori	7,4	9,6	6,6	5,6
Industria alimentare e delle bevande	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

tra numero di operatori e fatturato è rilevante: in Italia le imprese del settore delle panetterie e delle pasticcerie rappresentano la metà di quelle dell'industria alimentare, in Spagna il 37%, in Germania il 41% e in Francia addirittura il 66%.

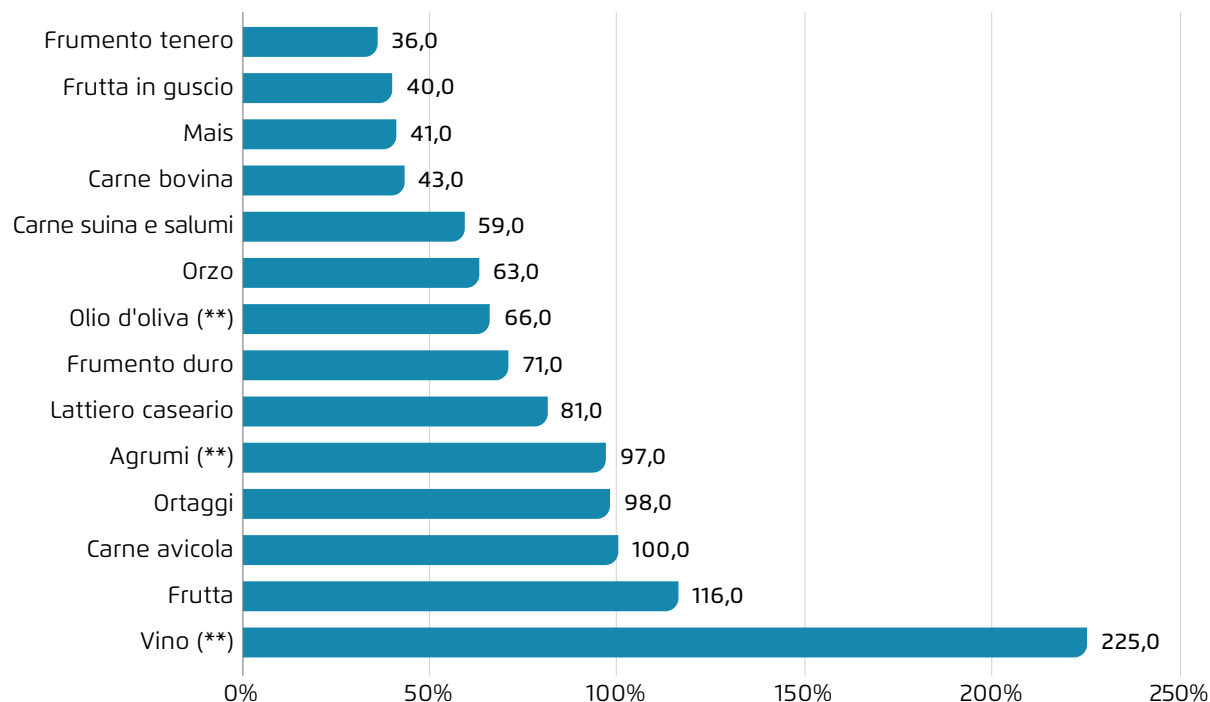
L'Italia, al netto delle sue specializzazioni nell'industria lattiero-casearia (14%), nonché in quella vitivinicola, quella degli elaborati di carne e quella ortofrutticola (ciascuna con un peso dell'8%), è un sistema produttivo sufficientemente diversificato, analogamente a quanto osservato per l'agricoltura.

La rilevanza dell'Italia su alcuni comparti dell'industria alimentare europea, alimentata anche dal buon andamento delle vendite all'estero, traina strutturalmente le importazioni di materie prime agricole e semilavorati (cfr. capitolo 6). In particolare, pasta e altri derivati dei cereali, lattiero-caseario, dolciaria, elaborati di carne e olio sono comparti che muovono flussi di materie prime di origine estera.

Tra le prime voci delle importazioni italiane di materie prime agricole, infatti, oltre a quelle assenti nell'agricoltura italiana, come cacao e caffè, figurano frumento duro e tenero, mais, soia, nocciole, mandorle, noci e bovini vivi.

L'esame del grado di autoapprovvigionamento, dato dal rapporto tra i volumi della produzione e dei consumi delle principali produzioni italiane, evidenzia che soltanto vino, ortofrutta e carni avicole riescono a garantire l'autosufficienza al sistema agricolo nazionale, con l'indicatore maggiore o uguale al 100% (figura 3.11). Per il settore lattiero caseario il grado di autoapprovvigionamento è pari all'81% ma è significativamente aumentato negli ultimi anni a seguito della fine del regime delle quote latte e del conseguente aumento di produzione, guidato dalle produzioni

DOP, che rivestono un peso rilevante nel settore. Tra i settori maggiormente dipendenti dall'estero vanno menzionati la mangimistica, i derivati dei cereali (molitoria, prodotti da forno, pane e pasticcerie, pasta) le carni bovine e suine e l'olio d'oliva. Il tasso di approvvigionamento più basso nel 2022 è quello del frumento tenero (36%), le cui disponibilità vanno ad alimentare per il 16% l'industria mangimistica e per la quota restante la molitoria e i settori di seconda trasformazione. Anche l'indice relativo al mais è su un livello simile (41%) e in questo caso gli impieghi sono destinati prevalentemente all'alimentazione zootecnica e al settore mangimistico (77%), seguito dall'amideria e dal molitorio. Alcuni segmenti dell'industria di trasformazione ortofrutticola e soprattutto la dolciaria e quella dei gelati dipendono dall'estero per l'approvvigionamento di frutta secca, come dimostrato dall'indice pari al 40%. Per le carni bovine e per quelle suine, dove il tasso di autoapprovvigionamento è del 43% e del 59%, l'industria di prima trasformazione delle carni rosse e quella di seconda trasformazione in elaborati di carne ricorrono in buona parte al mercato estero. La filiera dell'olio di oliva dipende largamente dall'estero, con una produzione nazionale che copre solo il 66% dei consumi. Anche la pasta, prodotto simbolo del made in Italy, sia per soddisfare la domanda interna sia, soprattutto, per alimentare flussi importanti di esportazione, dipende fortemente dall'estero per l'approvvigionamento di frumento duro. In particolare, a una fase agricola caratterizzata da un'offerta di frumento duro polverizzata e di livello non costante in termini di qualità e quantità, si contrappone la prima e seconda trasformazione, più concentrata in termini territoriali e produttivi, che necessita di un approvvigionamento di materia prima costante e omogeneo. In questo contesto, la produzione nazionale di materia prima è pari al 71%, mentre circa la metà della produzione nazionale di pasta è diretta all'esportazione.

Figura 3.11 Tasso di autoapprovvigionamento % delle principali produzioni agricole italiane (2022)*

* Autoapprovvigionamento = produzione/consumo (autosufficienza se >100).

** Campagne 2020/21 e 2021/22.

Fonte: Ismea

La specializzazione dell'industria pastaria fa sì che l'Italia assuma un ruolo di primo piano a livello europeo, con un peso del 73% del fatturato del settore nell'UE, ben superiore a quello che ha sull'intera industria alimentare e delle bevande (15%, [tabella 3.8](#)). L'importanza dell'Italia si conferma anche relativamente all'industria vitivinicola, di cui rappresenta il 28% del fatturato europeo, dopo la Francia (36%) e seguita dalla Spagna (20%). Grazie alla presenza di grandi imprese specializzate nella produzione di prodotti da forno e biscotti l'Italia rappresenta il 21% del fatturato europeo, superiore rispetto al 16% della Germania, al 13% della Spagna e al 12% della Francia. Tuttavia, la Germania batte l'Italia nel segmento della dolceria, rappresentando il 27% del fatturato UE, contro il 16% dell'Italia. La dina-

mica si replica anche per il settore del caffè, del tè e delle tisane ma stavolta il competitor è la Francia, che crea il 29% del fatturato europeo, contro il 17% dell'Italia e il 14% della Germania. Altri importanti settori per l'Italia sono l'industria di trasformazione ortofrutticola e l'industria molitoria e del riso, per i quali in entrambi i casi il Paese crea il 17% del fatturato.

Nella trasformazione ortofrutticola il peso dell'Italia è analogo a quello della Spagna e della Germania, entrambi al 16%, ma superiore a quello della Francia (13%). Focalizzandosi sui singoli segmenti che compongono il settore, emergono alcune interessanti considerazioni sul ruolo della Germania, a conferma della sua vocazione trasformatrice e della sua dipendenza dall'importazione

per alimentare l'esportazione (cfr. [paragrafo 6.3](#)). Il Paese, infatti, pesa per il 21% sul fatturato della lavorazione delle patate e questo è coerente con l'importanza che lo stesso riveste nella produzione agricola (18%, [tabella 3.1](#)), mentre gli altri partner rappresentano il 4%; in questo caso ci si aspetterebbe un ruolo maggiore della Francia, che produce quasi un terzo delle patate europee ([tabella 3.2](#)), ma buona parte di tale produzione è rivolta al mercato del fresco interno ed estero. Per quanto riguarda il segmento dei succhi, la Germania rappresenta addirittura il 24% del fatturato europeo, surclassando i dati del primo e del secondo produttore europeo di frutta, ossia Spagna (21%) e Italia (13%) e, dunque, ricorrendo all'impiego di

semilavorati di origine estera (cfr. [paragrafo 6.3](#)). Coerentemente alle sue tradizioni, la Germania si conferma prima per il fatturato del settore della birra (24%) e degli elaborati di carne (34%), con distacco rispetto agli altri partner.

Per la Francia, oltre al già citato primato sul vino (36%) e nel settore del caffè, tè e tisane (29%), va menzionata la sua importanza sul fatturato europeo di zucchero (45%), carni bianche (31%), panetterie e pasticcerie (27%) e lattiero caseario (25%). La Spagna è importante nell'industria ittica, della quale rappresenta il 23% del fatturato europeo, ma anche per oli e grassi (21%), vino (20%), mangimistica (19%) e carni rosse (17%).

Tabella 3.8 Peso % dell'Italia e dei paesi partner sul fatturato di ciascun comparto dell'industria alimentare e delle bevande dell'UE (2019)

Comparto	Italia	Francia	Germania	Spagna
Carni rosse	11,7	18,0	18,7	17,1
Carni bianche	6,9	30,8	9,5	10,7
Elaborati di carne	12,2	8,3	34,5	12,7
Pesce	9,2	16,3	9,4	23,4
Ortofrutta	17,0	12,7	16,0	15,8
Oli e grassi	13,7	17,8	10,1	20,9
Latte*	12,4	24,7	20,9	5,9
Molitoria e riso	17,3	19,4	21,0	7,9
Panetterie e pasticcerie	8,5	27,3	24,4	6,9
Prodotti da forno e biscotti	21,1	11,6	16,2	13,4
Pasta	73,4	10,9	4,3	2,5
Zucchero	1,8	45,1	19,2	3,4
Dolciaria	16,1	8,8	26,8	6,4
Caffè	17,2	28,6	14,1	12,5
Mangimistica	7,4	12,7	17,2	19,2
Liquori	13,9	21,2	14,2	7,4
Vini	28,2	35,5	7,0	19,6
Birra	5,6	6,4	24,0	10,4
Acque minerali e bevande analcoliche	11,3	20,7	18,4	11,0
Altri settori	8,7	14,4	19,4	6,7
Industria alimentare e delle bevande	15,0	22,0	22,9	13,5

* Stima.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (SBS)



4.

LA FILIERA AGROALIMENTARE: PREZZI, COSTI E REDDITIVITÀ

Volatilità dei prezzi e asimmetrie nella loro trasmissione influenzano la ripartizione del valore lungo la filiera. Gli aumenti dei prezzi agricoli si trasmettono rapidamente sui costi delle fasi di trasformazione e distribuzione, le quali diluiscono nel tempo gli aumenti dei prezzi di vendita ma tendono poi a mantenerli anche oltre il necessario.

Il processo di ripartizione del valore lungo la filiera dipende anche da fattori quali deperibilità del prodotto, logistica, numero e dimensione degli operatori. La filiera agroalimentare in Italia è più frammentata rispetto al resto dell'UE per la prevalenza in tutte le fasi di micro e piccole imprese.

L'incidenza dell'agroalimentare sull'economia nazionale è di tutto rilievo, specie considerando il suo forte indotto (intermediazione, logistica, distribuzione, ristorazione).

Il reddito agricolo è ben al di sotto di quello medio dell'economia, in Italia ma soprattutto nell'UE. Il costo della terra, molto più alto in Italia rispetto all'UE, rallenta il rinnovamento del settore, anche se il crescente ricorso all'affitto è una possibile risposta al problema.

124 miliardi di euro il valore aggiunto dell'agroalimentare italiano allargato a distribuzione e ristorazione; 7,7% la sua quota sul complesso dell'economia

13,6% la sua incidenza sul valore della filiera agroalimentare dell'intera UE

15,2% il peso della filiera agroalimentare sull'economia italiana, includendo i servizi di logistica, trasporto e intermediazione

-40% il divario del reddito medio di un imprenditore agricolo rispetto al salario medio nel resto dell'economia

6 volte più alto il prezzo medio di un terreno agricolo italiano rispetto a uno francese

4.1 LA TRASMISSIONE DEI PREZZI E LE RAGIONI DI SCAMBIO LUNGO LA FILIERA

I dati di dettaglio sull'andamento nell'ultimo biennio del valore aggiunto a valori correnti e costanti riflettono una situazione complessa, con andamenti opposti tra la fase agricola e quella di trasformazione, e fortemente influenzati dalla ragione di scambio settoriale³⁸.

A differenza dell'agricoltura, che registra sempre variazioni negative del valore aggiunto reale nel triennio 2020-2022, l'industria alimentare, dopo aver sofferto di più nel 2020, mostra una netta ripresa nel 2021 e resta stabile nel 2022. Tuttavia, a valori correnti, le dinamiche sono invertite (figura 4.1). L'agricoltura recupera le perdite in volume sia nel 2021 che, soprattutto, nel 2022, grazie all'evoluzione complessivamente favorevole della ragione di scambio, con un riequilibrio del rapporto tra prezzi dei prodotti venduti e quelli degli input acquistati. Al contrario il valore aggiunto a valori correnti dell'industria alimentare registra un risultato negativo, frutto di una crescita dei costi per consumi intermedi maggiore di quella dei ricavi, dovuta al peggioramento della ragione di scambio che si è avvertito soprattutto nelle imprese medio-piccole, penalizzate dalla difficoltà di trasferire i maggiori costi sui prezzi di vendita, soprattutto nel canale della GDO. Per queste imprese, infatti, all'aumento dei prezzi delle materie prime agricole – che incidono mediamente per il 67% sul prezzo del prodotto finito (Ismea, 2022e) – si sono aggiunti, con effetti anche maggiori, gli aumenti dei prez-

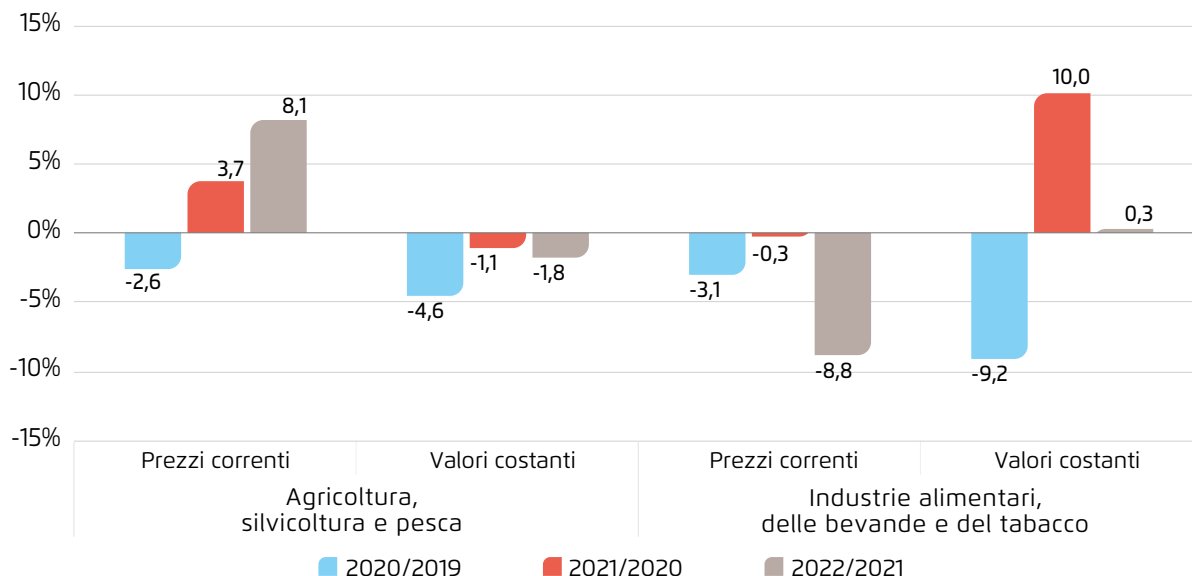
zi dei prodotti energetici, degli imballaggi e dei trasporti.

Mentre per il settore agricolo esistono dati di dettaglio sui prezzi dei mezzi correnti di produzione, che rendono possibile confrontarne la dinamica con quella dei prezzi di vendita dei prodotti agricoli e quindi monitorare l'evoluzione della ragione di scambio anche su base mensile, per l'industria alimentare e il settore distributivo non sono disponibili informazioni altrettanto dettagliate e aggiornate sull'andamento dei costi. Per interpretare correttamente le analisi seguenti, va comunque sottolineato che la ragione di scambio è un indicatore approssimato e parziale della redditività, dato che si basa solo sul rapporto prezzi degli output/prezzi degli input, senza tenere conto dei volumi venduti e acquistati.

Malgrado tale carenza di dati lungo la filiera, assumendo che la quota preponderante dei costi di ciascuna fase consista nelle forniture acquistate dalle fasi precedenti (materie prime, semilavorati e/o prodotti finiti), la ragione di scambio dell'industria alimentare e della distribuzione si può calcolare rapportando, rispettivamente, l'indice dei prezzi dei prodotti industriali o l'indice dei prezzi al consumo (che forniscono l'evoluzione dei prezzi di vendita nelle due fasi) all'indice dei prezzi della fase a monte precedente (cioè dei prezzi dei principali prodotti acquistati).

³⁸ Rapporto tra prezzi di vendita e prezzi degli input (materie prime e beni intermedi) nelle due fasi produttive.

Figura 4.1 Variazioni % del valore aggiunto agroalimentare in Italia*



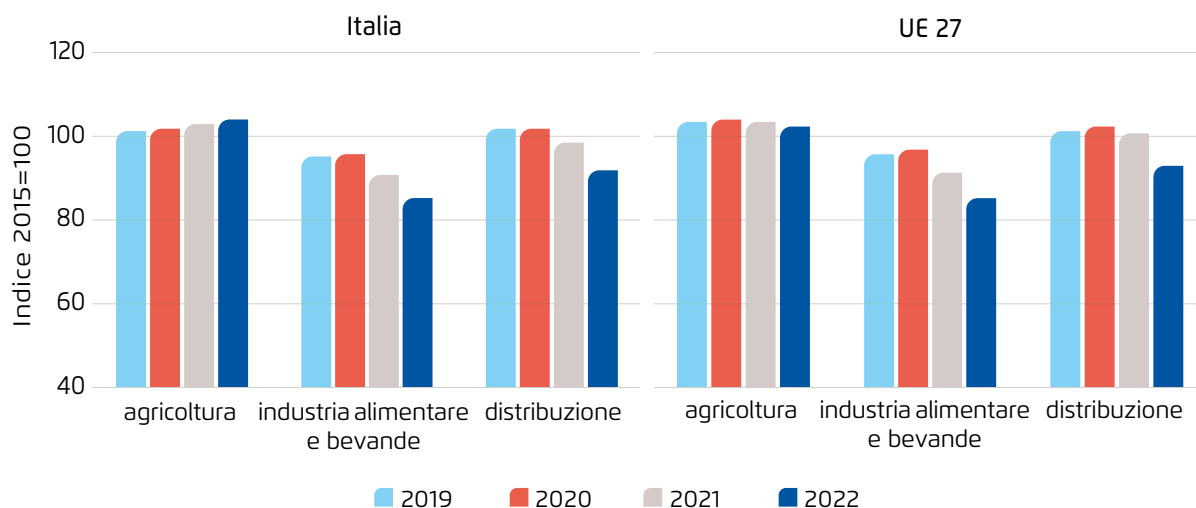
* Prezzi correnti e valori costanti (valori concatenati anno di riferimento 2015).

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

Queste elaborazioni confermano che tra il 2019 e il 2022, mentre nella fase agricola c'è stato un miglioramento della ragione di scambio (+2,5%), nella fase industriale e in quella distributiva essa è peggiorata (-10,4% e -9,9%). Più nel dettaglio, per industria e distribuzione la ragione di scambio è rimasta invariata tra 2019 e 2020, mentre è peggiorata nel biennio 2021-2022, quando le imprese hanno faticato a trasferire gli aumenti dei prezzi agricoli alle fasi successive: da un lato, i contratti in essere tra l'industria alimentare e la GDO non hanno subito immediati aggiustamenti dei prezzi in linea con l'inflazione; dall'altro lato, la GDO ha cercato di contenere gli aumenti dei prezzi per scongiurare cali rilevanti dei volumi venduti (figura 4.2). I dati in piena evoluzione relativi al

2023 lasciano intravedere, tuttavia, alcuni miglioramenti della ragione di scambio sia per la fase industriale sia per quella distributiva.

A livello medio europeo (UE a 27) le dinamiche della ragione di scambio di filiera sono state simili a quelle registrate in Italia per l'industria alimentare e per la distribuzione, mentre per l'agricoltura c'è stato un lieve peggioramento sia nel 2021 che nel 2022; tra il 2019 e il 2022, industria e distribuzione hanno confermato le stesse tendenze anche in Francia, Germania e Spagna, mentre per il settore agricolo la ragione di scambio è migliorata in Francia e Germania (+1,1% e +3,7%) e peggiorata in Spagna (-5,1%).

Figura 4.2 Indice della ragione di scambio lungo la filiera agroalimentare dell'Italia e dell'UE*

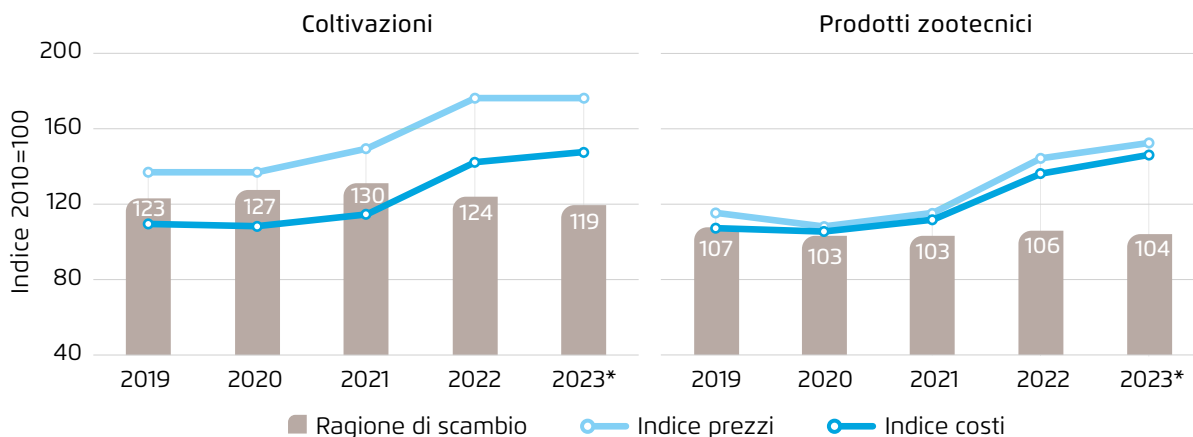
* Agricoltura = rapporto tra l'indice dei prezzi alla produzione in agricoltura e l'indice dei prezzi dei mezzi correnti di produzione; Industria alimentare = rapporto tra l'indice dei prezzi alla produzione dell'industria alimentare e l'indice dei prezzi alla produzione in agricoltura; Distribuzione = rapporto tra l'indice dei prezzi al consumo dei prodotti alimentari e delle bevande e l'indice dei prezzi alla produzione dell'industria alimentare. Gli indici dei prezzi sono tutti con anno base 2015.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

Per l'Italia, la disaggregazione della ragione di scambio del settore agricolo, elaborata sui dati Ismea³⁹, mette in luce che l'evoluzione positiva tra il 2019 e il 2022 si deve unicamente al macro-comparto dei prodotti vegetali (figura 4.3). In questo caso, infatti, la ragione di scambio è migliorata nel biennio 2020-2021, ma ha subito un calo importante nel 2022 come conseguenza del rialzo dei prezzi dei prodotti energetici e dei fertilizzanti, mantenendosi comunque al livello del 2019. Al contrario, nel macro-comparto dei prodotti zootecnici la ragione di scambio è peggiorata nel 2020, soprattutto per gli effetti della chiusura del canale Horeca durante la prima fase dell'emergenza sanitaria, non compensato dal parziale recupero registrato nel 2022.

I dati parziali del 2023, relativi al primo semestre, mostrano un peggioramento dell'indicatore sia per le coltivazioni, sia per la zootecnia, ma va di nuovo ricordato che – specie per le produzioni vegetali – non sempre l'andamento della ragione di scambio corrisponde a quello della redditività complessiva, che tiene conto anche dei volumi acquistati e venduti e della loro interrelazione con i prezzi. Ad esempio, nella disastrosa campagna del 2021, la produzione delle pere italiane è crollata del 55% e la carenza di offerta ha fatto crescere i prezzi all'origine (+32%) molto di più dei prezzi dei mezzi correnti (+3%); ciò ha portato a un sensibile miglioramento della ragione di scambio (28%), che in questo caso, tuttavia, coincide con un'annata

³⁹ Rapporto tra indici Ismea dei prezzi all'origine dei prodotti agricoli e indici Ismea dei prezzi dei mezzi correnti di produzione. Gli indici Ismea dei prezzi dei mezzi correnti, a differenza di quelli dell'Istat, sono elaborati anche per macro-comparto (coltivazioni e prodotti zootecnici), comparto e prodotto. Ciò consente di elaborare le ragioni di scambio distintamente per macro-comparto o per singoli comparti o prodotti.

Figura 4.3 Indici dei prezzi dei prodotti venduti e dei prezzi dei mezzi tecnici acquistati e ragione di scambio

* Gennaio-giugno 2023.

Fonte: Ismea

fortemente negativa in termini di redditività per i produttori.

Le dinamiche delle ragioni di scambio e del valore aggiunto a valori correnti relative alle diverse fasi della filiera negli ultimi due anni vanno approfondite, giacché sembrano contraddire le caratteristiche strutturali delle relazioni tra agricoltura e industria di trasformazione, dove quest'ultima gode normalmente di un maggiore potere di mercato nei confronti dei produttori agricoli.

Volatilità dei prezzi, asimmetrie nella loro trasmissione ai differenti stadi del processo produttivo, così come possibili viscosità nella loro trasmissione influenzano in maniera significativa il funzionamento del mercato e la ripartizione del valore lungo la filiera. In particolare, l'andamento dei prezzi dei prodotti agroalimentari italiani mostra grosse differenze sia tra le diverse fasi della filiera, sia nella tempistica di trasmissione delle variazioni dei prezzi, che tende a essere asimmetrica e ritardata nel tempo: in occasione di shock dei prezzi agricoli, le variazioni al rialzo si ripercuotono rapidamente a valle sui costi dell'industria di trasfor-

mazione, che recupera gradualmente l'immediata 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. Anche il settore distributivo tende ad adottare la stessa strategia, diluendo nel tempo gli aumenti dei prezzi al consumo per evitare eccessive e repentine contrazioni della spesa da parte delle famiglie per poi, magari, mantenere un livello di prezzo più elevato anche a fronte della riduzione dei costi d'acquisto. Questo meccanismo impedisce, quindi, ai consumatori di usufruire di prezzi più bassi nelle fasi di flessione del mercato, con effetti negativi prolungati sulla domanda.

La crisi del 2008 costituisce un esempio lampante di asimmetria e ritardo nella trasmissione delle variazioni dei prezzi lungo la filiera: dopo il picco raggiunto a luglio di quell'anno, i prezzi dei prodotti agricoli si sono fortemente ridotti nei mesi seguenti, mentre quelli industriali hanno continuato a crescere fino al trimestre successivo per poi avviare la discesa, e quelli al consumo hanno

continuato ad aumentare fino alla seconda metà del 2009. Una situazione analoga si è avuta nel 2017, quando i prezzi agricoli sono esplosi nel mese di febbraio: le temperature sotto la media stagionale avevano infatti arrecato ingenti danni al settore orticolo italiano e spagnolo e interi raccolti erano andati distrutti, con conseguenti problemi di approvvigionamento di ortaggi freschi anche da parte della distribuzione. Dopo un incremento congiunturale e un successivo rientro dei prezzi al consumo, questi hanno continuato a crescere per un anno, fino a febbraio 2018.

Nella [figura 4.4](#) si vede come nel corso del decennio, a fronte delle ampie oscillazioni dei prezzi agricoli che frequentemente registrano cali tendenziali, anche di forte intensità – come il -14% dell'aprile 2016 –, nella fase al consumo, soprattutto, le variazioni tendenziali restano sempre in terreno positivo, con poche eccezioni.

I prezzi al consumo continuano a crescere debolmente anche nel primo anno di pandemia – a fronte di contrazioni dei prezzi agricoli che arrivano al -8% nell'estate del 2020 –, mentre subiscono le ripercussioni della pandemia scendendo in terreno negativo per tutta la prima metà del 2021, quando i consumi domestici si sono ridimensionati dopo il boom del 2020 (cfr. [capitolo 2](#)). Nel frattempo, i prezzi agricoli e quelli dell'industria alimentare hanno ricominciato a registrare alti tassi di crescita tendenziali a partire da aprile-maggio 2021. Tassi che per la fase primaria hanno iniziato a ridursi già da aprile del 2022, mentre per l'industria sono rimasti crescenti fino alla fine del 2022 e al consumo le variazioni in aumento degli alimentari sono proseguite fino al 7,3% nel mese di gennaio 2023 e si sono appena leggermente ridimensionate nei mesi successivi, portandosi al 6,4% di maggio 2023.

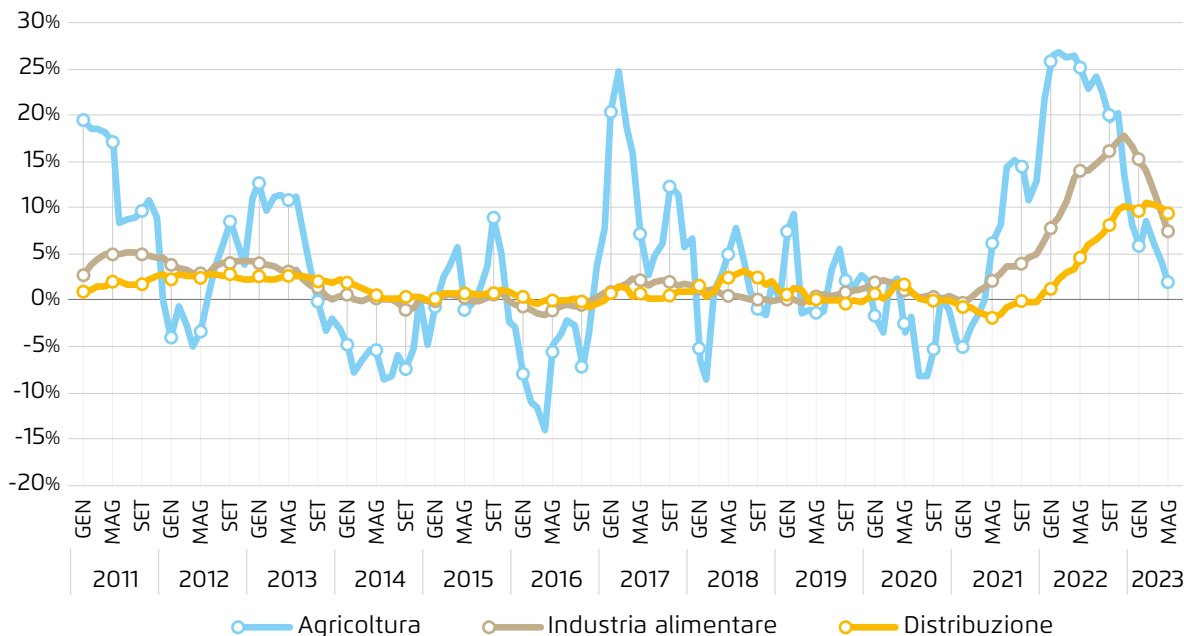
Osservando singolarmente gli andamenti mensili, nella fase all'origine spiccano innanzitutto le

variazioni dei prezzi agricoli in corso d'anno dovute alla stagionalità, con incrementi a partire dalla seconda metà fino alla fine di ogni anno, quando nel calcolo del prezzo medio entrano le produzioni a maggiore valore aggiunto, quali frutta estiva, uva, mele, kiwi, olio d'oliva. Al netto di queste normali oscillazioni congiunturali, i prezzi agricoli soffrono di una spiccata volatilità anche da un anno all'altro, con un alto rischio di mercato che in agricoltura si aggiunge al rischio di produzione legato alla variabilità delle rese. I prezzi agricoli nazionali, soprattutto per alcune commodity (oli vegetali, cereali, semi oleosi), sono influenzati anche dalle dinamiche dei prezzi all'importazione e l'instabilità dei mercati internazionali si avverte anche sul fronte dei costi, per l'acquisto di fertilizzanti e prodotti chimici (cfr. [capitolo 1](#)).

Anche i prezzi della fase industriale sono fortemente correlati all'andamento dei listini internazionali, come si evince dagli incrementi in corrispondenza delle fiammate dei prezzi delle commodity agricole del 2007-2008, 2010-2011 e 2021-2022 (sebbene in quest'ultimo biennio abbiano contato gli aumenti anche degli altri costi industriali, specie energetici). Ciò è dovuto alla dipendenza dall'estero per l'approvvigionamento di materie prime e semilavorati, come frumento, caffè, cacao, zucchero, latte, semi oleosi e oli, animali vivi e carni, ma anche, indirettamente, all'influenza delle quotazioni internazionali sui mercati nazionali della gran parte dei prodotti agricoli (cfr. [capitoli 3 e 6](#)). La distribuzione, dal canto suo, spesso opera con contratti di fornitura di lunga durata che la mettono maggiormente al riparo da eventuali fluttuazioni.

Le modalità di trasmissione dei prezzi sono comunque molto diversificate a seconda del prodotto preso in considerazione, essendo condizionate dalla struttura e dalle caratteristiche della relativa filiera: numero e dimensioni degli

Figura 4.4 Variazioni % tendenziali mensili degli indici dei prezzi della filiera in Italia



* Indice dei prezzi dei prodotti agricoli Ismea, indice dei prezzi alla produzione dei prodotti dell'industria alimentare e dei prezzi al consumo Eurostat.

Fonte: Ismea ed elaborazioni Ismea su dati Eurostat

operatori, fattori esterni come la logistica, grado di deperibilità del prodotto, modalità di approvvigionamento e tipo di contrattualistica prevalente tra le fasi. Ad esempio, nel caso di un prodotto ortofruitticolo fresco, come le zucchine, guardando gli ultimi tre anni, la trasmissione delle variazioni è piuttosto concorde fra le tre fasi, sia per tempistiche, sia per intensità (figura 4.5).

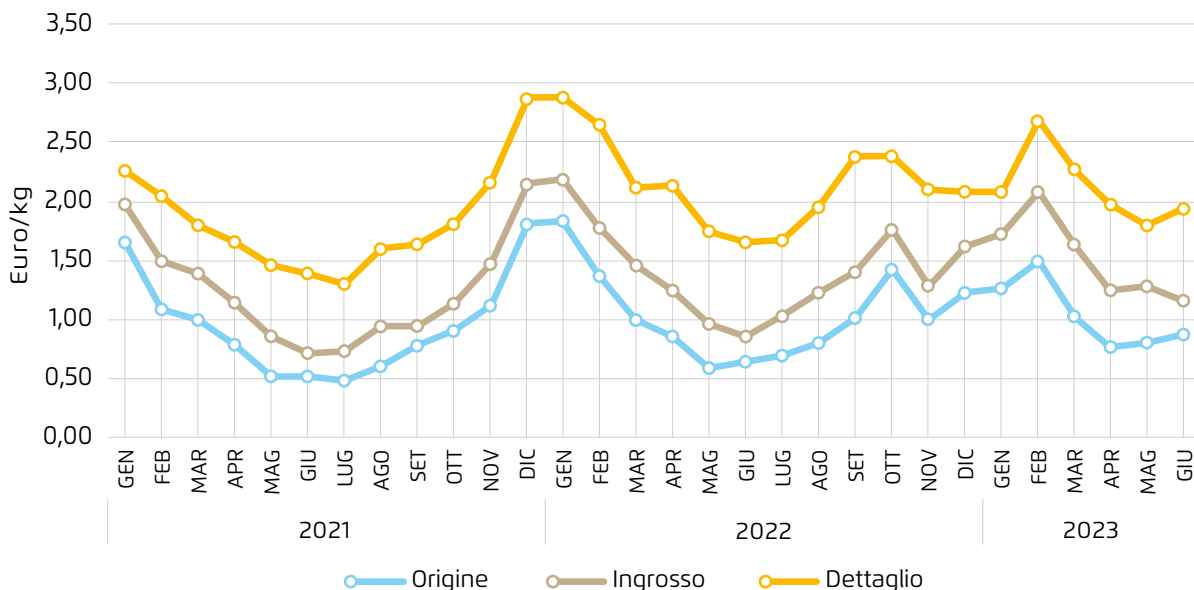
Diverso è il caso della filiera grano duro-pasta, dove le fasi a monte (produzione agricola di granella e prima trasformazione da parte dell'industria molitoria) mostrano una maggiore coerenza sia per tempistiche che per intensità delle variazioni dei prezzi, mentre quelle a valle (seconda

trasformazione da parte dell'industria pastaria e distribuzione) scontano un ritardo maggiore a recepire gli aumenti ma, soprattutto, le flessioni dei prezzi delle altre fasi. Gli effetti di queste dinamiche si evincono anche dall'analisi della formazione del prezzo nei passaggi lungo i principali anelli della filiera che si riportano nel seguito. Va sottolineato che l'elaborazione si basa sul semplice confronto dei prezzi nelle diverse fasi⁴⁰, e quindi misura i margini di prezzo e non gli effettivi margini di reddito che restano ai produttori, detratti i costi. Da queste elaborazioni emerge che nella filiera della pasta l'incidenza del prezzo della granella sul prezzo al consumo varia nel tempo e la fase di prima trasformatio-

40 Per rendere confrontabili i prezzi sono stati applicati opportuni coefficienti di trasformazione della materia prima in prodotti intermedi e finali.



Figura 4.5 Prezzi mensili delle tre fasi della filiera delle zucchine in Italia*



* Prezzi al netto dell'Iva.

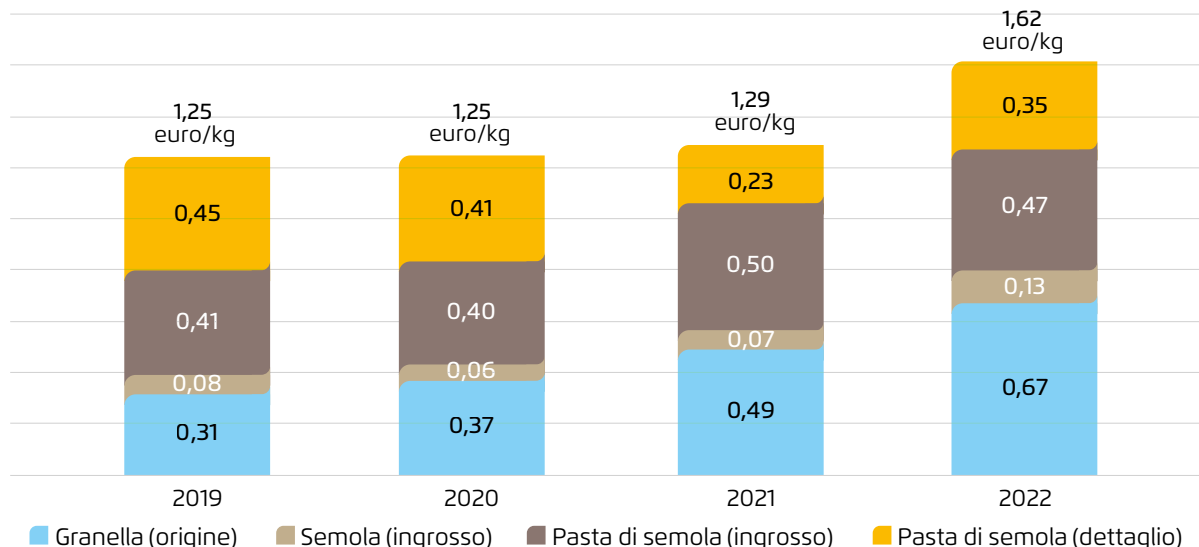
Fonte: Ismea ed elaborazioni Ismea su dati Nielsen.

ne è fortemente dipendente dall'andamento del mercato della granella, a causa dell'alta incidenza della materia prima sul valore finale del prodotto (figura 4.6). Negli anni di forte incremento dei prezzi agricoli, come il 2021 e il 2022, l'aumento del prezzo della granella all'origine si è riflesso solo in parte sul prezzo al consumo della pasta di semola; il prezzo all'origine ha quindi aumentato la sua incidenza sul prezzo finale, passando dal 25% del 2019 al 41% nel 2022. Questa situazione ha determinato nel 2021 una compressione del margine di prezzo della distribuzione, a fronte di un aumento di quelli della fase di prima trasfor-

mazione (molitoria) e di seconda trasformazione (pastaria); nel 2022, la distribuzione ha recuperato parte del suo margine, la molitoria ha continuato ad aumentarlo, mentre si è ridotto quello dell'industria pastaria.

In definitiva dalle analisi precedenti non emergono comportamenti speculativi nella trasmissione delle variazioni dei prezzi nel biennio 2021-2022. Tuttavia, occorrerà monitorare i fenomeni nel corso del 2023, quando gli operatori che hanno subito una compressione dei margini tenteranno di recuperarli, seppur con ritardo.

Figura 4.6 Formazione del prezzo finale lungo la filiera della pasta*



* Prezzi al netto dell'Iva.

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Ismea e Nielsen IQ

4.2 IL VALORE LUNGO LA FILIERA E IL SUO PESO NELL'ECONOMIA

In Europa, e in particolare in Italia, la numerosità degli attori e la struttura concorrenziale delle varie fasi della filiera agroalimentare, compreso il settore della ristorazione, è molto differente. Gli operatori del comparto agroalimentare possono essere rappresentati mediante una clessidra, che evidenzia la forte disparità numerica tra i soggetti presenti nella varie fasi: a un estremo ci sono 59 milioni di consumatori, a quello opposto circa un milione di aziende agricole, mentre molto meno numerose sono le imprese coinvolte nella produzione industriale e quelle della fase distributiva, all'ingrosso e al dettaglio, nell'ambito di una

struttura che discosta significativamente dalla concorrenza perfetta; in particolare si riscontra la maggiore debolezza degli agricoltori in termini di potere contrattuale, nei confronti sia dei fornitori di input e servizi sia degli acquirenti dei loro prodotti. Queste considerazioni valgono per tutti gli Stati membri dell'UE, sebbene la numerosità e la concentrazione di una stessa fase possano notevolmente divergere tra paesi (RRN, 2019a).

L'intera filiera italiana appare complessivamente più debole e frammentata rispetto alla media UE. Infatti, la ricchezza creata da ciascuna impresa eu-

ropea dell'alimentare, della distribuzione e anche della ristorazione, è maggiore che in Italia, dove pesa la maggiore presenza in tutte le fasi di micro, piccole e medie imprese, finanche nel settore distributivo organizzato (GD-DO). Si pensi, ad esempio che, nel 2022, la quota di mercato dei primi cinque retailer (Mediobanca, 2023) in Italia è pari al 57%, al di sopra di quella della Spagna (50%), ma ben lontana da Francia (78%) e Germania (75%).

Il semplice calcolo del valore aggiunto medio per impresa mette in luce le notevoli differenze tra le varie fasi sia a livello nazionale, sia europeo: nel 2019 in Italia si va da 526,7 mila euro per impresa dell'industria alimentare, delle bevande e del tabacco, ai 144,5 mila della distribuzione (ingrosso e dettaglio), agli 83,8 mila della ristorazione, fino ai 31,9 mila euro della fase agricola (tabella 4.1). Questo è un primo indicatore del diverso grado di frammentazione dell'offerta e del possibile squilibrio nel potere di mercato tra le imprese agricole e quelle delle fasi successive, in particolare dell'industria e del settore distributivo.

Considerando invece i macro-aggregati, in Italia e Spagna la fase agricola⁴¹ rappresenta il 30% del valore aggiunto dell'intera filiera agroalimentare, superiore al 25% del dato medio europeo e al 23% e 16% rispettivamente di Francia e Germania (figura 4.7). In Italia l'industria alimentare, delle bevande e del tabacco genera il 23% del valore aggiunto complessivo, contro il 26% della media europea e della Francia, il 30% della Germania e con la sola Spagna (21%) che si posiziona, come l'Italia, al di sotto della media. Come per l'industria, anche per la distribuzione Italia e Spagna mostrano un dato inferiore alla media europea (rispettivamente 29% e 28% contro il 31% dell'UE), mentre anche in questo caso la Francia è in linea al valore medio UE e la Germania ben al di sopra (35%). Infine, la quota della ristorazione in tutti e quattro i paesi messi a confronto è molto simile e allo stesso tempo superiore al dato medio UE.

Nel complesso, sul valore aggiunto complessivo della filiera agroalimentare dell'UE l'Italia rappresenta il 14% e la sua incidenza in ciascuna fase è

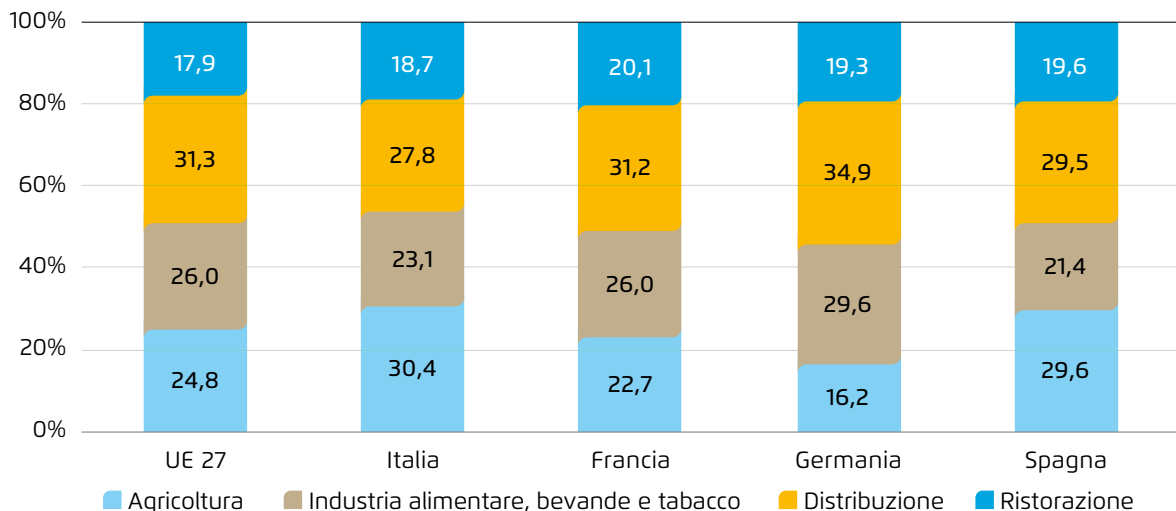
Tabella 4.1 Valore aggiunto medio per impresa nelle diverse fasi della filiera nell'UE, in Italia e nei paesi partner (2019)

Paese	Agricoltura	Industria alimentare, bevande e tabacco	Distribuzione	Ristorazione
	Migliaia di euro per impresa			
UE 27	25	809	253	107
Germania	104	1.810	723	183
Spagna	36	807	167	85
Francia	96	796	454	160
Italia	32	527	145	84

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat (CEA, FSS e SBS)

⁴¹ In questa elaborazione va tenuto presente che a causa delle diverse fonti statistiche, il valore aggiunto dell'agricoltura è costruito ai prezzi base e include tutti i contributi al netto delle imposte, mentre per gli altri settori della filiera si considera il valore aggiunto al costo dei fattori. Ciò determina una sovrastima dell'incidenza della fase agricola sul totale, la cui entità è differente tra paesi, essendo il peso dei contributi netti differente.

Figura 4.7 Composizione % del valore aggiunto della filiera agroalimentare nell'UE, in Italia e nei paesi partner (2019)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat (CEA e SBS)

inferiore a quella di Germania e Francia, con l'eccezione della fase agricola, dove il nostro Paese è al secondo posto (16,6%), subito dopo la Francia, e con la Germania in fondo. La Spagna, con la sola eccezione della fase agricola, si posiziona sempre all'ultimo posto (tabella 4.2).

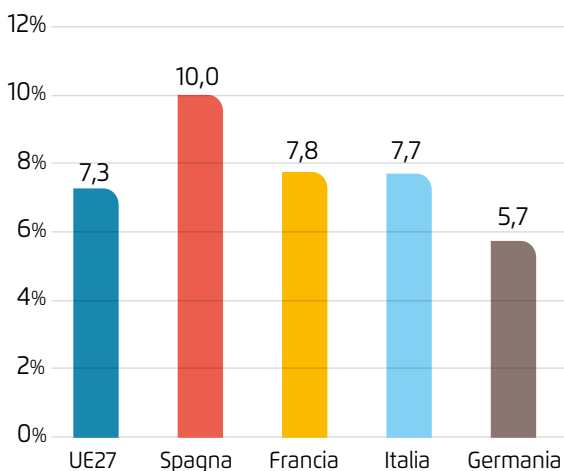
Se invece si considera l'incidenza sul sistema economico, nell'UE la filiera agroalimentare con 915 miliardi di euro copre il 7,3% del valore aggiunto complessivo dell'Unione (i dati sono sempre riferiti al 2019); un peso non lontano da quello che si riscontra in Italia e Francia – dove con 124 e 168 miliardi di euro la filiera agroalimentare rappresenta quasi l'8% del valore aggiunto dell'intera economia dei due paesi – ma comunque più basso di quello della Spagna dove la filiera conta per il 10% sull'economia nazionale (figura 4.8).

Tabella 4.2 Peso % dei partner sul valore aggiunto della filiera agroalimentare dell'UE (2019)

Fase	Italia	Francia	Germania	Spagna
Ristorazione	14,2	20,6	21,2	13,5
Distribuzione	12,0	18,3	21,9	11,6
Industria alimentare, bevande e tabacco	12,0	18,4	22,4	10,2
Agricoltura	16,6	16,9	12,8	14,7
Filiera agroalimentare	13,6	18,4	19,6	12,4

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat (CEA e SBS)

Figura 4.8 Peso % della filiera agroalimentare sul valore aggiunto totale nell'UE, in Italia e negli altri partner (2019)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat (CEA e SBS)

In realtà, il valore economico della filiera è ben più significativo di quanto dice il peso che i settori che la compongono hanno sul valore aggiunto dell'intera economia. Un modo alternativo di calcolare il peso della produzione del comparto agroalimentare nel sistema economico è quello di considerare il suo valore complessivo per i consumatori finali interni (o acquirenti esteri), valutandolo ai prezzi al consumo (o all'esportazione).

In tal modo si inglobano nel valore complessivo della produzione agroalimentare i servizi e le attività di trasporto, logistica, intermediazione e distribuzione ad essa associati e da essa attivati.

Limitandosi all'Italia, questo calcolo a livello aggregato può essere effettuato utilizzando le tavole intersettoriali dell'Istat⁴², che consentono di stimare il valore dei prodotti agricoli e dell'industria alimentare, valutati al prezzo pagato dagli acquirenti finali⁴³. Essendo questa stima riferita al solo valore prodotto all'interno del Paese (al netto delle importazioni) e che è disponibile per gli impieghi finali (cioè principalmente destinato ai consumi delle famiglie e alle esportazioni), esso può essere rapportato al Pil, ottenendo un'incidenza del valore dei prodotti agroalimentari dell'11%. Aggiungendo anche il valore creato dalla ristorazione, sempre valutato ai prezzi d'acquisto pagati dai consumatori finali, la stima del valore della filiera nazionale in rapporto al Pil passa dal 7,7% al 15,2%. Queste cifre testimoniano che – al netto di una lunghezza talvolta eccessiva della filiera in una serie di passaggi che spesso nascondono margini di inefficienza – l'agroalimentare mostra una notevole capacità di promuovere un insieme importante di attività connesse e di relativa occupazione: in particolare, servizi di trasporto e logistica, intermediazione e distribuzione, che nel loro insieme rappresentano un valore pari a un ulteriore 7,5% dell'intera economia, di fatto raddoppiando il peso dell'agroalimentare stesso⁴⁴.

42 In particolare, per il calcolo dell'incidenza sul Pil sono state utilizzate la tavola degli Impieghi (63 branche e 63 prodotti) ai prezzi d'acquisto e la tavola delle importazioni. Le ultime tavole pubblicate nel 2023 sono riferite all'anno 2019.

43 In questo calcolo, come si è detto, il valore dei prodotti e dei servizi è valutato ai prezzi pagati dagli acquirenti finali, che includono tutte le attività che contribuiscono a determinare il differenziale tra il prezzo al produttore e il prezzo finale (imposte al netto dei contributi ai prodotti e margine di distribuzione).

44 Dallo stesso calcolo effettuato per il settore *automotive* emerge che il suo peso sull'intera economia sale di poco più di un punto percentuale, passando dall'1,4%, al 2,5%.

4.3 LA REDDITIVITÀ E I FATTORI DI PRODUZIONE IN AGRICOLTURA

Sebbene l'analisi dei prezzi, delle ragioni di scambio e del valore aggiunto forniscano utili indicazioni sull'andamento della redditività, per la valutazione del reddito effettivo degli attori della filiera e del suo andamento, sarebbe utile confrontare il reddito operativo delle imprese delle diverse fasi.

Un calcolo di questo tipo è possibile solo per il settore agricolo, vi è ampia disponibilità di dati dalle statistiche macroeconomiche dei Conti economici dell'agricoltura (CEA) dell'Eurostat⁴⁵. Da queste stime risulta che il reddito orario netto dell'imprenditore agricolo in Italia è strutturalmente inferiore di quasi il 40% rispetto al salario medio orario del lavoro dipendente dell'economia nel complesso, anche se tale differenziale è inferiore rispetto a quello medio dell'UE (intorno al 50%, RRN, 2019b). Questo è un dato importante, giacché nella valutazione dell'opportunità e della possibilità di mantenere l'attività agricola si suppone che l'imprenditore metta a confronto il reddito ottenibile dall'agricoltura con il salario ottenibile in un altro settore economico. Naturalmente se invece del salario da lavoro dipendente si mettesse a confronto (più correttamente) il reddito netto dell'agricoltore con il reddito ottenibile da un'attività d'impresa in altri settori, il divario sarebbe maggiore, ma le statistiche disponibili non consentono di effettuare tali confronti. Se a questi dati si aggiungono la forte

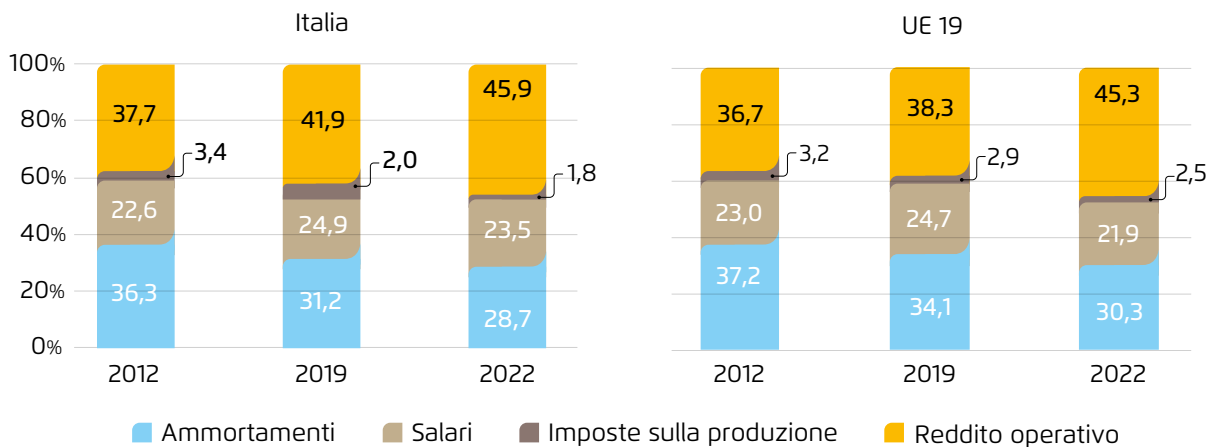
variabilità e incertezza del reddito d'impresa in agricoltura, essi giustificano la persistenza del sostegno pubblico della PAC, al fine di garantire un reddito equo agli agricoltori e la resilienza e sostenibilità economica del settore.

Le statistiche Eurostat consentono anche di analizzare la formazione del reddito agricolo e la dinamica delle componenti di costo. Nel medio-lungo periodo la distribuzione del valore aggiunto agricolo italiano tra i fattori della produzione è cambiata. Nel 2012 il costo del lavoro dipendente ne assorbiva circa il 23%, le imposte sulla produzione il 3% e gli ammortamenti il 36% (figura 4.9). Nel 2021, ultimo anno per cui sono disponibili i dati, l'incidenza dei salari è rimasta pressoché invariata e quella degli ammortamenti si è ridotta al 28%. Di conseguenza, il reddito operativo⁴⁶, cioè la remunerazione che rimane all'agricoltore una volta pagati i salari e le tasse e imputati gli ammortamenti, che nel 2012 rappresentava il 38% circa del valore aggiunto, nel 2021 saliva al 47%, un recupero che ha caratterizzato anche l'Eurozona, sebbene a livelli inferiori rispetto all'Italia.

Nel decennio il reddito operativo agricolo a valori correnti in Italia è aumentato di 52 punti percentuali, mentre quello medio dell'Eurozona di ben 74 punti percentuali. Va anche detto che la riduzione del peso degli ammortamenti per l'Italia è una

⁴⁵ A loro volta queste statistiche macro sono basate anche sui dati economici aziendali della banca dati FADN (RICA in Italia, gestita dal CREA).

⁴⁶ *Operating surplus/mixed income* nella banca dati Eurostat dei CEA.

Figura 4.9 Composizione % del valore aggiunto lordo in Italia e nell'Eurozona*

* Valori correnti.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

diretta conseguenza del calo degli investimenti che ha interessato il settore agricolo fino al 2015 (cfr. capitolo 5). Il focus sugli ammortamenti evidenzia un andamento tra il 2012 e il 2021 divergente tra l'Eurozona e l'Italia: a prezzi correnti, gli ammortamenti italiani sono diminuiti del 2% circa, mentre nell'Eurozona sono aumentati del 15%.

Malgrado l'alleggerimento del peso degli ammortamenti nei bilanci aziendali, questi continuano a caratterizzarsi per un forte sbilanciamento verso i fabbricati (52% del totale), seppur in calo rispetto al 2012, quando andavano oltre il 55%.

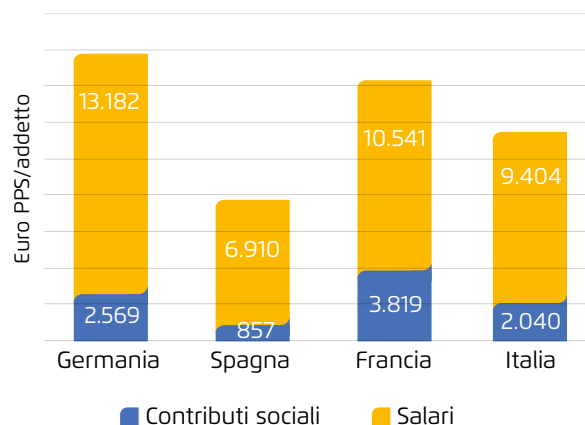
L'importanza degli ammortamenti dovuti ai fabbricati in Italia si deve soprattutto agli investimenti nel settore vitivinicolo per la realizzazione di cantine e nella zootecnia per la realizzazione di stalle, entrambi caratterizzati da lunghi tempi di ammortamento che appesantiscono i bilanci aziendali, a fronte di una redditività non sempre adeguata. Va anche detto, tuttavia, che il peso della stessa tipologia di ammortamenti in Francia e Germania – che si caratterizzano per l'importanza della zootecnia

e limitatamente alla Francia anche della vitivinicoltura – è di gran lunga inferiore a quello italiano, pari al 21% e al 33%.

Altra sostanziale differenza tra Eurozona e Italia è nella quota degli impianti arborei (frutta, olivo, vite): 7% circa nell'Eurozona contro il 3% dell'Italia. A questo riguardo va evidenziata la situazione spagnola, in cui un terzo del valore degli ammortamenti si deve alle piantagioni, vista l'importanza degli investimenti in nuovi impianti, soprattutto di olivo e frutta.

Passando al fattore lavoro, il confronto sul costo del lavoro in agricoltura (salari e oneri sociali inclusi), valutato a parità di poteri d'acquisto per l'anno 2022, pone l'Italia con 11.444 euro in una posizione intermedia tra Francia e Germania, da una parte, e Spagna dall'altra, con meno di 8.000 euro (figura 4.10). Nel costo del lavoro, gli oneri sociali hanno un peso abbastanza rilevante nell'agricoltura francese (27%), mentre la Spagna è il paese dove essi rappresentano la quota minore (11%), seguita da Germania (16%) e Italia (18%).

Figura 4.10 Costo del lavoro in agricoltura in Italia e nei paesi partner (2022)*



* Valori a parità di potere d'acquisto (PPS).

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

Il divario tra il costo del lavoro in agricoltura e quello dell'intera economia è molto rilevante in tutti e quattro i paesi: nel complesso, considerando il totale dei salari più gli oneri sociali per addetto, si va da 19 mila euro in Italia a 32 mila euro in Francia. In particolare, l'Italia evidenzia il differenziale minore solo per i salari, mentre nel caso degli oneri sociali è a poca distanza dalla Spagna. Nel periodo 2010-2022 la differenza del costo del lavoro in agricoltura rispetto al resto dei settori è aumentata per tutti paesi, ma in misura minore per l'Italia.

Passando al fattore terra, l'accesso al capitale fondiario è uno degli aspetti più critici dell'agricoltura italiana, principalmente a causa di una disponibilità di terra più limitata rispetto ad altri paesi europei: l'Italia, infatti, per le sue minori dimensioni, ma anche per una orografia più complessa, possiede una superficie agricola utilizzata pari alla metà sia di quella della Francia, sia della Spagna. Le stime di Eurostat indicano che un ettaro di terreno destinato a colture erbacee – che vanno dai seminativi e foraggiere, agli ortaggi in piena aria e alle floricole – in Italia ha un

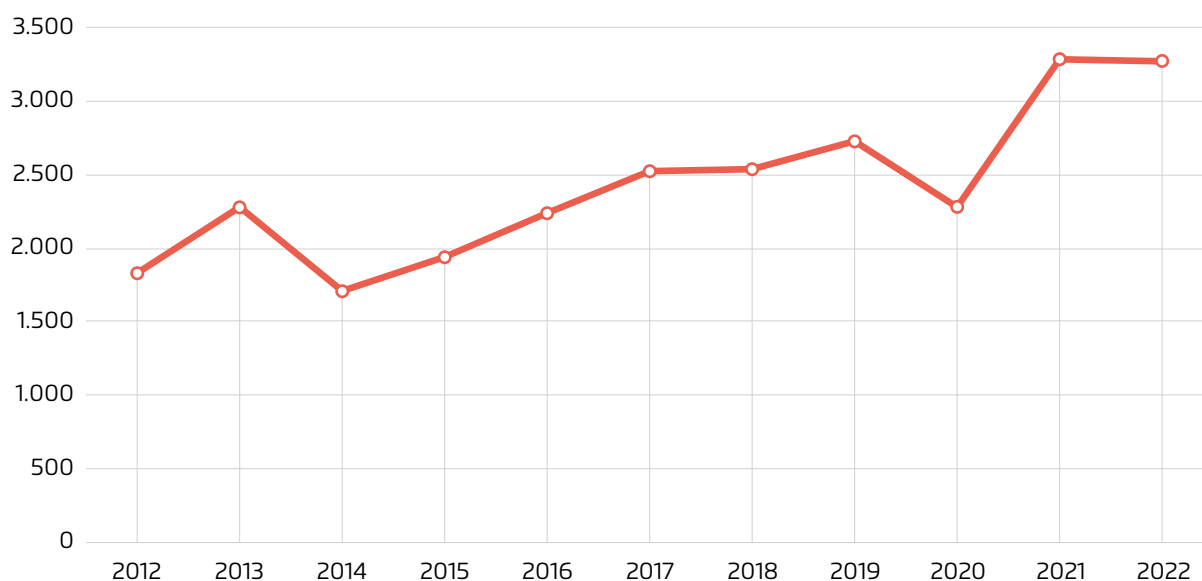
prezzo medio superiore di quasi sei volte rispetto a un terreno francese e di due volte a un terreno spagnolo. Inoltre, i prezzi dei terreni agricoli in Italia mostrano un'elevata variabilità a livello territoriale, diretta conseguenza della grande varietà dei territori e delle vocazioni colturali dell'agricoltura nazionale. Guardando alle dinamiche, dopo la brusca frenata del 2020 causata dalla pandemia, negli ultimi due anni il prezzo della terra ha ripreso a crescere, con una chiara ripresa dell'attività di compravendita, malgrado in termini reali sia arretrato ancora (Crea, 2022). Dietro a questa ripresa c'è una domanda in aumento, collegata parzialmente all'inflazione e alle speculazioni finanziarie. Infatti, in periodi di elevata inflazione, gli investitori tendono a rivolgersi ai classici beni rifugio, come la terra, per tutelare parte del proprio valore patrimoniale. Su questo fronte, il numero di compravendite di terreni agricoli consente di cogliere parte del fenomeno inflativo e il suo impatto sul fattore terra. La serie storica annuale 2012-2022 del numero di compravendite agricole mostra una tendenza in costante crescita dal 2014 in avanti, con una netta battuta d'arresto nel 2020 attribuibile alla pandemia e un successivo un repentino incremento che ha riportato il numero di compravendite ben al di sopra dei livelli registrati negli anni pre-pandemici (figura 4.11). Nel 2022 c'è stato un lieve calo rispetto al 2021, anche se è lecito aspettarsi una ripresa nel 2023 a causa anche del perdurare di elevati tassi di inflazione. I dati parziali confermano questa previsione: secondo l'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate (Agenzia delle Entrate, 2023a), nel primo trimestre 2023 il numero di compravendite è aumentato dell'1,3% rispetto al livello dello stesso trimestre dell'anno precedente.

A fronte degli aumenti dei prezzi dei terreni per le compravendite, si riscontra una crescita del ricorso all'affitto di terra da parte degli agricoltori. L'ultimo Censimento indica che la metà della SAU

delle aziende agricole 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. Questo rappresenta un importante cambiamento nei modelli organizzativi del settore e si potrebbe dire di una mentalità

degli agricoltori che era alla base di un mercato fondiario poco dinamico, ed è stato spinto dagli elevati costi di acquisto della terra, che hanno sempre rappresentato una barriera all'aumento dimensionale delle aziende e all'insediamento di nuovi agricoltori (cfr. Istat, 2022b; Crea, 2022).

Figura 4.11 Numero di compravendite agricole



Fonte: Osservatorio del Mercato Immobiliare – Agenzia delle Entrate

4.4 GLI STRUMENTI PER MIGLIORARE LA POSIZIONE DEGLI AGRICOLTORI NELLA FILIERA

Date le differenze strutturali tra i vari attori della filiera, le relazioni verticali sono molto delicate e necessitano di vigilanza in tutte le fasi: tra agricoltori e trasformatori possono esserci squilibri contrattuali, con i primi attivi in mercati frammentati e beneficiari di forme di deroga alla disciplina della concorrenza⁴⁷, e i secondi operanti su mercati più concentrati, ma più esposti a dinamiche concorrenziali con i loro competitor. Inoltre, la crescita delle centrali di acquisto da parte della GDO, se ha costituito un contrappeso al potere contrattuale delle grandi imprese industriali nazionali e multinazionali, ha compresso in modo preoccupante i margini delle piccole e medie imprese; pertanto, anche le relazioni con la distribuzione meritano un'attenta vigilanza.

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM) negli ultimi 15 anni ha realizzato approfondite indagini sulla filiera agroalimentare verificando e sanzionando condotte imprenditoriali restrittive, regolazioni inefficaci e distorsive della concorrenza. In particolare, tra il 2008 e il 2009, ha sanzionato due cartelli, uno riguardante i panificatori, l'altro i produttori di pasta, che avevano lo scopo di trasferire gli incrementi di prezzo delle materie prime, prima sulla distribuzione e poi sui consumatori finali, in misura superiore a quanto sarebbe stato possibile se ciascuna impresa avesse adottato strategie commerciali autonome. Inoltre, l'AGCM ha pubblicato due pre-

ziose indagini conoscitive, la prima, nel 2007, sul funzionamento della filiera agroalimentare (con particolare riferimento al settore ortofrutticolo), volta a valutare se le sue caratteristiche strutturali e organizzative fossero tali da ostacolare un corretto trasferimento dei prezzi dalla produzione al dettaglio, a causa di specifiche inefficienze o deficit concorrenziali lungo la filiera; la seconda indagine, pubblicata nel 2013, ha fornito un focus sulla GDO.

Tra le conclusioni del primo studio dell'AGCM, spicca la considerazione che la GDO è più conveniente per il consumatore laddove essa riesca a mettere in piedi un approvvigionamento diretto confrontandosi con una controparte organizzata, in grado di rispondere alle sue esigenze sia quantitative sia qualitative. Al contrario, per quei prodotti che presentano una produzione agricola frammentata, la tipologia distributiva più conveniente per il consumatore è il commercio ambulante, che riesce a fissare prezzi inferiori alla GDO grazie alla flessibilità nell'approvvigionamento (AGCM, 2007). L'atteggiamento favorevole dell'Antitrust nei confronti della GDO viene però modificato riguardo ai rapporti tra quest'ultima e l'industria alimentare, di fronte a una serie di azioni delle catene distributive tese a porre in atto restrizioni concorrenziali nei confronti dell'industria alimentare, sia attraverso le Centrali di acquisto, sia nella gestione delle private label (AGCM, 2013).

⁴⁷ Il trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE) stabilisce all'articolo 38 e in particolare nell'allegato 1 quali sono i prodotti del settore primario che rientrano nel mercato comune. Gli articoli da 101 a 109 disciplinano le norme sulla concorrenza nel mercato interno, vietando accordi tra imprese che siano restrittivi della concorrenza. I prodotti dell'allegato hanno una deroga rispetto a queste ultime norme.

Riguardo agli agricoltori, le strategie per migliorare la loro posizione sono molteplici, con il rafforzamento della cooperazione, tra agricoltori (orizzontale), tra attori della filiera (verticale) e con altre imprese (intersectoriale). Per quanto riguarda la cooperazione orizzontale, nel settore ortofrutticolo la PAC ha individuato nelle OP (Organizzazioni di produttori) i soggetti preposti a programmare, concentrare e qualificare l'offerta al fine di adeguarla alla domanda, favorendo in questo modo anche il miglioramento della posizione contrattuale dei produttori rispetto alla controparte costituita da grossisti, intermediari e dettaglio moderno. Visti i buoni risultati raggiunti dalle OP nell'ortofrutta – di cui oggi oltre metà del valore della produzione passa per il sistema organizzato – lo strumento è stato applicato anche agli altri settori. Anche nel settore ortofrutticolo, tuttavia, vi sono delle criticità, tra cui soprattutto, la discrasia tra l'importanza del Mezzogiorno nella produzione del settore e nel sistema organizzato: mentre alle regioni meridionali si deve il 59% del valore della produzione ortofrutticola e il 54% delle OP, soltanto il 32% del valore commercializzato dal sistema organizzato a livello nazionale deriva dalle regioni del Sud. Questo accade, in parte, perché nel Mezzogiorno una quota non marginale di produzione non passa per il sistema organizzato, in parte perché molte aziende agricole meridionali sono associate a OP del Centro-Nord, più grandi e più connesse ai sistemi logistici nazionali.

A questo strumento se ne affiancano altri di aggregazione verticale: le Organizzazioni Interprofessionali (OI), il cui obiettivo generale è quello di regolare e migliorare i rapporti interni alla filiera e i contratti.

Sul tema dei contratti, un esempio degli effetti positivi di rapporti di filiera più stretti, a fronte di una maggiore qualificazione dell'offerta di materia prima nazionale, riguarda la coltivazione del frumento duro, per la quale si registra un graduale aumento di contratti di coltivazione che prevedono la vendita diretta della granella al molino, con effettivi vantaggi in termini di redditività. Tali contratti prevedono una premialità di prezzo legata a determinati livelli qualitativi (stabiliti contrattualmente) e si stima che i maggiori ricavi superano gli aumenti dei costi variabili associati al rispetto degli standard previsti nei contratti stessi (Ismea, 2019)⁴⁸.

L'evoluzione della domanda finale ormai da anni suggerisce agli operatori il ricorso alla strategia della differenziazione di prodotto, ricorrendo a produzioni di qualità certificata, come biologico e IG, ma anche a certificazioni di provenienza della materia prima e a quelle dirette ad assicurare trasparenza nelle etichette. Va tuttavia evidenziato che rispondere alla domanda di consumatori sempre più esigenti in termini di qualità, attenzione alla salute e sostenibilità ambientale, oltre che alla ricerca del miglior rapporto prezzo-qualità, comporta maggiori costi, arricchimento del bagaglio di know-how, investimenti e attenzione nei processi di produzione e commercializzazione per gli operatori di tutta la filiera. Il Piano strategico per la PAC 2023-2027, dovrebbe supportare tutto questo con diversi strumenti e relative risorse, utilizzati in maniera complementare e coerente: investimenti, sviluppo della diversificazione e sostegno della cooperazione.

⁴⁸ Si tratta di uno strumento incentivato dal fondo grano duro, un regime di aiuto nazionale che fornisce un premio di massimo 100 euro/ettaro agli agricoltori che sottoscrivono un contratto di coltivazione di durata almeno triennale. L'aiuto si applica su un massimale di 50 ettari per azienda e prevede l'obbligo dell'utilizzo di semente certificata. Per approfondimenti cfr. DM 12 settembre 2022 (GU n.253 del 28 ottobre 2022) <https://www.gazzettaufficiale.it>

In questo contesto, assumono un'importanza sempre più rilevante il trasferimento delle informazioni dal consumatore al produttore agricolo e una maggiore cooperazione tra gli attori lungo la catena, garantendo anche l'adeguata remunerazione delle attività d'impresa in tutte le fasi. Inoltre, i produttori agricoli possono ricorrere alla diversificazione e in particolare a quelle attività secondarie che incorporano nella fase agricola

attività proprie di fasi successive, come la trasformazione in azienda o la vendita diretta. A supporto di queste strategie agiscono anche gli strumenti normativi orientati a migliorare il funzionamento delle catene del valore attraverso relazioni commerciali più eque e trasparenti, quali la Direttiva sulle pratiche sleali adottata dal Consiglio e dal Parlamento europeo ad aprile 2019 e recepita dal DL n. 198 dell'8 novembre 2021.





5.

OCCUPAZIONE, PRODUTTIVITÀ E INVESTIMENTI

In Italia gli occupati agricoli sono diminuiti tra il 2012 e il 2022, ma molto meno della media UE. Nell'industria alimentare l'occupazione è invece cresciuta (+8%), in contrasto con l'andamento complessivo del settore manifatturiero (-3,5%).

In agricoltura il calo del valore aggiunto reale è stato superiore a quello degli occupati, per cui si è ridotta la produttività del lavoro, in controtendenza con la media UE e rispetto all'industria alimentare e al resto dell'economia. Va meglio in termini monetari, dove in media un occupato agricolo in Italia nel 2022 ha prodotto un valore aggiunto superiore a quello medio dell'UE.

La produttività migliora grazie all'ammmodernamento delle aziende e all'innovazione. Su questo fronte vi sono segnali confortanti: dal 2015 al 2022 gli investimenti in agricoltura sono stati in costante aumento – a eccezione del 2020 – crescendo a un tasso quasi doppio rispetto all'intera economia.

All'aumento della propensione a investire si contrappone uno scarso accesso al credito, con una riduzione dello stock dei prestiti alle imprese agricole (-8,5% tra il 2012 e il 2022), mentre il credito all'industria alimentare è cresciuto del 6,2%.

895 mila gli occupati agricoli in Italia nel 2022 (-2,8% sul 2012, rispetto a -17,5% nell'UE)

485 mila gli occupati nell'industria alimentare nel 2022 (+8% sul 2012)

42 mila euro il valore aggiunto prodotto in media da un occupato in agricoltura (30 mila euro in UE)

63 mila euro il valore aggiunto prodotto in media da un occupato nell'industria alimentare (54 mila in UE)

+60,2% l'incremento degli investimenti dell'agricoltura italiana nel 2022 rispetto al 2015

5.1 L'OCCUPAZIONE

Il tasso di occupazione nazionale negli ultimi due anni è aumentato, con la percentuale di occupati tra i 20 e i 64 anni passata dal 62,6% del 2020 al 64,8% del 2022. Nonostante ciò, l'Italia è il fanalino di coda nell'UE per questo indicatore, superata nel 2022 anche dalla Grecia che si attesta al 66,3%. Circa 10 punti percentuali distanziano l'Italia dalla media ([tabella 5.1](#)), un divario che è ancora più alto per l'occupazione femminile, dove supera i 14 punti percentuali e dove l'indicatore segna il valore minimo, con il 54,1% nelle aree rurali (-26,6 punti rispetto alla Germania e -19,7 punti rispetto alla Francia).

In questo quadro non soddisfacente, sebbene in miglioramento, risulta particolarmente critica la situazione dell'occupazione giovanile, con più di un quinto dei giovani nella fascia tra 15 e 34 anni che rientrano nella categoria dei così detti NEET (non lavorano né studiano o ricevono formazio-

ne). Nonostante questo valore sia in netto calo negli ultimi anni (era il 27,4% nel 2014), è il peggiore nell'UE, dove la media si attesta al 12,8%.

Per quanto riguarda l'agricoltura, gli occupati diminuiscono nel decennio del 2,8%, contro un incremento per tutti i settori del 3,1%. In particolare, l'industria alimentare ha registrato un'importante e continua crescita occupazionale nel decennio (+8%), in controtendenza rispetto all'intero comparto industriale e ai suoi principali settori (manufatturiero -3,5% e tessile -12,7%).

Va anche evidenziato l'alto numero di lavoratori irregolari presente nell'agricoltura italiana, con un tasso di irregolarità che, secondo le stime dell'Istat, ha raggiunto nel 2020 il suo massimo storico, attestandosi al 24,4%, valore più che doppio rispetto al 12% del totale delle attività economiche. In questo ambito, l'agricoltura è seconda

Tabella 5.1 Tasso di occupazione complessivo e nelle aree rurali per genere in Italia e nell'UE (2022)*

Paese	Complessivo			Aree rurali		
	Totale	Maschi	Femmine	Totale	Maschi	Femmine
UE 27	74,6	80,0	69,3	74,8	80,6	68,8
Italia	64,8	74,7	55,0	64,7	74,9	54,1
Germania	80,7	84,6	76,8	84,2	87,6	80,7
Francia	74,0	77,0	71,2	76,1	78,5	73,8
Spagna	69,5	75,0	64,1	68,3	75,1	61,0

* Rapporto tra occupati e popolazione attiva per la fascia di età 20-64 anni, in percentuale.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

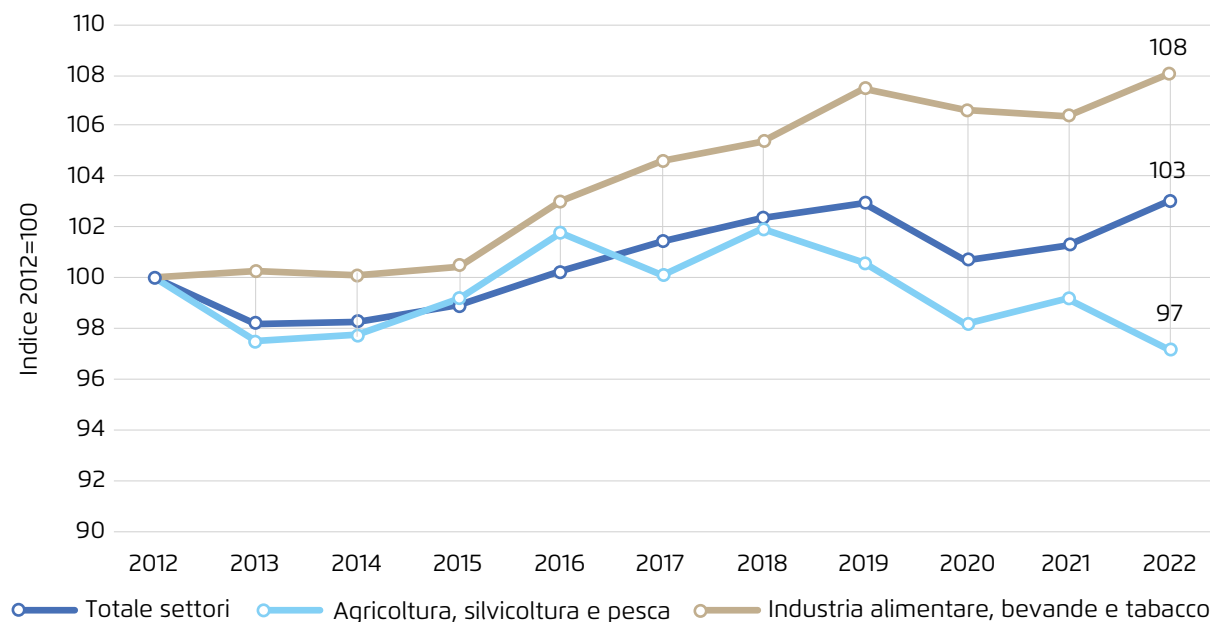
soltanto al "settore" delle famiglie, dove il tasso d'irregolarità del lavoro domestico di colf, badanti e baby-sitter raggiunge il 51,7%.

L'andamento degli occupati agricoli nel decennio può essere scomposto in due periodi: il primo, dal 2012 al 2018, contraddistinto da un incremento degli addetti e un sostanziale allineamento con le dinamiche occupazionali complessive; il secondo, dal 2018 al 2022, caratterizzato da una riduzione degli occupati agricoli, a fronte di una crescita in tutti gli altri settori.

Nel 2018 gli occupati agricoli avevano raggiunto il valore massimo di 939 mila unità (+2% sul 2012), con una dinamica solo di poco inferiore a quella dell'occupazione complessiva (+2,4% sul 2012). In questo stesso periodo, l'occupazione nel settore dell'industria alimentare è cresciuta ancora di più,

con un incremento del 5,4%, arrivando a 485 mila addetti (figura 5.1). Successivamente, tra il 2018 e il 2022, il numero di addetti nel settore primario si è ridotto di 44 mila unità (-4,7%) a fronte di una leggera crescita sia dell'occupazione complessiva (+0,7%) sia, più marcatamente, dell'industria alimentare (+2,5%), che ha confermato il suo trend positivo. Gli 895 mila occupati agricoli del 2022 sono il minimo storico dal 2012 e rappresentano il 3,5% degli occupati totali (erano il 3,8% nel 2016). L'agricoltura si caratterizza per l'andamento discontinuo del ciclo produttivo e ciò spiega, almeno in parte, il calo occupazionale del 2022, un'annata che, come si è visto nel capitolo 3, è stata particolarmente difficile, sia a causa della forte instabilità dei mercati internazionali delle materie prime e dei prodotti energetici, sia per la siccità che ha influito su molte colture (Istat, 2023b).

Figura 5.1 Occupati in Italia per macrosettore economico



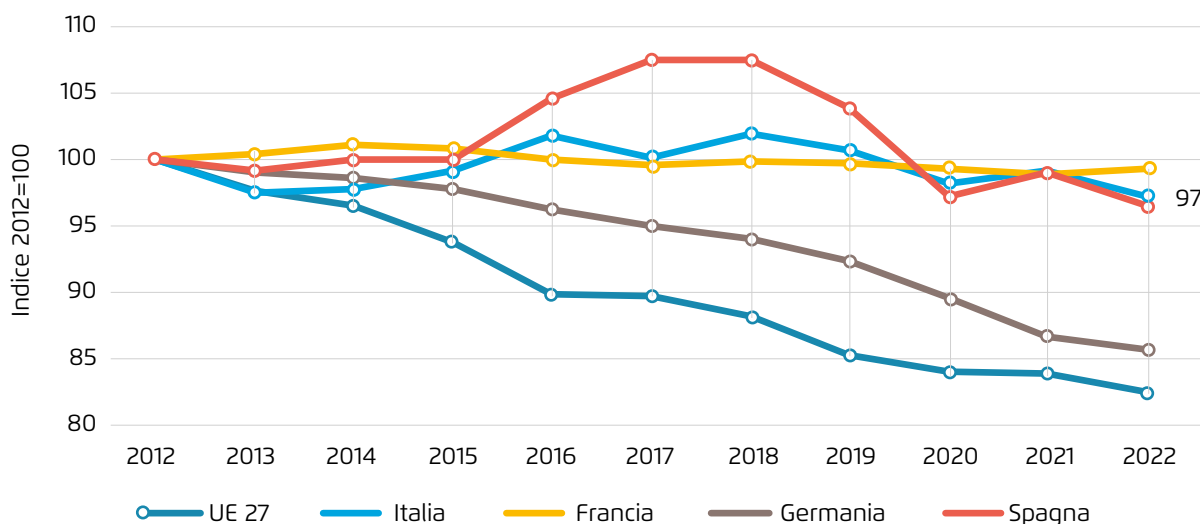
Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

Dal confronto europeo si può comunque notare che nell'ultimo decennio l'Italia, a fronte di una crescita complessiva degli occupati nell'intera economia inferiore a quella dell'UE e dei principali paesi membri, mostra una riduzione degli occupati agricoli decisamente più contenuta rispetto al forte declino di medio-lungo termine che si registra nel complesso dell'UE (figura 5.2). Come si è detto, la riduzione è stata del 2,8% (-25 mila unità) contro il -17,5% nell'UE. Solo la Francia ha fatto meglio (-0,7%) mentre la Spagna e soprattutto la Germania hanno registrato risultati peggiori (rispettivamente -3,4% e -14,2%). Nel periodo post-pandemico, in particolare, gli occupati agricoli in Italia si sono ridotti a un tasso leggermente superiore a quello degli anni precedenti (-3,4% nel 2022 rispetto al 2019), ma in linea con l'UE. Nello

stesso periodo la riduzione degli occupati agricoli in Germania e Spagna è stata più che doppia (rispettivamente -7,2% e -7%).

Il calo dell'occupazione agricola in Italia è completamente ascrivibile alla quota di indipendenti, storicamente più alta in agricoltura rispetto al resto dell'economia, che nell'ultimo decennio si è ridotta di 73 mila unità, pari al -14,9%. Al contrario l'occupazione dipendente nello stesso periodo è cresciuta di 47 mila unità, con un incremento del 10,8% che ha portato, a partire dal 2017, il numero dei dipendenti a sorpassare quello degli indipendenti. Nel periodo post-pandemico le dinamiche sono state analoghe, con un leggero incremento dei dipendenti (+11mila, +2,3%) e una decisa riduzione degli indipendenti (-43 mila, -9,3%).

Figura 5.2 Occupati in agricoltura nell'UE e in Italia

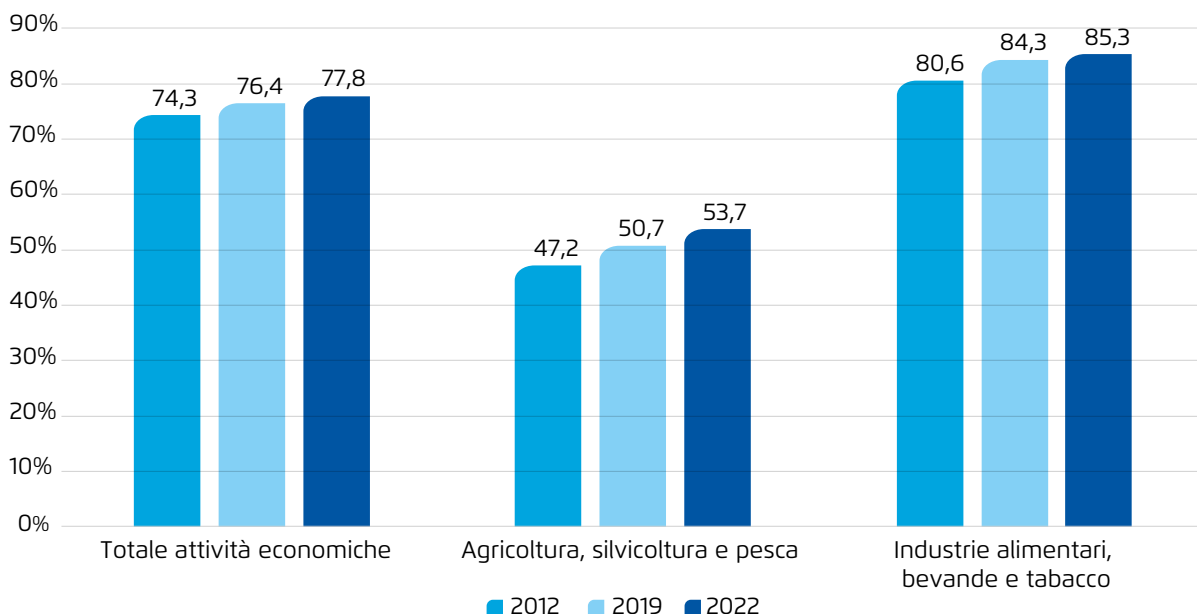


Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN)

Confrontando le dinamiche settoriali, nell'ultimo decennio gli occupati dipendenti sono cresciuti più in agricoltura che nella media dell'intera economia di circa tre punti percentuali, con la loro quota sul totale degli occupati agricoli passata dal 47% al 54% (figura 5.3). Nello stesso periodo la crescita dei dipendenti nell'industria alimentare è stata ancora più significativa (+14%), mentre gli occupati indipendenti si sono ridotti in misura maggiore rispetto al resto dell'economia. Nel 2022, in particolare, a fronte di un aumento degli occupati indipendenti dell'industria alimentare, si registra un calo nel settore agricolo, riconducibile a uno spostamento di parte della manodopera verso altri settori: ad esempio il settore delle

costruzioni che, dopo anni di stasi, ha registrato una notevole ripresa su spinta degli incentivi statali (+7% rispetto al 2021 e +15,3% rispetto al 2019) e ha attratto categorie di lavoratori agricoli classificati come indipendenti, come i coadiuvanti familiari. Inoltre, e più in generale, la riduzione nel medio-lungo periodo degli occupati indipendenti nel settore agricolo va messa in relazione con la fuoriuscita di piccole aziende familiari, dove l'occupazione è costituita quasi per intero dal conduttore e dai suoi familiari, ossia da lavoratori indipendenti, mentre l'andamento positivo dell'occupazione dipendente segnala un miglioramento nella strutturazione delle aziende più professionali, rispetto all'inizio del decennio.

Figura 5.3 Peso % degli occupati dipendenti sul totale degli occupati per macrosettore economico in Italia



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

5.2 LA PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO

L'andamento dell'occupazione e la qualità del capitale umano – intesa in termini di know-how, professionalità, formazione ed esperienza – hanno un'influenza sulla produttività del lavoro, una variabile determinante per la competitività, fornendo la misura della capacità delle imprese di produrre valore, dei miglioramenti realizzati sul fronte tecnologico e/o della qualità della produzione o dei servizi forniti, che si traducono in un aumento del valore aggiunto per unità di lavoro impiegato. Tra il 2012 e il 2022 la produttività del lavoro in termini reali è aumentata del 2,4% per l'economia in complesso e dell'1,6% per l'industria alimentare, mentre il settore agricolo registra una perdita cospicua, pari addirittura a cinque punti.

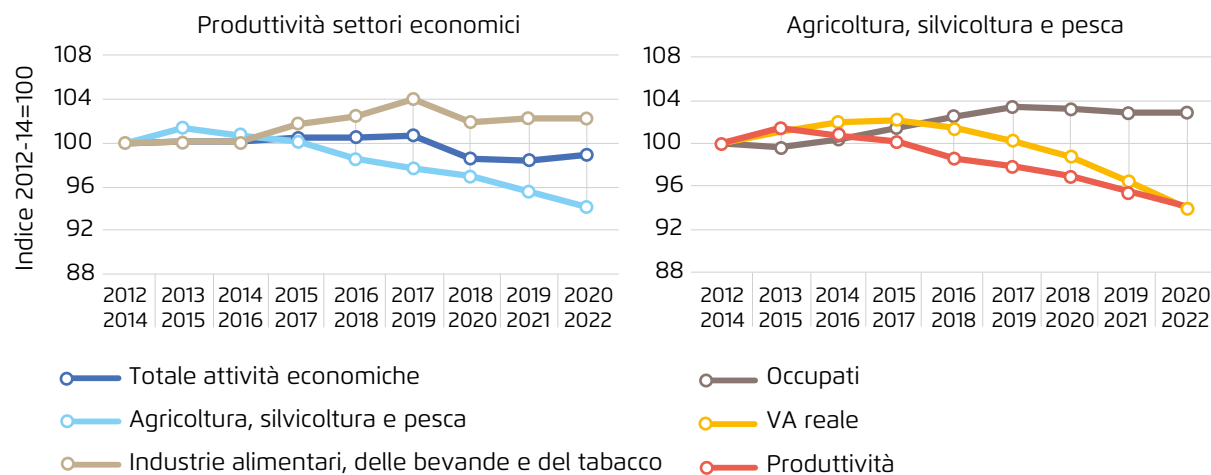
A causa delle oscillazioni annuali che caratterizzano il comparto agroalimentare, è preferibile valutare la dinamica della produttività su medie mobili triennali. Nel decennio, l'agricoltura mostra una costante riduzione del valore aggiunto per addetto a partire dal dato del triennio 2013-2015, mentre la dinamica dell'industria alimentare è nettamente migliore anche rispetto a quella del complesso dell'economia a partire dal 2015-2017, anche se il peggioramento del 2020 rallenta il trend di crescita (figura 5.4, grafico di sinistra).

La riduzione della produttività del settore agricolo, in particolare nella seconda metà del decennio, è frutto di una dinamica del numero degli occu-

pati sempre maggiore di quella del valore aggiunto in volume, sebbene dal triennio 2016-2018 entrambe le variabili mostrino un andamento decrescente (figura 5.4, grafico di destra). Al contrario, nell'industria alimentare il valore aggiunto a prezzi costanti ha avuto una crescita sempre superiore a quella degli occupati dal 2015-2017 in poi. Sui dati annuali fa eccezione solo l'anno del Covid, quando gli occupati nel settore sono diminuiti solo dello 0,7%, grazie alle forme di tutela dell'occupazione riconosciute durante la pandemia (cassa integrazione), mentre il valore aggiunto si riduceva nello stesso anno del 9%.

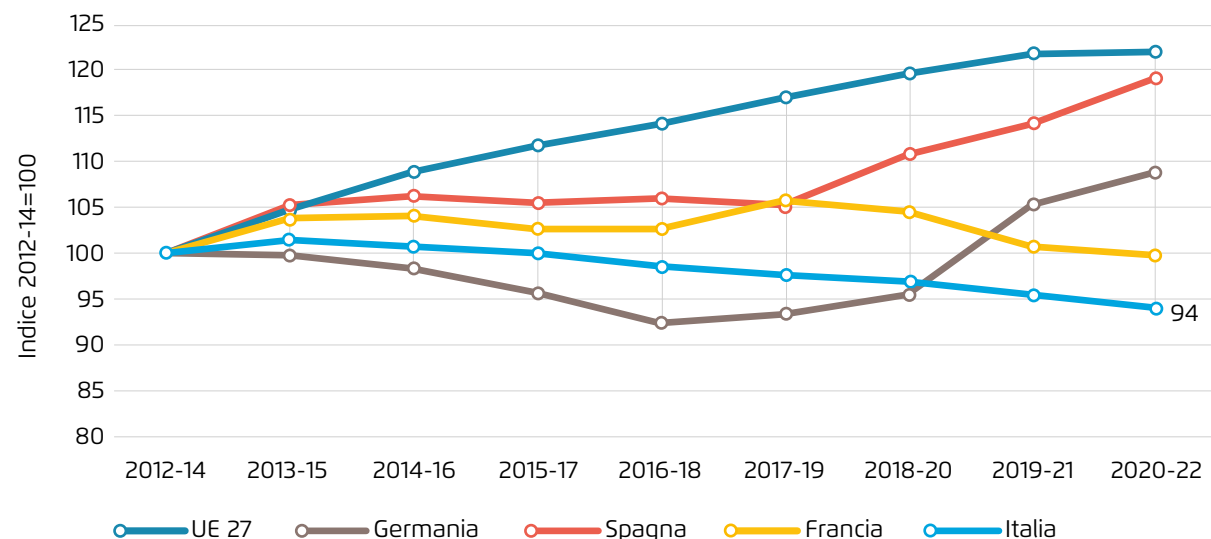
Nel confronto europeo, sempre considerando le medie triennali, il calo della produttività reale del lavoro in agricoltura riguarda anche la Francia, ma limitatamente all'ultimo quinquennio. Al contrario, la Spagna, dopo un periodo di stabilità fino al triennio 2017-19, ha seguito un trend di crescita che colloca la produttività del lavoro in agricoltura quasi 20 punti sopra del livello medio di inizio decennio (figura 5.5); nel caso della Germania la produttività agricola, dopo un andamento molto peggiore dell'Italia fino al triennio 2016-2018, mostra un netto recupero negli ultimi anni, portandosi sopra ai livelli dell'inizio del decennio di 9 punti: una dinamica tutta da attribuire alla crescita del valore aggiunto degli ultimi quattro anni, mentre la riduzione degli occupati in Germania è avvenuta a un ritmo simile a quello dell'Italia.

Figura 5.4 Produttività del lavoro per settori economici in Italia*



* Indici calcolati sulle medie mobili triennali del valore aggiunto a valori concatenati anno di riferimento 2015/numero di occupati.
Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

Figura 5.5 Produttività reale del lavoro dell'agricoltura, silvicoltura e pesca nell'UE, in Italia e nei paesi partner*



* Indice calcolato sulle medie triennali del valore aggiunto a valori costanti/occupati.
Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN)

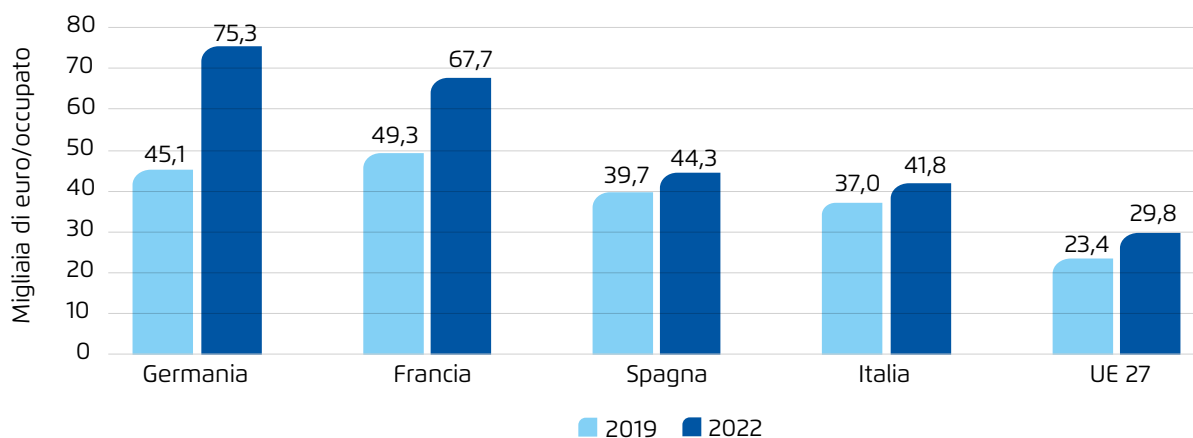
Utilizzando per calcolare la produttività del lavoro il valore aggiunto a prezzi correnti anziché a valori costanti, è possibile confrontare la ricchezza in termini monetari prodotta dal settore per ciascun lavoratore occupato, come misura della produttività economica, anziché fisica.

In termini assoluti, un addetto impiegato nel settore agricolo in Italia, nel 2022, ha prodotto un valore aggiunto di quasi 42 mila euro, a fronte di una media UE di 30 mila euro (figura 5.6). I tre partner superano tutti sia la media dell'UE sia la produttività dell'agricoltura italiana: il livello italiano è sopra la media UE del 40%, ma è ben maggiore per Francia, Germania, e in misura minore, Spagna. Al divario della produttività dell'agricoltura italiana rispetto a quella francese e tedesca contribuiscono una serie di elementi: la prevalenza di produzioni ad alta intensità di lavoro; una frammentazione strutturale che non consente la piena realizzazione delle potenzialità produttive

(cfr. capitolo 3); la difficoltà da parte delle aziende agricole – specie in alcuni settori e in alcune aree del Paese (Mezzogiorno) – di accrescere il proprio valore aggiunto cogliendo le opportunità di mercato, diversificando gli sbocchi attraverso le esportazioni e/o tramite l'integrazione di alcune fasi della filiera a valle (trasformazione, confezionamento e commercializzazione). Peraltro, il divario con Francia e Germania è ben più marcato nel settore agricolo rispetto al resto dell'economia, segno che i fattori appena elencati sono presenti soprattutto in agricoltura.

Riassumendo, da un lato la produttività del lavoro in agricoltura è in calo, in netta controtendenza rispetto alla media dell'UE; dall'altro lato, il valore generato per occupato è superiore alla media UE ma nettamente inferiore al valore della Germania e della Francia che hanno messo a segno in questi ultimi anni una crescita assai rilevante. Una possibile spiegazione, tutto som-

Figura 5.6 Produttività del lavoro dell'agricoltura, silvicoltura e pesca nell'UE, in Italia e nei paesi partner*



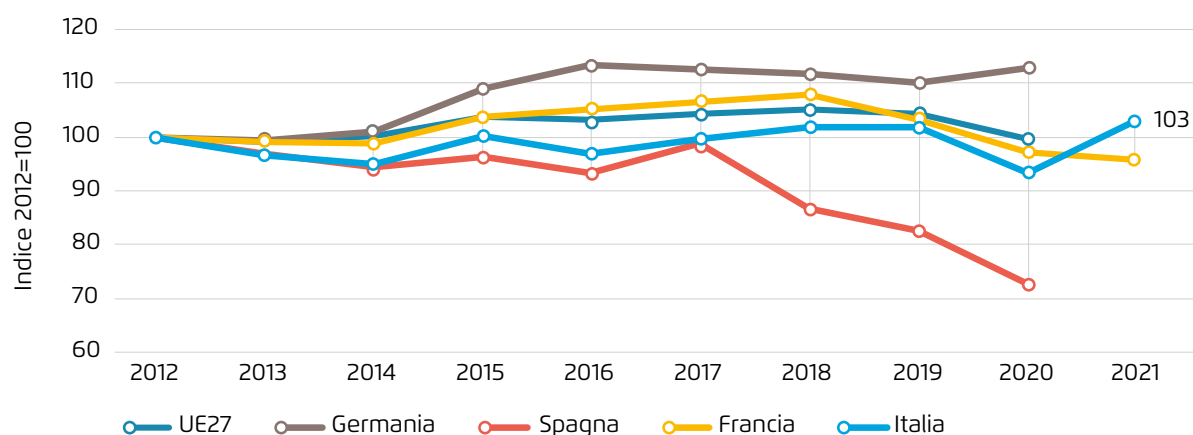
* Valore aggiunto a prezzi correnti/occupati.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN)

mato coerente col modello agricolo nazionale e con alcuni dei problemi strutturali delle principali filiere, potrebbe essere l'alta intensità di lavoro che caratterizza l'agricoltura italiana, dovuta in parte alle limitate dimensioni aziendali e in parte per problemi di giacitura delle aziende che non sempre permettono investimenti in meccanizzazione e automazione. Di contro, la presenza di limiti organizzativi delle filiere e, talvolta, la scarsa professionalizzazione della manodopera e confidenza col mercato da parte degli imprenditori agricoli, non consentono un'adeguata valorizzazione di questa specificità produttiva ad alto contenuto di lavoro e di *artigianalità* delle produzioni. Inoltre, è indubbio che negli ultimi anni, le conseguenze delle condizioni meteorologiche che si sono abbattute sulle diverse coltivazioni, hanno determinato grandi fluttuazioni del valore aggiunto prodotto e, conseguentemente, della manodopera stagionale utilizzata soprattutto in fase di raccolta.

Per quanto riguarda l'industria alimentare, i dati Eurostat non consentono confronti completi aggiornati al 2022, tuttavia possono essere fatte alcune considerazioni sulle dinamiche di medio-lungo periodo. In primo luogo, spicca la tendenza negativa della produttività del lavoro misurata in termini reali dell'industria alimentare spagnola a partire dal 2018 e fino al 2020, ultimo anno disponibile per questo paese; la Germania è, invece, il paese che ha registrato la maggiore crescita della produttività, anche se dopo lo scatto avvenuto negli anni 2015 e 2016, ha avuto un andamento abbastanza piatto fino al 2019, facendo un ulteriore progresso nel 2020. La Francia, dopo il trend positivo fino al 2018, ha subito una flessione della produttività del lavoro fino al 2021; l'Italia, infine, ha seguito un buon andamento dal 2016 al 2019, una forte caduta nel 2020, ma una rilevante ripresa nel 2021 (figura 5.7).

Figura 5.7 Produttività reale del lavoro dell'industria alimentare, delle bevande e del tabacco nell'UE, in Italia e nei paesi partner*



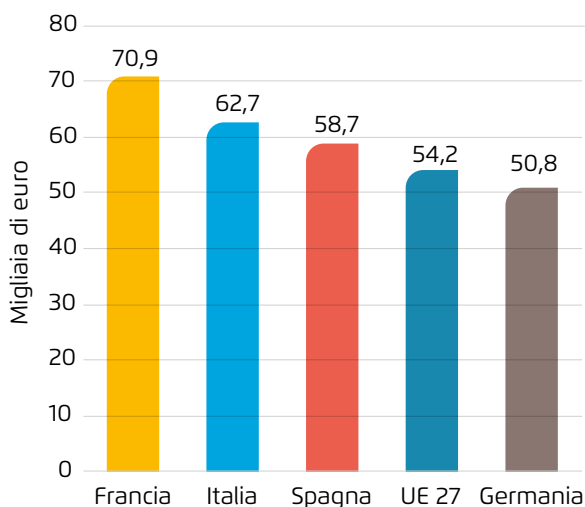
* Valore aggiunto a valori concatenati anno di riferimento 2015/occupati.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN)

Il confronto della produttività del lavoro dell'industria alimentare a valori correnti dei quattro partner esalta la posizione della Francia, che con quasi 71 mila euro di valore aggiunto per addetto nel 2019, si colloca al 31% sopra il livello medio dell'UE, seguita dall'Italia, con 63 mila euro (+16% rispetto alla media) e dalla Spagna con 59 mila euro (+8%); la Germania, al contrario, nel 2019 si attestava a 51 mila euro, accusando un divario negativo di sei punti rispetto alla media europea (figura 5.8).

Il valore elevato della produttività dell'industria francese è guidato dall'industria del vino, nella quale il valore aggiunto per occupato è ben superiore in confronto al settore corrispondente in Italia; dai dati SBS di Eurostat risulta infatti che nel 2019 la produttività a valori correnti del vino⁴⁹ era di oltre 164 mila euro in Francia e di 86 mila euro in Italia. Molto più basso è il divario nel settore alimentare nel complesso (escluse le bevande), con 57,5 mila euro in Francia e 55 mila in Italia. Nello specifico c'è un divario (sempre con la Francia meglio dell'Italia, ma non troppo ampio) nel settore lattiero-caseario (73,8 vs 69,2) e nei prodotti da forno (41,1 vs 35,4).

Figura 5.8 Produttività del lavoro dell'industria alimentare, delle bevande e del tabacco nell'UE, in Italia e nei paesi partner (2019)*



* Valore aggiunto prezzi correnti/occupati.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN)

5.3 GLI INVESTIMENTI

Uno dei principali ingredienti per la crescita della produttività è costituito dagli investimenti, anche se si traducono in variazioni della produttività con un certo ritardo temporale. Gli investimenti per la formazione di capitale fisso in Italia nell'ultimo decennio hanno avuto una dinamica positiva per tutti i settori (+24,6%) e più ancora per l'agricoltu-

ra (+32,6%) il cui andamento era stato, tuttavia, inferiore rispetto al resto dell'economia fino al 2016 (figura 5.9). In particolare, a partire dal 2015, con l'uscita dalla crisi finanziaria e il miglioramento del quadro macroeconomico, e con la partenza dei fondi strutturali europei della programmazione 2014-2020, gli investimenti del totale delle attività

⁴⁹ Il settore vino nell'industria è costituito da imprese che producono vino prevalentemente da uve di terzi; quelle che producono vino prevalentemente con uve proprie invece sono considerate nel settore agricolo.

economiche sono aumentati del 33,9% e quelli del settore agricolo quasi del doppio (+60,2%).

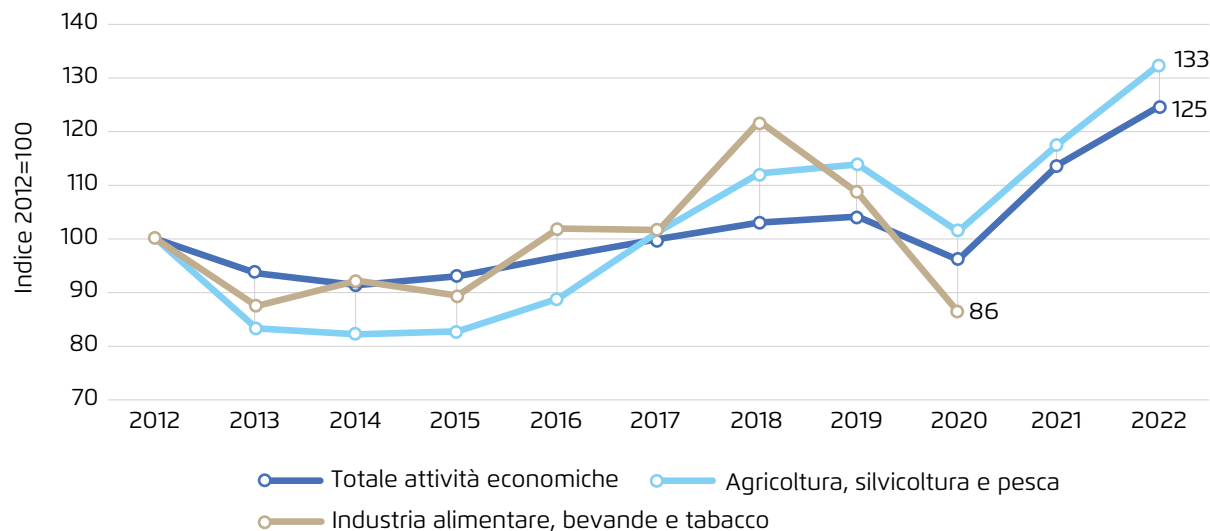
Nel 2022, il valore degli investimenti fissi lordi a prezzi correnti del settore primario è arrivato a quota 12,8 miliardi di euro, il 3% di quelli del complesso dell'economia. Su tale dinamica hanno avuto un ruolo positivo i Programmi di sviluppo rurale regionali della programmazione 2007-2013 e della 2014-2020 che, nonostante un lento avvio, hanno rappresentato un'importante fonte di sostegno agli investimenti. Anche il Piano Strategico Nazionale della PAC 2023-27 prevede una spesa pubblica programmata di oltre 4 miliardi per il sostegno agli investimenti a valere sullo sviluppo rurale; in particolare, circa 1,8 miliardi di euro saranno destinati agli investimenti produttivi per rafforzare la competitività delle aziende agricole e oltre un miliardo a quelli finalizzati alla trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli e alla diversificazione in attività extra-agricole (agriturismo, fattorie didattiche e sociali, ecc.); cfr. PSP 2023-2027 dell'Italia (2022).

Anche il Piano Nazionale Ripresa e Resilienza (PNRR), adottato in coerenza con il programma europeo *Next Generation EU*, prevede la disponibilità di ingenti risorse finalizzate al sostegno degli investimenti nel settore agroalimentare italiano, con particolare attenzione agli aspetti connessi ad ambiente e clima e alla transizione digitale. Tra le voci principali, quelle relative allo sviluppo della produzione di energie da fonti rinnovabili, da realizzare sia attraverso il "Parco agrisolare" (M2C1-I.2.2 con dotazione di 1,5 miliardi di euro) che mediante lo sviluppo del biometano (M2C2-I.1.4 con dotazione di 1,9 miliardi di euro). Una specifica misura (M2C1-I.2.1 con dotazione di 800 milioni di euro⁵⁰) punta poi a ridurre l'ineffi-

cienza del settore logistico, che ha un notevole impatto negativo anche sull'agricoltura, incoraggiando l'utilizzo di veicoli elettrici e promuovendo la digitalizzazione.

Sarà dunque importante monitorare l'andamento dell'attuazione dei citati interventi del PSP 2023-27 e l'effettivo utilizzo delle risorse del PNRR che, congiuntamente, sembrerebbero in grado di garantire un importante sostegno agli investimenti nel settore primario italiano per i prossimi anni, anche se nel breve termine occorre prestare attenzione anche alle condizioni di credito più rigide del passato, a causa della politica di contrasto all'inflazione, che potrebbero rappresentare un fattore di freno agli investimenti (cfr. [capitolo 1](#) e [paragrafo 5.4](#)). Da un'indagine svolta presso il panel dell'agricoltura Ismea è emerso che ben il 29% degli agricoltori intervistati ha in programma di investire nel corso del 2023: è questa la quota più elevata dal 2015, anno in cui è stata avviata l'indagine annuale sugli investimenti, quando circa un quinto degli intervistati aveva manifestato l'intenzione di investire. L'incidenza delle imprese che hanno in programma investimenti nel 2023 è più elevata se ci si concentra soltanto sui giovani agricoltori (38%), sulle imprese con una dimensione superiore ai 50 ettari (39%) e su quelle con fatturato al di sopra dei 500 mila euro (41%). Un discorso a parte va fatto per l'industria alimentare che, fino al 2018, evidenziava risultati eccellenti in termini di formazione di capitale fisso (+21,8% sul 2012) ma che, con la pandemia, ha visto il valore degli investimenti ridursi del 20,4% nel 2020 rispetto al 2018, mentre non sono ancora disponibili i dati settoriali che consentano di valutare l'entità del successivo recupero nel biennio 2021 e 2022.

50 Alla misura M2C1-I.2.1 sono destinati anche 1,2 miliardi di euro di risorse del fondo complementare del PNRR finalizzati al finanziamento dei "Contratti di filiera e distrettuali per i settori agroalimentare, della pesca e dell'acquacoltura, della silvicoltura, della floricoltura e del vivaismo".

Figura 5.9 Investimenti fissi lordi reali in Italia*

* Valori concatenati anno di riferimento 2015.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

Guardando, invece, ai dati complessivi sembrerebbe che la pandemia abbia influito relativamente poco sulla tendenza all'aumento degli investimenti fissi nel nostro Paese, con valori che già nel 2021 risultavano superiori a quelli del 2019. Nell'ultimo triennio, nonostante la flessione del 2020, gli investimenti per tutta l'economia sono infatti cresciuti del 19,5% e quelli agricoli del 16,5% rispetto al 2019.

La vitalità degli investimenti nel settore agricolo italiano immediatamente dopo la pandemia è confermata dal numero record di immatricolazioni registrato nel 2021 per le macchine agricole⁵¹, che è una delle principali tipologie d'investimento (+24% sul 2019 e +30% sul 2020), e dal fatto che nel 2022, nonostante la difficile annata agraria e i

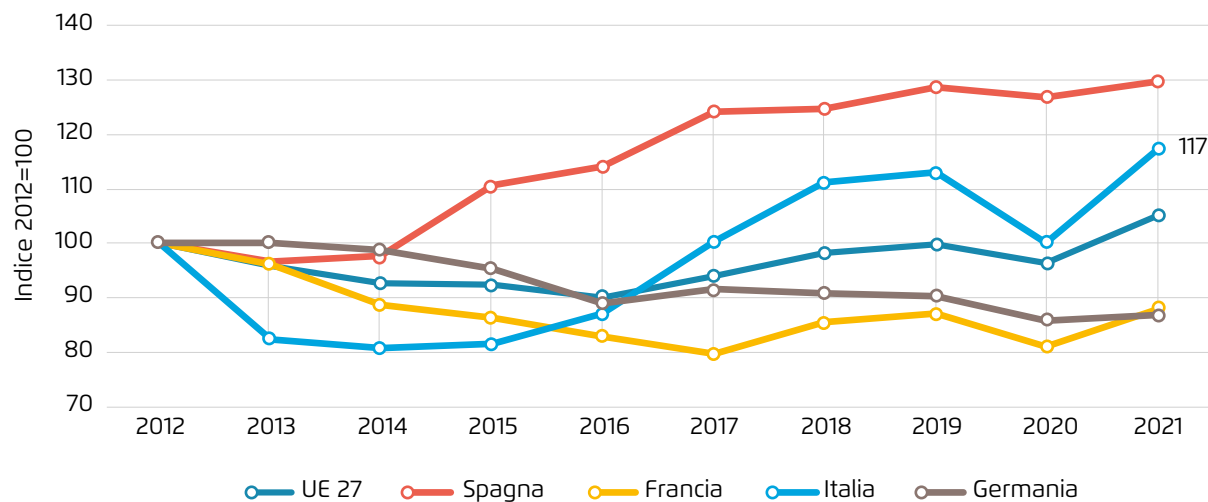
timori connessi allo scenario internazionale, sia il numero di immatricolazioni che le carte di circolazione rilasciate dalla Motorizzazione Civile⁵² risultino superiori al 2019.

Sull'andamento positivo delle immatricolazioni a partire dal 2021 ha certamente influito positivamente la possibilità di beneficiare di un credito di imposta sugli investimenti in macchine agricole e in particolare per quelle rientranti nei così detti "beni 4.0".

Il raffronto europeo su base decennale mostra un andamento sensibilmente migliore in Italia rispetto alla media UE (+17,3% contro +5,1%), con la Spagna che mette a segno una crescita maggiore mentre Francia e Germania registrano addirittura un calo (figura 5.10). Il saldo del biennio 2020-2021

51 Oltre il 90% sono trattori e rimorchi.

52 Per trattori, mietitrebbiatrici, trattrici con pianale, rimorchi e sollevatori telescopici.

Figura 5.10 Investimenti fissi lordi dell'agricoltura nell'UE, in Italia e nei paesi partner

* Valori concatenati anno di riferimento 2015.

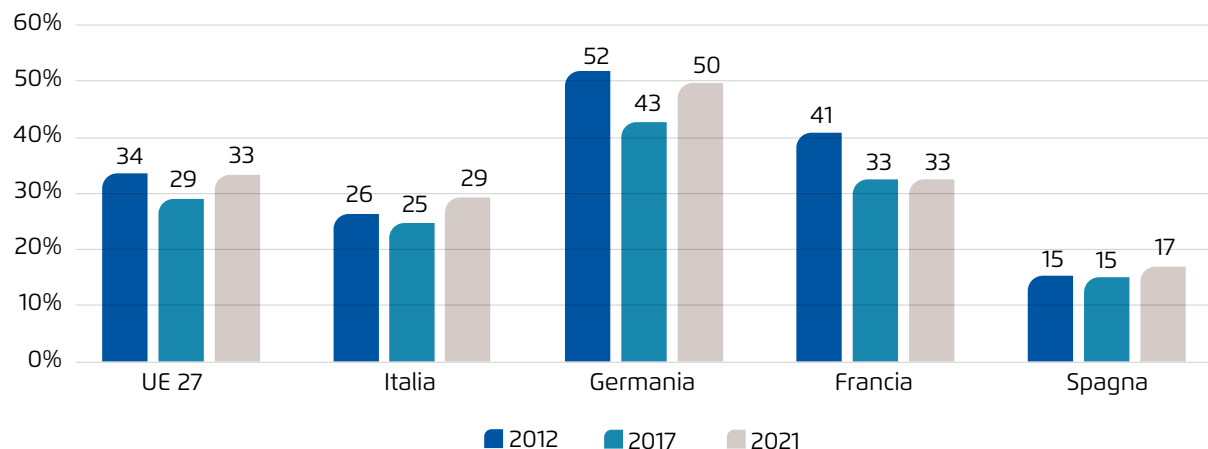
Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

è di poco migliore per l'UE rispetto all'Italia (+5,2% contro +3,9%), soprattutto a causa della maggiore riduzione che si è avuta nel nostro Paese durante il primo anno del Covid-19, cui ha però fatto seguito un importante rimbalzo nel 2021.

In coerenza al buon andamento degli investimenti, la propensione a investire, cioè la loro incidenza a valori correnti sul valore aggiunto, è salita in Italia nel 2021 al 29%, un livello che non veniva raggiunto dal 2011. Il raffronto su base decennale evidenzia una crescita della propensione ad investire del settore agricolo italiano in controtendenza rispetto alla dinamica dell'UE, nel cui ambito essa cresce solo in Spagna mentre si riduce in Germania e Francia (figura 5.11).

Infine, l'innovazione è un fattore determinante per lo sviluppo dell'agricoltura e dei comparti ad essa collegati e una quota sostanziale della crescita della produttività agricola negli ultimi cinquant'an-

ni è stata generata proprio dagli investimenti innovativi e in ricerca e sviluppo (Istat, 2022a). Per la prima volta l'innovazione è stata inserita dall'Istat nel questionario del settimo Censimento generale dell'agricoltura, distinguendo tra innovazione di prodotto/servizio, di processo e di marketing. Ne è emerso che, nel triennio 2018-2020, l'11% dell'universo delle aziende agricole italiane ha effettuato investimenti volti a innovare una o più fasi o tecniche della produzione. Tra le aziende che innovano, gli investimenti si concentrano soprattutto nella meccanizzazione (55,6%) e nella fase di impianto e semina (23,2%) mentre risultano ancora poco diffuse le innovazioni della struttura organizzativa (7,6%) e commerciale (5,5%), che presupporrebbero anche una riorganizzazione del personale. La dimensione aziendale incide molto in termini di propensione ad innovare, con le aziende più grandi che, potendo contare su maggiori disponibilità, investono maggiormente.

Figura 5.11 Peso % degli investimenti fissi lordi sul valore aggiunto dell'agricoltura nell'UE, in Italia e nei paesi partner

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat

Le innovazioni in agricoltura sono comunque un fenomeno sistemico in grande crescita, come dimostrato da un'indagine dell'Ismea del 2022 presso 859 aziende agricole, delle quali il 72% ha dichiarato di aver realizzato investimenti innovativi nel quinquennio 2017-2021.

La propensione all'innovazione risulta maggiore nelle aziende guidate da giovani (81% nelle aziende con conduttore di età fino a 40 anni, rispetto al 70% delle aziende con conduttore over 40) e gli investimenti si concentrano soprattutto negli ambiti dell'innovazione di prodotto-processo (38% degli intervistati) e tecnologico (37% degli intervistati), mentre quelli in innovazioni gestionali e organizzative si fermano al 22%. Le aziende che hanno innovato negli ultimi cinque anni dichiarano un elevato grado di soddisfazione rispetto all'investimento effettuato (70%). Peraltro, nonostante l'incertezza dello scenario economi-

co e geopolitico al momento della rilevazione, il 78% delle aziende si è dichiarato pronto a investire in innovazione nel quinquennio seguente (Ismea-RRN, 2022b).

Sempre restando nel campo dell'innovazione, un recente studio del Centro Studi Guglielmo Tagliacarne mostra che le imprese agricole sembrano intenzionate a recuperare il ritardo sul fronte della transizione digitale. Il 23% delle aziende del settore starebbe adottando o intende adottare innovazioni assimilabili alle cosiddette tecnologie 4.0 tra il 2022 e il 2024, contro il 4% del triennio 2017-2019 e il successivo balzo al 20% nel biennio dell'emergenza pandemica⁵³. Il PNRR potrebbe essere un'opportunità da cogliere, tuttavia il 69% delle aziende del settore dichiara di non volere o di non potere accedere a queste risorse (Tagliacarne-Unioncamere, 2023).

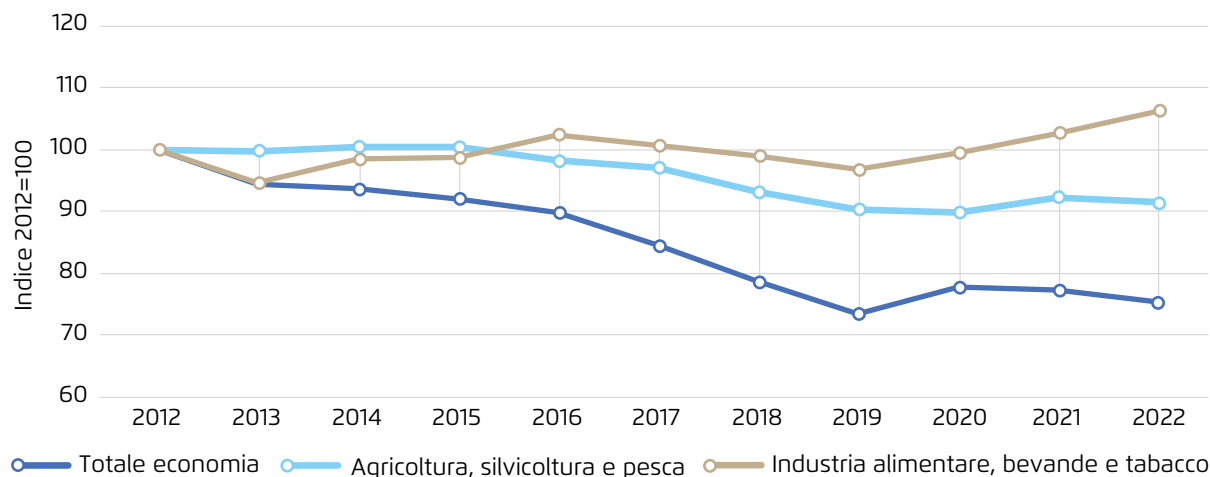
⁵³ La cosiddetta "agricoltura 4.0", non sempre definita in modo preciso e univoco, presuppone l'evoluzione dell'agricoltura di precisione verso un'agricoltura digitale basata su automazione e interconnessione. Tale approccio prevede l'adozione di innovazioni o standard di ultima generazione, oltre all'integrazione e l'analisi dei dati, anche in tempo reale, che provengono direttamente dai luoghi di coltura o allevamento grazie a sensori, droni e altre fonti. Solo a titolo esemplificativo, si possono elencare in tale ambito tecnologie quali la Blockchain, i servizi ICT in cloud accessibili on-demand e in modalità self-service tramite Internet (come l'agrometeorologia), l'IoT (Internet of Things) e l'utilizzo dei Big Data e dell'intelligenza artificiale.

5.4 IL CREDITO

Malgrado la tendenza positiva degli ultimi anni, una delle principali barriere agli investimenti è la difficoltà di accesso al credito, soprattutto per le imprese micro, piccole e medie. In Italia, l'analisi del credito bancario restituisce un quadro di sensibile ridimensionamento dello stock dei prestiti alle imprese per il totale delle attività economiche (-24,7% su base decennale e -2,5% nell'ultimo anno) e, seppure in maniera inferiore, anche di quelli concessi alle aziende agricole (-8,5% nell'ultimo decennio e -0,7% su base annua), arrivati a 40,4 miliardi di euro a fine del 2022. In controtendenza, il credito al settore dell'industria alimentare è cresciuto del 6,2% dal 2012 al 2022 e del 3,5% nell'ultimo anno (figura 5.12), portandosi a 33,7 miliardi di euro a dicembre 2022.

Il sostegno pubblico concesso all'agricoltura e, in parte, alla fase di trasformazione fa sì che l'importanza dell'agroalimentare sulle consistenze totali di prestiti superi notevolmente quella che lo stesso comparto ha sull'economia del Paese: nel caso dell'agricoltura si tratta del 5,6% sui prestiti totali, contro il 2,2% di peso in termini di valore aggiunto, nel caso della fase industriale rispettivamente il 4,7% contro l'1,6%. Peraltro, l'incidenza sul credito totale di entrambi i settori è cresciuta progressivamente nel decennio, nel quadro di una dinamica fortemente depressiva dei prestiti concessi al resto dell'economia, in particolare alle famiglie.

Figura 5.12 Peso % degli investimenti fissi lordi sul valore aggiunto dell'agricoltura nell'UE, in Italia e nei paesi partner



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat e Banca d'Italia

Anche l'ammontare di credito agricolo a medio e lungo termine, destinato a finanziare gli investimenti fissi per beni di lunga durata e con ammortamento pluriennale, nel 2022 si è ridotto del 38,2% su base decennale e del 6,8% su base annua. Nello specifico la riduzione ha riguardato maggiormente la componente dei prestiti per costruzioni e fabbricati (-63,7% sul 2012 e -15% sul 2021) e quella per macchine, attrezzature e prodotti vari (-25,1% sul 2012 e -5% sul 2021), mentre i prestiti per l'acquisto di immobili rurali e quindi anche di terreni solitamente di ammontare maggiore, restano pressoché stabili (figura 5.13).

La propensione al credito da parte delle imprese agricole cresce all'aumentare delle dimensioni aziendali, in termini di superficie, ma soprattutto di fatturato. Da un'indagine che l'Ismea effettua ogni anno presso le imprese del proprio panel, emerge che nel corso del 2022 solo un quarto degli agricoltori si è rivolto al sistema creditizio (tabella 5.2). Più nel dettaglio, ad andare in banca

è stato il 39% delle imprese con una superficie superiore a 50 ettari, contro il 20% di quelle più piccole; se si guarda alla dimensione economica, ha fatto richiesta di finanziamento il 43% delle

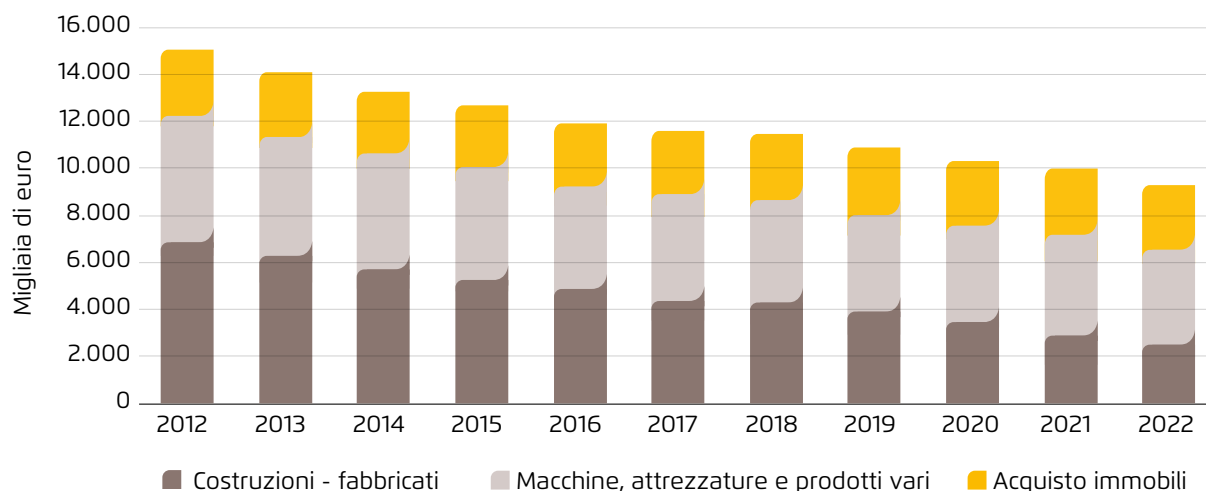
Tabella 5.2

Quota % di imprese agricole italiane che ha chiesto un finanziamento al sistema creditizio per classe di età, fatturato e SAU (2022)

Gruppo		Quota che si è rivolta alle banche
Panel Agricoltura		25,0
Età	<41 anni	28,0
	>41 anni	24,0
Fatturato	> 500 mila euro	43,0
	50-500 mila euro	29,0
	< 50 mila euro	14,0
SAU	>50 ettari	39,0
	<50 ettari	20,0

Fonte: Panel Ismea

Figura 5.13 Prestiti a medio-lungo termine alle aziende agricole italiane



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Banca d'Italia

imprese con fatturato superiore a 500 mila euro, il 29% di quelle con un fatturato tra 50 mila euro e 500 mila euro e soltanto il 14% di quelle con fatturato inferiore ai 50 mila euro. I giovani agricoltori si dimostrano leggermente più avvezzi al sistema creditizio, rispetto ai colleghi più anziani: ad aver chiesto un finanziamento è stato il 28% dei primi, contro il 24% dei secondi.

Nel settore agricolo l'autofinanziamento è ancora una fonte importante per gli investimenti aziendali. Sempre dalla stessa fonte è emerso che nel complesso il 22% delle aziende agricole attuerà investimenti nel corso del 2023 usando risorse proprie, il 13% ricorrerà al finanziamento presso istituti di credito, solo il 3% si avvarrà di una combinazione di queste due fonti. Vi è poi il 21% che punta a usare esclusivamente risorse pubbliche, il 12% che intende avvalersi di risorse pubbliche combinate con richieste di finanziamenti a banche, il 14% che intende usare risorse proprie e risorse pubbliche, il 7% una combinazione di tutte e tre le fonti finanziarie, mentre l'8% ancora non ha deciso come reperirà le risorse necessarie. Il ricorso all'autofinanziamento scende nel caso dei giovani agricoltori (15%), nel caso delle imprese

più grandi di 50 ettari (18%), ma soprattutto in quelle con un fatturato superiore ai 500 mila euro annui (13%). Il fatto che un quinto degli intervistati intenda avvalersi esclusivamente del sostegno pubblico evidenzia che molti agricoltori utilizzano anche per finanziare gli investimenti risorse degli interventi strutturali, come il premio di primo insediamento per i giovani agricoltori, ma anche i premi che annualmente ricevono come sostegno al reddito dalla PAC. Altre risorse strutturali dello sviluppo rurale, come quelle a supporto degli investimenti o della diversificazione, invece, prevedono sempre un cofinanziamento pubblico (con fondi UE e nazionali) parziale della spesa sostenuta dal beneficiario, più alto per i giovani, per le imprese delle regioni meno sviluppate, o in aree svantaggiate. In questo caso l'azienda deve integrare con risorse proprie o con richiesta di credito. Queste considerazioni, unite all'elevata incidenza dell'autofinanziamento, suggeriscono quanto ancora sia rilevante la presenza di aziende sottocapitalizzate, nelle quali c'è spesso commistione tra il capitale dell'impresa e quello dell'imprenditore e dove la gestione corrente si confonde con quella pluriennale.



6.

COMMERCIO ESTERO E COMPETITIVITÀ INTERNAZIONALE

Nell'ultimo decennio il commercio agroalimentare mondiale è cresciuto e, così come in Italia, il peso delle esportazioni agroalimentari sul totale è aumentato. La quota italiana sulle esportazioni agroalimentari mondiali è aumentata ma resta inferiore a quelle di Germania e Francia, che sono diminuite nel decennio.

Tutti gli indicatori di apertura indicano la Germania come il paese più integrato nelle catene globali del valore dei quattro partner dell'UE analizzati; l'Italia è al terzo posto per propensione a esportare e al secondo per propensione a importare.

L'Italia copre circa il 10% dell'export agroalimentare dell'UE, meno di Germania e Francia. La Francia – a parte i vini – è orientata 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 e carni suine.

Gli accordi commerciali continuano ad essere importanti, anche per consolidare la tutela dei prodotti a indicazione geografica e per contribuire a fronteggiare il fenomeno dell'*Italian sounding*.

61 miliardi di euro

l'export agroalimentare italiano nel 2022 (pari al 10% dell'export totale nazionale, era 8% nel 2012)

7,6% il suo tasso medio di crescita nel decennio (5,6% quello mondiale)

3,4% la quota dell'Italia sull'export agroalimentare mondiale nel 2022 (era 2,8% nel 2012)

2.900 Km la distanza media percorsa dalle esportazioni italiane; più lontano vanno olio evo, vini e spumanti

10,7 miliardi di euro il valore delle esportazioni dei prodotti IG stimato nel 2021 (21% delle esportazioni totali agroalimentari)

6.1 L'AGROALIMENTARE NEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

Nel periodo 2012-2022 le esportazioni mondiali di tutte le merci hanno mostrato un aumento significativo (+4,8% medio annuo), interrotto temporaneamente con lo scoppio della pandemia da Covid-19. Grazie a un aumento medio annuo pari al 5,6%, la quota dei prodotti agroalimentari sulle esportazioni totali è passata dal 7,8% nel 2012 all'8,4% nel 2022, segnando il valore più alto nel 2020 (9,3%), proprio durante la pandemia. Nell'ultimo biennio le esportazioni agroalimentari hanno confermato una dinamica notevolmente espansiva registrando, dopo il +0,4% del 2020, un aumento del 13% nel 2021 e addirittura del 20% nel 2022, anche se queste ultime due variazioni sono state sostenute dagli aumenti dei prezzi, soprattutto di quelli delle commodity agroalimentari. È bene sottolineare che, nel decennio, l'incidenza dell'agroalimentare è aumentata sia per l'aumento del valore degli scambi di prodotti a maggior valore aggiunto (vino, formaggi stagionati, frutta, ecc.), con prezzi all'export tendenzialmente crescenti, sia per la dinamica positiva dei volumi esportati dei prodotti agricoli e dei prodotti trasformati di base, giacché l'indice FAO dei prezzi internazionali delle materie prime agricole è cresciuto appena dello 0,3% medio annuo tra il 2012 e il 2020. Questa tendenza stabile dei prezzi internazionali si interrompe bruscamente nel 2021, con la vera e propria impennata dei prezzi agricoli di cui si è parlato nei precedenti capitoli.

La classifica mondiale dei principali esportatori agroalimentari nel 2022 conferma il primato degli Stati Uniti, con una quota del 9,5% e quasi 184 miliardi di euro di esportazioni in valore, in au-

mento del 23,7% sull'anno precedente; tra i primi dieci esportatori, meglio ancora hanno fatto Brasile (+53% rispetto al 2021), Cina (+31,3%) e Italia (+25%). Considerata nel suo complesso, tuttavia, l'UE è di gran lunga l'area geografica leader nell'esportazione di prodotti agroalimentari, con 690 miliardi di euro, pari al 36% del totale e quasi quattro volte il valore esportato dagli USA. Negli ultimi cinque anni le esportazioni agroalimentari dell'UE sono cresciute a un tasso medio annuo simile a quello del commercio mondiale (intorno al 9%), con un incremento molto maggiore – intorno al 17% – da parte di Romania e Bulgaria.

Gli andamenti delle esportazioni sono governati dalla domanda mondiale e dalla sua distribuzione tra i principali importatori, che negli ultimi vent'anni hanno visto emergere nuovi protagonisti. Nel 2022 i maggiori importatori di prodotti agroalimentari sono, in ordine d'importanza: Stati Uniti, Cina, Germania e Paesi Bassi, che insieme coprono il 32% della domanda totale d'importazioni. L'UE detiene il primato anche sul fronte delle importazioni agroalimentari mondiali, con quasi 650 miliardi di euro di merci acquistate, pari a un terzo degli scambi mondiali (e a circa il triplo del valore dell'import agroalimentare statunitense). Nel quinquennio 2018-22 Stati Uniti e Cina hanno visto crescere le loro importazioni agroalimentari a tassi superiori alla media globale (+9,6%), con variazioni medie annue pari, rispettivamente, al +13% e al +19%. Tra i primi dieci paesi importatori, che insieme coprono oltre la metà delle importazioni mondiali agroalimentari (52% nel 2022), la crescita media annua più rilevante tra il 2018 e

il 2022 è stata quella di Italia e Canada (+11%) e Spagna (+10%).

Negli ultimi anni è cambiata anche la composizione delle importazioni mondiali in valore. Prima del 2012, il commercio mondiale di prodotti agroalimentari era dominato dalle commodity; in seguito, hanno guadagnato terreno prodotti più differenziati quali vino, frutta, carne, derivati dei cereali, preparazioni alimentari. Tra il 2020 e il 2022, anche per effetto della pandemia e dei fattori geopolitici prima richiamati, si ristabilisce il primato delle materie prime e semilavorati, complice anche l'aumento dei loro prezzi. In

questo contesto, nel 2022 primeggiano i cereali, con flussi in valore pari a 172 miliardi di euro, spodestando frutta e carne che fino al 2020 occupavano i primi due posti. Un risultato, come si è detto, da attribuire soprattutto alla crescita dei prezzi, segnalato dall'aumento del flusso in valore sensibilmente maggiore rispetto a quello in volume. Un andamento simile, soprattutto a seguito dello stravolgimento del mercato dovuto alla guerra in Ucraina, lo hanno avuto anche gli oli e grassi vegetali che passano dalla settima posizione del 2018 alla seconda nel 2022, andando a rappresentare l'8,5% della domanda mondiale agroalimentare.

6.2 LA BILANCIA AGROALIMENTARE ITALIANA

La rilevanza del commercio agroalimentare è aumentata anche in Italia, dove tra il 2012 e il 2022 le esportazioni di prodotti agroalimentari sono cresciute a un tasso medio annuo maggiore rispetto a quelle totali (+7,6% rispetto a +5,5%), con un aumento del loro peso sul commercio complessivo di oltre 2 punti, dall'8% al 10%. A questo andamento hanno contribuito sia le esportazioni di prodotti agricoli (+3,8% medio annuo) sia – in misura ancora più consistente – quelle di prodotti alimentari trasformati (+7,2%).

In un contesto di forte instabilità economica e geopolitica, il settore agroalimentare ha assunto un ruolo di protagonista anche in Italia, con l'ormai condivisa consapevolezza della sua valenza strategica. Prima il Covid, con il lockdown e i rallentamenti della logistica e delle attività economiche, poi il conflitto russo-ucraino e le incertezze ad esso associate, hanno riportato alla ribalta

il tema della sicurezza degli approvvigionamenti alimentari e i problemi derivanti dalla dipendenza dall'estero per alcuni prodotti, avendo inoltre sullo sfondo le sempre più frequenti situazioni critiche conseguenti ai cambiamenti climatici.

Tra il 2019 e il 2022, le esportazioni agroalimentari italiane sono aumentate del 33,9%, superando i 60 miliardi di euro nel 2022 (**tabella 6.1**). Nello stesso periodo le importazioni agroalimentari sono cresciute del 37,4%. Il saldo commerciale agroalimentare del Paese, pur restando negativo, in ragione della dipendenza dall'estero per alcune materie prime agricole e semilavorati, è notevolmente migliorato – da -7,7 miliardi di euro del 2012 a -1,6 miliardi nel 2022 – risultando addirittura in attivo nel 2020 e 2021. Nel 2022 la crescita in valore si deve soprattutto, ma non solo, agli aumenti dei prezzi, con le esportazioni agroalimentari aumentate del 14,8% rispetto

Tabella 6.1 Bilancia agroalimentare italiana

	2012	2019	2022	2022/2012	2022/2019	2022/2021
Export						
	Milioni di euro			Var. %		
Totale	390.182	480.352	624.603	60,1	30,0	19,9
Agroalimentare	31.908	45.333	60.704	90,2	33,9	14,8
- Agricoltura	5.822	6.934	8.425	44,7	21,5	4,1
- Industria alimentare	26.086	38.399	52.279	100,4	36,1	16,7
Import						
	Milioni di euro			Var. %		
Totale	380.293	424.236	655.614	72,4	54,5	36,5
Agroalimentare	39.607	45.370	62.344	57,4	37,4	27,2
- Agricoltura	12.312	14.768	21.624	75,6	46,4	30,1
- Industria alimentare	27.295	30.602	40.721	49,2	33,1	25,7
Saldo						
	Milioni di euro			Var. assolute		
Totale	9.889	56.116	-31.011	-40.900	-87.127	-71.345
Agroalimentare	-7.699	-37	-1.641	6.059	-1.604	-5.531
- Agricoltura	-6.490	-7.834	-13.199	-6.709	-5.365	-4.673
- Industria alimentare	-1.209	7.797	11.558	12.768	3.761	-858

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

all'anno precedente; si è registrata anche un'accelerazione delle importazioni in valore (+27,2%), fenomeno che sempre si accompagna alle fasi di ripresa della domanda di prodotti agroalimentari e che è fisiologicamente legato alla vocazione trasformatrice dell'Italia. In particolare, nell'ultimo triennio il deficit della componente agricola è aumentato sensibilmente; al contrario, nello stesso periodo si osserva il consolidamento dell'attivo commerciale di prodotti trasformati, nonostante la leggera diminuzione del 2022.

Vini fermi in bottiglia, pasta, vini spumanti, caffè torrefatto, prodotti della panetteria e pasticceria e formaggi stagionati si confermano alle prime posizioni in termini di valore esportato nel 2022,

tutti in crescita rispetto all'anno precedente. Tuttavia, a causa del rallentamento della crescita della domanda mondiale e del Pil avvenuto in diversi paesi per la guerra in Ucraina e l'inflazione (cfr. [capitolo 1](#)), il volume delle spedizioni all'estero cresce in maniera meno consistente, risultando addirittura in calo per i vini fermi (-2,3%), da anni stabilmente la categoria di prodotti dell'agroalimentare made in Italy più venduta all'estero.

I principali paesi acquirenti si confermano Germania, Francia, Stati Uniti, Regno Unito e Paesi Bassi, che insieme raccolgono il 48% del valore delle esportazioni agroalimentari italiane nel 2022. Nell'ambito dei primi 10 mercati di destina-

zione del made in Italy, si registrano aumenti del valore delle spedizioni nazionali superiori al 20% su base annua; unica eccezione il Giappone verso cui le esportazioni sono diminuite del 18,5% rispetto al valore del 2021.

Per quanto riguarda le importazioni, nel 2022 è aumentata in maniera rilevante la spesa nazionale per l'acquisto sui mercati internazionali di caffè non torrefatto, mais, olio d'oliva vergine ed extravergine, bovini vivi e frumento tenero. In volume, i prodotti maggiormente importati nel 2022 sono mais, frumento tenero, soia e frumento duro; per questi due prodotti si registra un calo annuale delle quantità importate rispettivamente del 10% e del 19%. I semi di soia sono stati importati in minor misura, a vantaggio delle farine di estrazione di soia, mentre l'import del frumento duro ha risentito del calo dell'offerta del Canada, uno dei nostri principali fornitori di questo prodotto, a causa del crollo della produzione nella campagna 2021/22.

I primi cinque fornitori dell'Italia nel 2022 sono Francia, Spagna, Germania, Paesi Bassi e, per la prima volta, Brasile, che nell'ultimo anno ha incrementato il valore delle sue forniture di prodotti agroalimentari all'Italia del 67%. Questo Paese da anni riveste un ruolo di primo piano sulla scena internazionale come produttore ed esportatore di commodity agricole (come soia, mais, pannelli di estrazione dell'olio di soia, zucchero di canna, caffè non torrefatto, ecc.), e nell'ultimo biennio ha guadagnato ulteriore potere di mercato a causa del forte aumento dei prezzi e dell'instabilità dei mercati internazionali delle materie prime energetiche ed agricole (cfr. [capitolo 1](#)). Il Brasile nel 2022 è il primo fornitore di prodotti agroalimentari dell'UE, soprattutto commodity, il cui valore è aumentato del 45% su base annua, spinto dagli eccezionali aumenti dei prezzi mondiali. Da segnalare che l'Ucraina è il terzo paese fornitore dell'UE, dopo il Regno Unito e prima degli Stati Uniti; le merci maggiormente acquistate sul mercato ucraino sono mais, olio di semi di girasole, semi di colza e semi di girasole.

6.3 L'ITALIA E I PRINCIPALI PARTNER EUROPEI NEL COMMERCIO AGROALIMENTARE MONDIALE

LE QUOTE DI MERCATO

Tra il 2012 e il 2022 il tasso medio annuo di crescita delle esportazioni agroalimentari italiane è stato superiore a quello delle esportazioni complessive mondiali e dell'UE, e ancora maggiore rispetto a quello di Germania e Francia (tabella 6.2). In particolare, nel 2020 la performance del made in Italy sui mercati esteri è stata decisamente migliore di quella dei prodotti tedeschi e francesi, che hanno subito di più l'impatto delle restrizioni commerciali delle politiche di contenimento della pandemia di Covid-19; invece, il settore agroalimentare spagnolo ha reagito ancora meglio di quello italiano, con esportazioni in crescita del 5,6% rispetto al 2019.

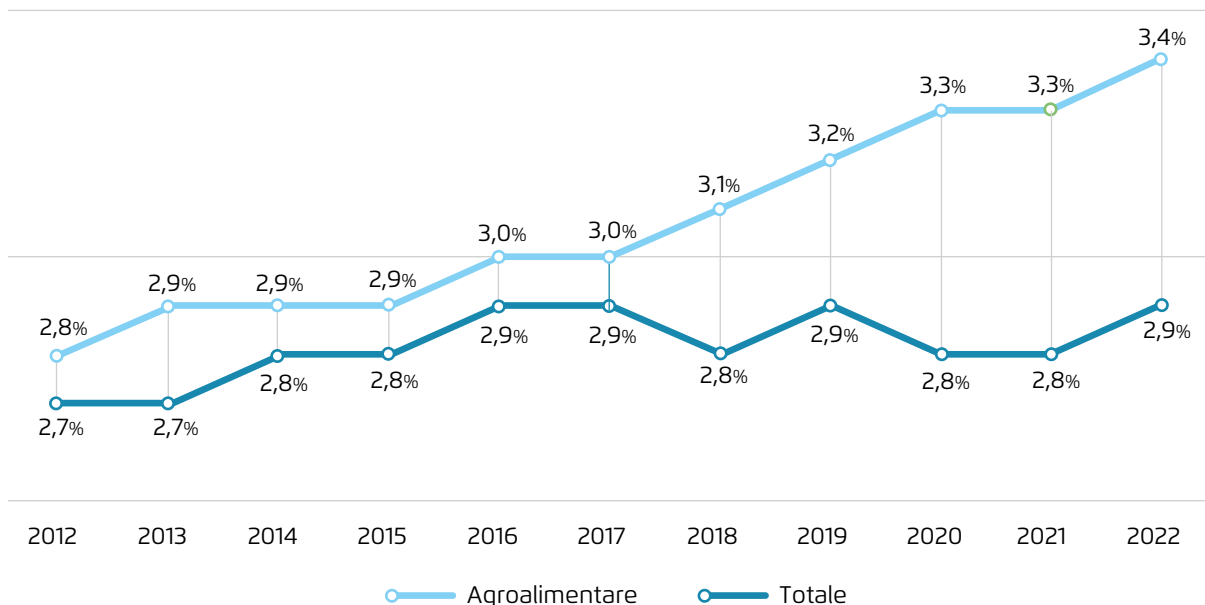
Il maggiore tasso di crescita rispetto a quello mondiale ha fatto crescere la quota di mercato italiana⁵⁴ dal 2,8% del 2012 al 3,4% nel 2022. L'aumento sembra modesto, ma trattandosi del peso di un singolo paese sugli scambi di tutto il mondo, pochi punti decimali corrispondono a un progresso di tutto rilievo, frutto di aumenti consistenti delle nostre esportazioni in valore assoluto. La figura 6.1 mostra il progressivo aumento della quota di mercato italiana per l'agroalimentare e come essa sia costantemente più elevata di quella – sempre inferiore al 3% – per il commercio mondiale complessivo; il differenziale è in costante aumento dal 2016, a conferma il settore agroalimentare è un punto di forza della posizione commerciale del nostro Paese.

Tabella 6.2 Variazioni % del valore delle esportazioni agroalimentari dell'UE, dell'Italia e dei paesi partner

Paesi	Var. media annua 2012-22	2020/2019	2021/2020	2022/2021	2022/2019
Mondo	5,6	0,5	12,7	19,6	35,4
UE 27	5,5	0,1	10,2	24,0	36,8
Germania	3,7	-1,2	6,0	17,4	22,8
Francia	3,7	-3,5	12,7	20,0	30,6
Spagna	6,5	5,6	11,2	12,4	31,9
Italia	7,6	3,5	13,2	14,9	46,4

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat e Comtrade (database ITC)

⁵⁴ La quota di mercato è data dall'incidenza del valore delle esportazioni agroalimentari di un determinato paese su quelle mondiali.

Figura 6.1 Quota di mercato % dell'Italia sugli scambi totali e agroalimentari mondiali*

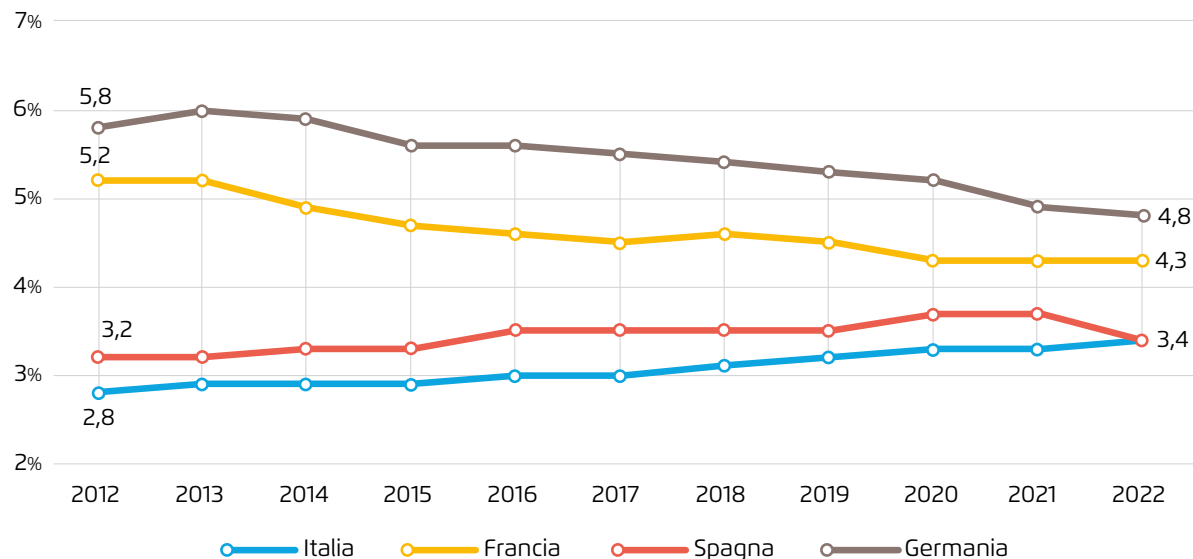
* Quota di mercato agroalimentare: $\text{Esportazioni di prodotti agroalimentari dell'Italia} / \text{Esportazioni mondiali di prodotti agroalimentari} * 100$; Quota di mercato totale: $\text{Esportazioni di tutti i prodotti dell'Italia} / \text{Esportazioni mondiali di tutti i prodotti} * 100$.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

Il miglioramento della quota agroalimentare sulle esportazioni mondiali accomuna anche la Spagna, passata dal 3,2% nel 2012, al 3,7% nel 2021, per poi scendere al 3,4% nel 2022, allineandosi perfettamente al dato dell'Italia (figura 6.2). Gli altri due paesi, pur rimanendo a livelli superiori, hanno visto le loro quote ridursi sensibilmente nel decennio: la Germania dal 5,8% al 4,8% e la Francia dal 5,2% al 4,3%.

Considerando i primi 10 importatori mondiali di prodotti agroalimentari, le tabelle 6.3 e 6.4 mettono a confronto il grado di penetrazione dell'Italia e dei suoi partner UE, attraverso l'evoluzione delle rispettive quote di mercato. Italia e Francia mostrano rapporti commerciali più intensi con gli Stati Uniti; la Germania è uno dei principali for-

nitori agroalimentari per i Paesi Bassi, come la Francia per il Belgio. La penetrazione più alta delle esportazioni italiane è, nell'ordine, in Francia (9,7%), Germania (8,5%) e Regno Unito (6,1%). Tuttavia, mentre nel mercato francese Germania e Spagna superano la quota dell'Italia, in Germania gli altri due partner restano dietro all'Italia; infine, nel Regno Unito il primato spetta alla Francia, mentre Italia, Spagna e Germania hanno lo stesso grado di penetrazione, intorno al 6%. Per quanto riguarda la dinamica degli ultimi anni, nel 2022 la performance migliore è dell'Italia, che consolida il suo posizionamento in quasi tutti i principali paesi importatori; è interessante notare che per tutti e quattro i partner europei si registra un calo delle quote di esportazioni agroalimentari destinate alla Cina.

Figura 6.2 Quota di mercato % sulle esportazioni agroalimentari mondiali dell'Italia e dei paesi partner

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

Tabella 6.3 Quote di mercato % nei primi 10 paesi importatori mondiali di prodotti agroalimentari (2022)

Paesi importatori	Import agroalimentare (Migliaia di euro)	UE 27	Italia	Francia	Germania	Spagna
Stati Uniti	222.486.043	13,3	3,2	3,0	1,1	1,4
Cina	214.037.395	7,1	0,3	1,6	0,5	1,1
Germania	120.429.129	79,6	8,5	7,0	-	6,0
Paesi Bassi	80.513.330	60,2	3,4	7,2	17,8	4,1
Giappone	79.423.384	10,6	2,3	1,8	0,6	1,6
Regno Unito	74.576.817	57,2	6,1	8,1	5,9	5,9
Francia	74.152.107	76,2	9,7	-	10,5	13,8
Italia	66.257.663	60,8	-	10,1	10,5	10,0
Spagna	53.357.286	54,6	5,1	13,1	6,4	-
Canada	48.654.139	10,2	2,9	2,0	0,9	1,0
Belgio	47.380.215	75,3	4,4	19,3	9,4	3,3

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat e Comtrade (database ITC)

Tabella 6.4 Quote di mercato % dell'Italia e dei paesi partner nei primi 10 paesi importatori mondiali di prodotti agroalimentari

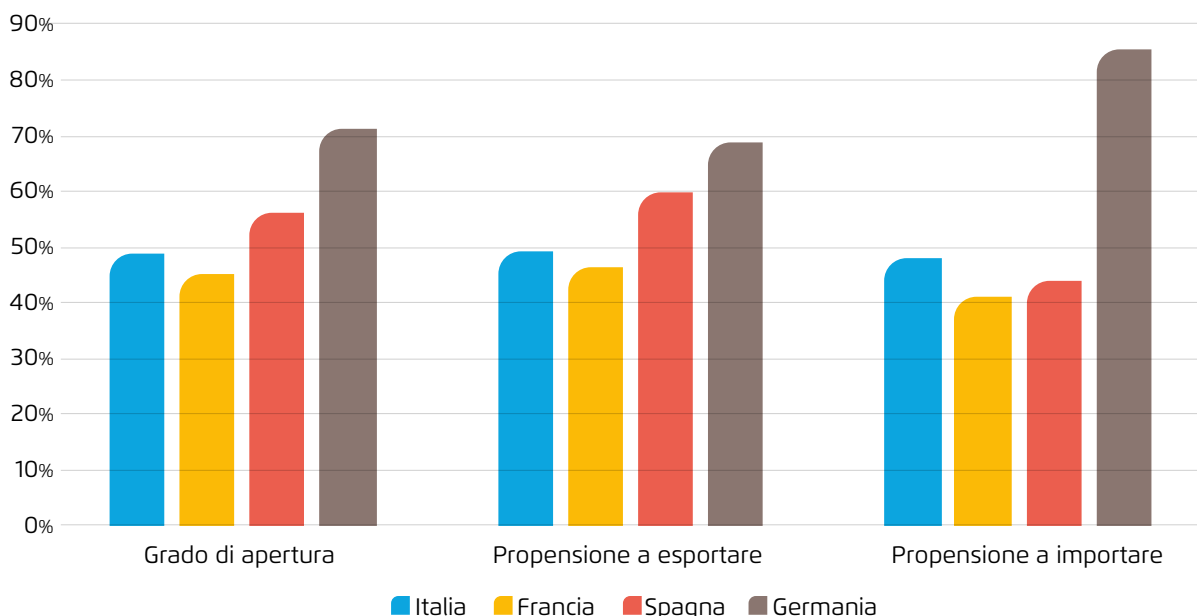
ITALIA	2012	2019	2022	SPAGNA	2012	2019	2022
Stati Uniti	2,7	3,1	3,2	Stati Uniti	1,1	1,4	1,4
Cina	0,3	0,4	0,3	Cina	0,6	1,7	1,1
Germania	7,7	7,7	8,5	Germania	5,3	6,1	6,0
Paesi Bassi	2,3	2,8	3,4	Paesi Bassi	3,2	3,9	4,1
Giappone	1,1	2,8	2,3	Giappone	0,7	1,5	1,6
Regno Unito	5,4	6,0	6,1	Regno Unito	5,8	6,8	5,9
Francia	8,3	9,0	9,7	Francia	13,7	14,0	13,8
Spagna	3,8	4,7	5,1	Italia	10,2	11,4	10,0
Canada	2,4	2,5	2,9	Canada	0,6	1,1	1,0
Belgio	3,1	3,8	4,4	Belgio	2,9	3,1	3,3
GERMANIA	2012	2019	2022	FRANCIA	2012	2019	2022
Stati Uniti	1,6	1,3	1,1	Stati Uniti	2,7	3,4	3,0
Cina	0,9	1,9	0,5	Cina	2,2	2,1	1,6
Paesi Bassi	18,2	17,3	17,8	Germania	9,0	7,2	7,0
Giappone	0,7	0,8	0,6	Paesi Bassi	7,7	6,1	7,2
Regno Unito	8,6	8,2	5,9	Giappone	1,8	2,0	1,8
Francia	13,0	11,9	10,5	Regno Unito	11,2	9,4	8,1
Italia	15,2	13,4	10,5	Italia	14,2	12,6	10,1
Spagna	8,1	8,0	6,4	Spagna	16,5	13,4	13,1
Canada	1,0	0,9	0,9	Canada	2,2	2,2	2,0
Belgio	9,9	9,5	9,4	Belgio	20,7	18,4	19,3

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

GLI INDICATORI DI APERTURA COMMERCIALE

Tra i quattro paesi messi a confronto, la Germania si conferma quello con il maggior livello d'integrazione commerciale dell'agroalimentare, come confermato dagli indicatori relativi al grado di apertura (71%), alla propensione a esportare (69%) e a importare (86%). L'Italia si posiziona al terzo posto per grado di apertura (49%) e propensione a esportare (49%), dopo la Spagna (56% e 60%), ma sale in seconda posizione nel caso della propensione a importare (48%) (figura 6.3). Si può sottolineare il dato della Francia che, pur avendo

una quota del mercato mondiale per le esportazioni superiore a quella italiana e spagnola, ha un settore agroalimentare relativamente meno integrato sui mercati esteri, anche in conseguenza della grande rilevanza del mercato interno in termini di produzione lorda, valore aggiunto e consumi. La minore propensione a importare ha reso senza dubbio la Francia meno vulnerabile all'aumento dei prezzi internazionali dei prodotti agricoli nel 2022 (cfr. capitolo 1).

Figura 6.3 Indicatori di apertura commerciale del settore agroalimentare dell'Italia e dei paesi partner (2019)*

* $\text{Grado di apertura} = (\text{Export} + \text{Import}) / (\text{Produzione} + \text{Consumo Apparente})$. $\text{Propensione a esportare} = \text{Export} / \text{Produzione a prezzi base}$. $\text{Propensione a importare} = \text{Import} / \text{Consumo Apparente}$, dove il Consumo Apparente è pari a $\text{Produzione} + \text{Import} - \text{Export}$. La produzione dell'agroalimentare è data dalla somma della produzione a prezzi base dell'agricoltura, silvicoltura e pesca e del valore aggiunto a prezzi base dell'industria alimentare, delle bevande e del tabacco.

I dati si riferiscono al 2019 per analizzare le variabili in epoca pre-pandemica e al netto della crescita prezzi del 2021 e del 2022.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat e Comtrade (database ITC)

Riguardo alla Germania, la sua maggiore integrazione commerciale sul fronte agroalimentare si deve anche al grande peso della distribuzione tedesca. La Germania è, infatti, l'unico paese europeo nella classifica delle prime dieci catene distributive mondiali, con ben due insegne, Schwarz (che possiede l'insegna Lidl) e Aldi: le restanti sono una cinese, JD, colosso dell'e-commerce, e sette americane, tra cui Amazon. In particolare, Schwarz è presente in 33 paesi e Aldi in 19⁵⁵ con quote pari, rispettivamente, all'8,2% e al 6,4% del fatturato europeo della distribuzione. A livello europeo la rilevanza della distribuzione tedesca è ancora più evidente, con ben quattro insegne

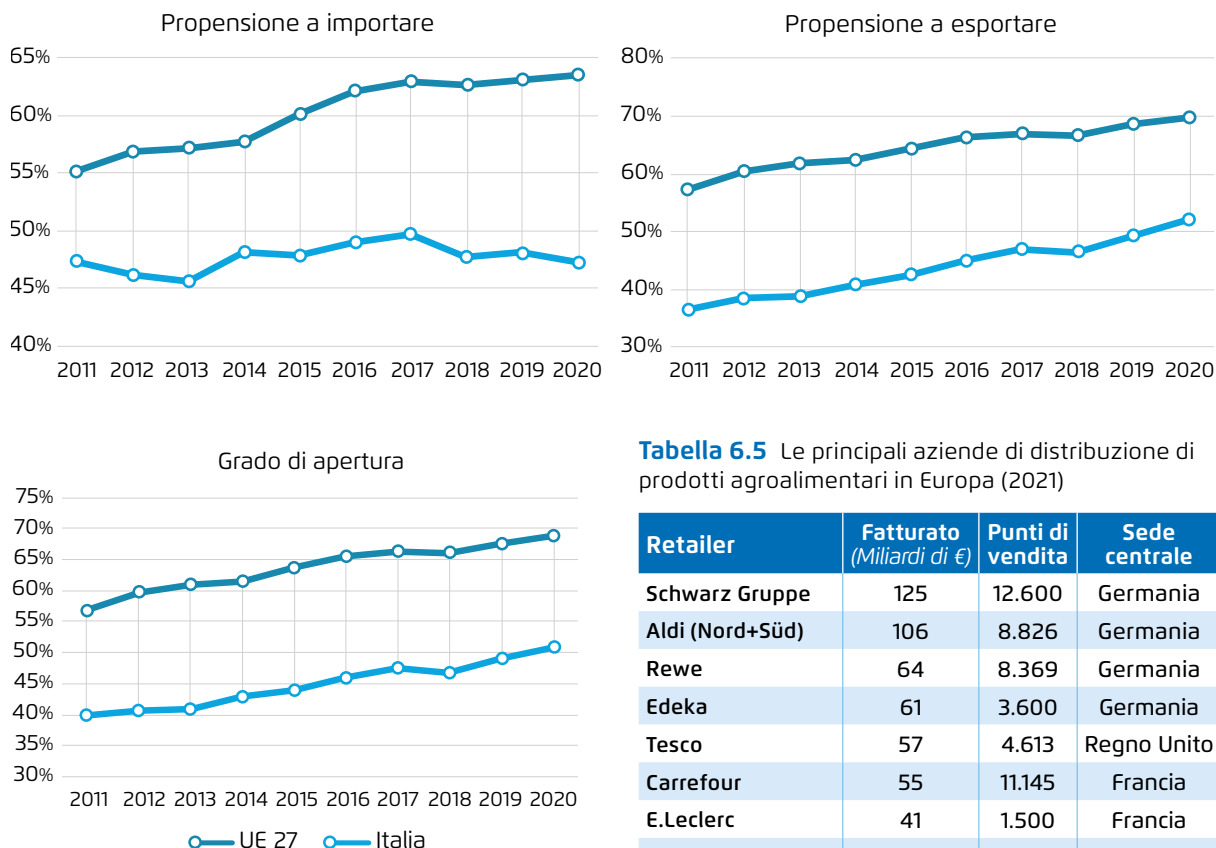
con sede in Germania nelle prime posizioni della classifica della distribuzione alimentare europea per fatturato, seguite da altre catene inglesi e francesi (tabella 6.5).

Se si esclude il caso Eataly, l'unica esperienza di internazionalizzazione della distribuzione italiana è quella intrapresa dalla catena veneta di discount Eurospin: un caso interessante, con performance molto simili a quelle dei grandi retailer internazionali, anche se si tratta di internazionalizzazione di prossimità, visto che i mercati di sviluppo sono quelli delle vicine Slovenia e Croazia⁵⁶. L'investimento di Eurospin ha fatto crescere gli scambi tra l'Italia e i due paesi, con le

55 Deloitte, Global Powers of Retailing 2023.

56 In Slovenia la catena ha investito a partire dal 2004 e oggi conta poco più di 50 punti vendita, mentre dal 2020 ha investito sul mercato croato, dove oggi sono presenti circa 20 discount (fonte: *Infomercatiesteri*).

Figura 6.4 Evoluzione degli indicatori di apertura commerciale del settore agroalimentare dell'UE e dell'Italia



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat e Comtrade (database ITC)

Tabella 6.5 Le principali aziende di distribuzione di prodotti agroalimentari in Europa (2021)

Retailer	Fatturato (Miliardi di €)	Punti di vendita	Sede centrale
Schwarz Gruppe	125	12.600	Germania
Aldi (Nord+Süd)	106	8.826	Germania
Rewe	64	8.369	Germania
Edeka	61	3.600	Germania
Tesco	57	4.613	Regno Unito
Carrefour	55	11.145	Francia
E.Leclerc	41	1.500	Francia
Les Mousquetaires	40	2.659	Francia
Sainsbury's	36	2.297	Regno Unito
Auchan	32	4.084	Francia

Fonte: <https://www.retail-index.com/Countries.aspx>

importazioni agroalimentari slovene dall'Italia che tra il 2004 e il 2008 sono quasi raddoppiate, passando da 890 milioni a 1,7 miliardi di euro; nel 2009 la crisi economica ha impresso una battuta d'arresto, ma a partire dal 2010 i flussi hanno ripreso a correre, fino ad arrivare agli attuali 3,4 miliardi di euro, che confermano l'Italia come primo fornitore agroalimentare della Slovenia, con

una quota di mercato pari al 14,4%. Sul mercato croato l'Italia è il secondo fornitore, dopo la Germania, con un valore di 576 milioni di euro nel 2022 e una quota dell'11,6%. Dopo il calo del 14% nel 2020, le importazioni agroalimentari della Croazia dall'Italia sono aumentate del 25% nel 2021 e del 34% nel 2022.

IL CONTENUTO DI IMPORTAZIONI NELLE ESPORTAZIONI

In un contesto in cui assume spesso un ruolo di rilievo la frammentazione internazionale dei processi produttivi, nell'ambito delle cosiddette catene globali del valore (*Global value chains*), si può trarre qualche utile indicazione analizzando un indicatore che misura il "contenuto di importazione" nelle esportazioni. In base alla definizione utilizzata dall'Ocse (Hummels et al. 2001), l'indicatore rappresenta una stima del valore dei beni e servizi importati contenuto nelle esportazioni complessive, e permette quindi di misurare la quota di importazioni necessarie ad alimentare i flussi di esportazione di un paese⁵⁷. Per simmetria, l'indicatore fornisce informazioni anche circa la quota di valore aggiunto nazionale contenuto nelle esportazioni; infatti, il contenuto di importazioni nelle esportazioni di un paese sarà in percentuale tanto maggiore quanto più basso è il contenuto di valore aggiunto nazionale nelle esportazioni. Inoltre, l'indicatore fornisce una misura del grado di integrazione nell'ambito delle catene globali del valore attraverso un rapporto di proporzionalità diretta: maggiore è il livello di integrazione internazionale di un determinato paese, più elevata sarà la quota di import contenuta nelle sue esportazioni. A questo proposito si osserva che, negli ultimi decenni, il valore dell'indicatore è aumentato diffusamente a seguito della progressiva riduzione delle barriere commerciali internazionali (come tariffe e quote), che ha permesso a molti mercati di integrarsi maggiormente nelle catene globali del valore e di sviluppare una maggiore specializzazione verticale nella produzione di beni. Anche le dimensio-

ni economiche influiscono sul valore dell'indicatore: quanto più è grande l'economia di un paese e quanto maggiore è la sua dotazione di materie prime e risorse naturali, tanto più ampia sarà la varietà e la quantità di beni intermedi disponibili a livello nazionale per produrre beni orientati all'esportazione. Ne consegue che i paesi più grandi hanno tendenzialmente un contenuto di importazione delle loro esportazioni più basso di quelli più piccoli.

Per l'Italia risulta che il contenuto di importazione nelle esportazioni è leggermente più basso per l'industria alimentare (22,9%) che per l'economia in complesso (23,4%)⁵⁸, ma i due valori tendono ad avvicinarsi visto che il primo è aumentato nel tempo, a fronte di una leggera flessione del secondo. Ciò dimostra che, pur avendo un valore prossimo a quello dell'economia del complesso l'industria alimentare nel periodo recente ha sperimentato un aumento dell'integrazione internazionale del settore maggiore rispetto al resto dell'economia, che si traduce, tuttavia, nella crescente necessità di importazione di materie prime o intermedie per alimentare flussi di esportazione sempre maggiori.

Valori analoghi a quello italiano si riscontrano in Francia (22,9%) e Spagna (23,4%), mentre per la Germania la quota di importazioni delle esportazioni di prodotti dell'industria alimentare è sensibilmente più elevata (26%). Inoltre, la Germania è l'unico paese in cui il contenuto di importazione dell'export dell'industria alimentare è maggiore

57 Collegando le tavole "armonizzate" dell'Ocse, che mostrano i modelli di transazioni interindustriali dei paesi, con le statistiche del commercio bilaterale può essere stimato il valore dei beni e servizi intermedi importati e successivamente incorporati nelle esportazioni. Il contenuto di importazioni delle esportazioni è misurato utilizzando i coefficienti dei fattori produttivi interni e le matrici delle importazioni della banca dati armonizzata Input-Output dell'Ocse.

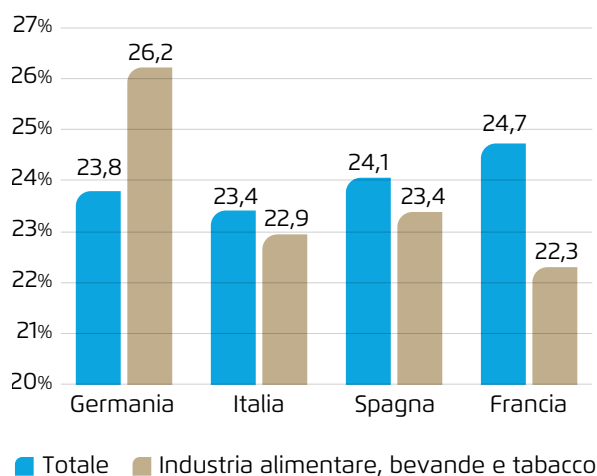
58 Il valore è in linea con una stima Ismea sulle ultime tavole intersettoriali dell'economia italiana (Istat, 2022d), secondo la quale il 22% del valore dei prodotti agricoli impiegati dall'industria alimentare deriva dall'estero, mentre il restante 78% si deve al settore primario nazionale.

di quello calcolato per il complesso dell'economia (figura 6.5). In particolare, allo scarso rilievo nella produzione nazionale di alcune materie prime agricole, si contrappone il ruolo importante della Germania nell'ambito dell'industria di trasformazione alimentare, che necessita dell'approvvigionamento sui mercati esteri di semilavorati e prodotti finiti sfusi (cfr. capitolo 3): è il caso, ad esempio, dei succhi di frutta e del caffè torrefatto che rappresentano alcuni dei prodotti più rilevanti per le esportazioni agroalimentari della Germania, ma che richiedono l'importazione di materie prime e semilavorati da paesi esteri produttori (nello specifico, di semilavorati a base di frutta e di caffè non torrefatto).

Anche per l'Italia il contenuto di import nell'export dell'industria alimentare è rappresentato soprattutto dagli acquisti di materie prime come il caffè, il frumento duro e tenero, ma anche di prodotti finiti come l'olio d'oliva sfuso. Per la Spagna, invece, il contenuto di importazione nell'export dell'industria è rappresentato soprattutto dagli oli vegetali e dai prodotti ittici legati alle esportazioni di conserve, cui si aggiungono mangimi necessari per alimentare il rilevante patrimonio suinicolo. La Francia, anche se in misura minore

rispetto agli altri paesi, per le esportazioni della propria industria alimentare ricorre all'importazione di prodotti assenti o non presenti a sufficienza nel mercato domestico, come alcune specie ittiche (salmone, gamberi e altri crostacei) o carni fresche bovine.

Figura 6.5 Quota % di importazioni nelle esportazioni totali e dell'industria alimentare per l'Italia e i paesi partner (2018)



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Ocse

LE ESPORTAZIONI PER COMPARTI E PRODOTTI

Nelle esportazioni italiane, sono sette i comparti con un peso maggiore del 5%, che insieme rappresentano più di due terzi del totale (evidenziati in grassetto nella tabella 6.6): bevande, derivati dei cereali, latte e derivati, preparazioni di ortaggi e frutta, frutta, altre preparazioni alimentari⁵⁹ e oli e grassi. In particolare, le bevande da sole rappresentano il 19,6% del totale, in leggero calo rispetto al 2021; la quota dei derivati di cereali,

secondi per valore esportato, è invece cresciuta, dall'11,9% del 2021 al 12,7% del 2022; al terzo posto, la categoria latte e derivati con una quota dell'8,5% del totale.

Le esportazioni della Francia sono più polarizzate di quelle italiane. Nel 2022 la Francia ha quattro comparti che superano la soglia del 5% del valore dell'export agroalimentare totale e coprono poco

⁵⁹ Si tratta di un aggregato che comprende per lo più semilavorati dell'industria alimentare, come estratti, essenze e concentrati di caffè, tè e cicorie; salsa di soia e ketchup, lieviti; preparazioni per zuppe, minestre, brodi; gelati; sciropi di zucchero, glucosio, isoglucosio, ecc.

Tabella 6.6 Composizione % del valore delle esportazioni agroalimentari per capitolo merceologico dell'Italia e dei paesi partner (2022)*

Capitolo merceologico	Italia	Francia	Germania	Spagna
Agroalimentare	100	100	100	100
1 Animali	0,1	2,9	1,4	1,1
2 Carni	4,3	4,7	8,0	14,3
3 Pesce	0,9	2,0	1,8	6,1
4 Latte e derivati	8,5	9,4	13,6	3,1
5 Altri prodotti di origine animale	0,4	0,3	1,1	0,6
6 Prodotti vivaistici e fiori recisi	2,0	0,2	1,1	0,9
7 Ortaggi e legumi	2,9	3,2	1,3	11,7
8 Frutta	6,4	2,0	2,2	14,7
9 Caffè, tè e spezie	3,8	1,6	4,1	1,2
10 Cereali	1,7	13,6	3,8	0,9
11 Macinazione dei cereali	1,0	1,5	2,3	0,6
12 Semi oleosi e piante industriali	1,3	3,2	1,9	1,6
13 Gomme e resine	0,9	0,9	0,6	1,3
14 Altri vegetali	0,0	0,0	0,0	0,0
15 Oli e grassi animali e vegetali	5,7	3,5	5,1	10,9
16 Preparazioni di carni e di pesce	2,6	1,5	3,6	3,4
17 Zuccheri e derivati	0,9	2,8	3,6	1,4
18 Cacao e preparazioni a base di cacao	4,0	2,5	6,8	1,3
19 Derivati dei cereali	12,7	6,7	8,6	3,8
20 Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	7,9	2,6	3,2	5,9
21 Altre preparazioni alimentari	6,3	4,1	8,2	3,9
22 Bevande	19,6	25,4	7,4	8,3
23 Residui delle industrie alimentari	2,6	4,8	7,2	2,5
24 Tabacco	3,6	0,5	3,0	0,5
TOP 5 (CR5)	55,0	60,0	46,0	60,0

* Le etichette rappresentano il codice HS2 con una descrizione sintetica elaborata dall'Ismea.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

più della metà del valore totale (55%), ma le sole bevande pesano per un quarto. Al contrario, per la Germania, sono otto i comparti che superano la soglia del 5% e che insieme rappresentano il 65% del valore esportato. Per la Spagna, come per l'Italia, le voci con una quota maggiore del 5% sono sette e coprono il 72% del valore totale. Più precisamente, l'indicatore CR5, ossia la quota delle

esportazioni dei cinque comparti più importanti, è più elevato per Francia e Spagna (60%), segue l'Italia (55%) e infine la Germania (46%).

I quattro paesi hanno tutti un peso importante sul valore totale delle esportazioni UE. Nel 2022, quello del made in Italy era di circa il 10%, come quello delle esportazioni spagnole; Germania e Francia coprono una quota maggiore dell'export

agroalimentare dell'UE, ma con una grande variabilità nel peso dei diversi comparti. In particolare, analizzando la quota di ogni paese sui flussi di esportazione dell'UE di ciascun comparto (tabella 6.7), spicca il 27% della Francia sulle bevande, seguita con distacco dall'Italia (17%). La Francia copre quote più alte anche sulle esportazioni di comparti relativi a materie prime agricole: animali vivi (20,4%), cereali (31,4%), semi oleosi e piante industriali (13,3%), mentre il peso dell'Ita-

lia emerge in comparti a elevato valore aggiunto come prodotti vivaistici e fiori recisi (7,8%) e in prodotti trasformati come derivati dei cereali (16,7%) e preparazioni ortofrutticole (15,7%).

La Germania gestisce una fetta importante delle esportazioni UE di molti comparti che le sue catene distributive portano in giro per il mondo: 27% di caffè, tè e spezie, 23,9% altri prodotti di origine animale, 23,5% cacao e preparazioni a base di cacao e 21,1% macinazione di cereali. Il peso della

Tabella 6.7 Peso % del valore delle esportazioni dell'Italia e dei paesi partner sul totale UE per capitolo merceologico (2022)*

Capitolo merceologico	UE 27 (Migliaia di €)	Italia	Francia	Germania	Spagna
Agroalimentare	690.608.175	9,6	12,1	13,5	9,6
1 Animali	11.895.043	0,5	20,4	11,2	6,2
2 Carni	58.977.316	4,8	6,7	12,6	16,1
3 Pesce	28.126.865	2,1	6,0	5,8	14,5
4 Latte e derivati	67.642.805	8,3	11,6	18,7	3,0
5 Altri prodotti di origine animale	4.167.277	5,6	6,6	23,9	9,9
6 Prodotti vivaistici e fiori recisi	16.625.383	7,8	1,2	6,1	3,6
7 Ortaggi e legumi	28.280.565	6,8	9,6	4,4	27,6
8 Frutta	32.906.409	12,9	5,0	6,4	29,6
9 Caffè, tè e spezie	14.261.405	17,6	9,5	27,0	5,5
10 Cereali	36.054.901	3,1	31,4	9,9	1,6
11 Macinazione dei cereali	10.210.751	6,5	11,8	21,1	4,1
12 Semi oleosi e piante industriali	20.113.864	4,3	13,3	8,7	5,2
13 Gomme e resine	3.501.647	16,1	20,8	15,2	25,5
14 Altri vegetali	182.863	3,3	9,8	7,0	7,5
15 Oli e grassi animali e vegetali	42.273.368	8,9	7,0	11,2	17,1
16 Preparazioni di carni e di pesce	20.988.204	8,1	5,9	15,9	10,6
17 Zuccheri e derivati	14.784.241	4,0	15,6	22,7	6,2
18 Cacao e preparazioni a base di cacao	27.029.714	9,7	7,8	23,5	3,2
19 Derivati dei cereali	50.308.221	16,7	11,1	15,9	5,1
20 Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	33.201.561	15,7	6,5	8,9	11,8
21 Altre preparazioni alimentari	38.847.864	10,8	8,9	19,7	6,7
22 Bevande	76.290.556	17,0	27,7	9,0	7,2
23 Residui delle industrie alimentari	34.643.571	4,9	11,4	19,3	4,8
24 Tabacco	19.293.781	12,4	2,0	14,7	1,7

* Le etichette rappresentano il codice HS2 con una descrizione sintetica elaborata dall'Ismea.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

Spagna supera il 20% per frutta (29,6%), ortaggi e legumi (27,6%) e gomme e resine (25,5%) e ha un peso più importante degli altri partner anche per carne, pesce e oli e grassi.

Focalizzandosi sulle prime dieci voci di esportazione, l'Italia è fortemente orientata su prodotti trasformati, così come la Germania, con le uniche eccezioni del frumento tenero e delle carni suine fresche (figura 6.6). Nella *top ten* francese quattro prodotti sono materie prime (frumento tenero, orzo, mais e bovini vini), con un peso anche rilevante. La Spagna è concentrata su prodotti vegetali (ortofrutta e olio) e carni suine, anche grazie a un importante ruolo di intermediazione nello scambio prodotti orticoli provenienti dal Nord Africa, soprattutto di origine marocchina. Questo comunque non ridimensiona la centralità del ruolo produttivo della Spagna in ambito UE, grazie anche alle vaste aree dedicate agli oliveti e agli ortaggi in serra.

I vini fermi in bottiglia e gli spumanti pesano in maniera rilevante sul valore delle esportazioni della Francia (insieme, oltre il 14% del totale agroalimentare), superando la quota ricoperta per l'Italia (12,3%). L'export di caffè torrefatto risulta notevole sia per Italia che per Germania, mentre i prodotti da pasticceria e panetteria compaiono tra i principali prodotti esportati da tutti e quattro i partner. L'olio vergine ed extravergine d'oliva ha una forte rilevanza in Italia e Spagna. Nel complesso, quindi, l'Italia si confronta prevalentemente con la Spagna per il commercio internazionale di ortofrutta e olio d'oliva; mentre la competizione con la Francia nel mercato internazionale del vino è attenuata dalle diverse strategie di prezzo dei due paesi, con il prodotto d'Oltralpe che si posiziona su quotazioni decisamente più elevate di quelle italiane. Infine, Francia e Germania si confrontano sul mercato dei prodotti agricoli di base, per i quali l'Italia ha un ruolo del tutto marginale.

A questo livello merceologico più disaggregato, le esportazioni di Italia e Francia confermano una più elevata concentrazione, con i primi tre prodotti che nel 2022 pesano rispettivamente il 17% e il 22%, contro il 10% in Germania e l'11% in Spagna (tabella 6.8). Più della metà del valore delle esportazioni agroalimentari francesi e italiane si deve ai primi 20 prodotti, mentre in Germania e in Spagna si ferma al 37% e 35%.

Il calcolo dei valori medi unitari dei primi 20 prodotti esportati da ciascun paese, ponderato per il valore di ciascuno di essi, colloca la Francia in prima posizione, con un "prezzo medio" che è il 9% al di sopra rispetto a quello italiano (figura 6.7); il prezzo medio della Germania è 38 punti sotto quello italiano, mentre per la Spagna, è pari al 40% di a quello medio italiano. Il posizionamento riflette la composizione del paniere delle esportazioni di ciascun partner, con la diversa presenza di prodotti trasformati e a più alto valore aggiunto.

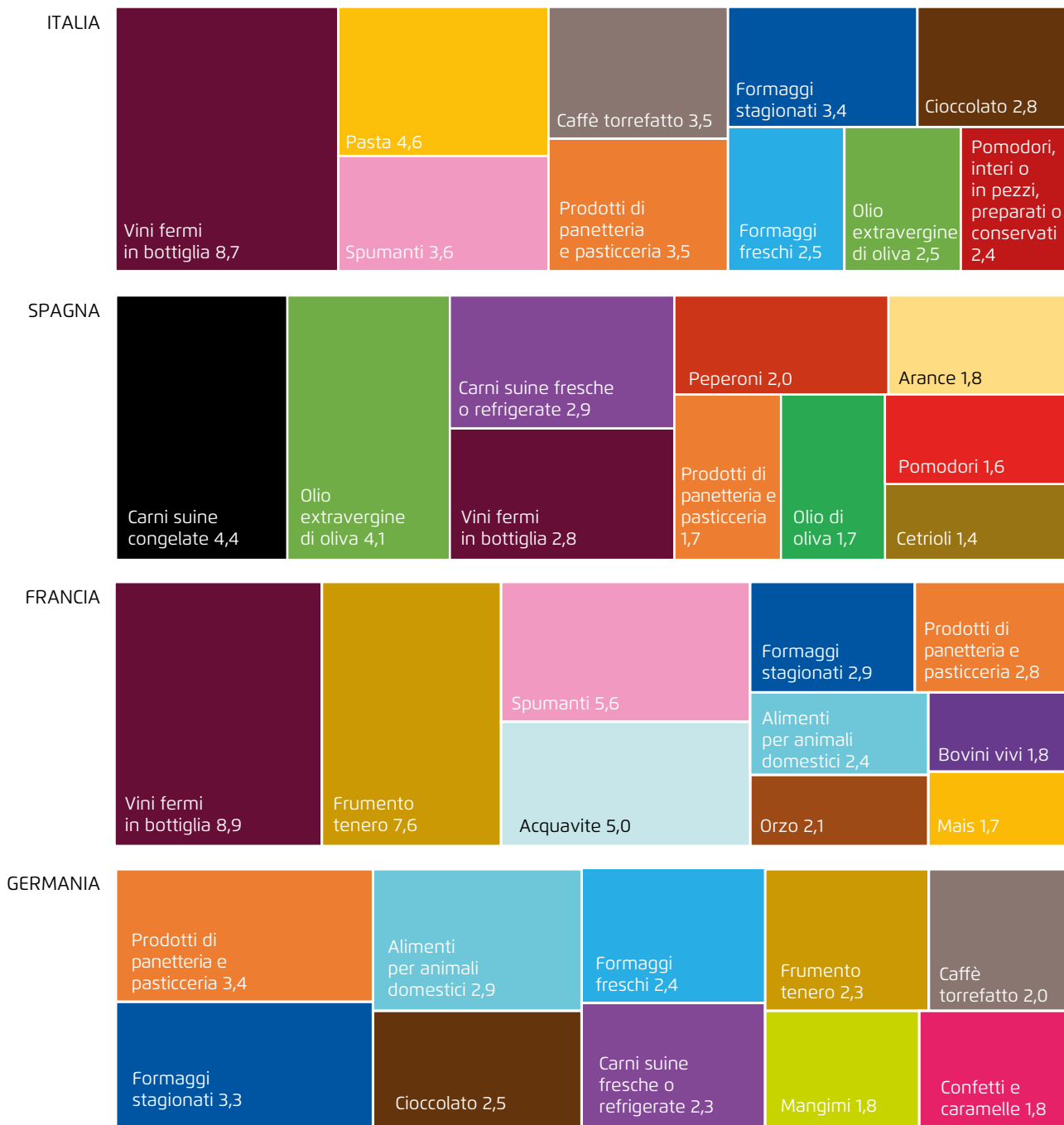
Più in particolare, dal confronto dei valori medi unitari del 2022 dei prodotti presenti nella *top ten* e comuni tra l'Italia e almeno uno degli altri tre paesi partner, emerge che per vini fermi in bottiglia e spumanti la Francia spunta dei valori nettamente superiori a quelli italiani, mentre per i prodotti della panetteria e pasticceria, formaggi stagionati e formaggi freschi l'Italia ha il valore

Tabella 6.8 Grado di concentrazione: quota % del valore dei principali prodotti esportati sulle esportazioni agroalimentari totali per l'Italia e i paesi partner (2022)

Prodotti	Italia	Francia	Germania	Spagna
TOP 3	16,9	22,1	9,6	11,4
TOP 5	23,9	30,1	14,5	16,2
TOP 10	37,4	40,9	24,8	24,4
TOP 20	51,9	51,5	36,6	35,3

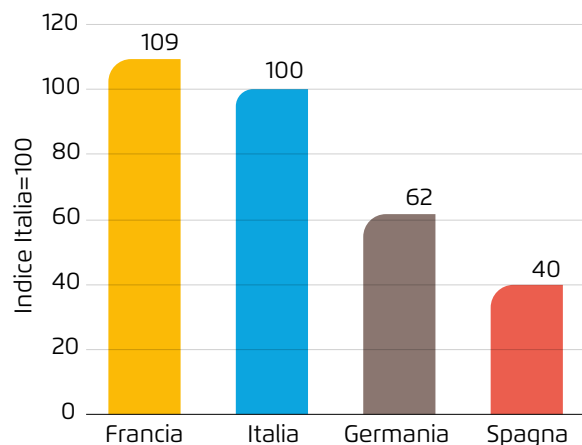
Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

Figura 6.6 Peso % del valore delle esportazioni dei primi dieci prodotti sulle esportazioni agroalimentari totali per l'Italia e i paesi partner (2022)



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

Figura 6.7 Valore medio unitario dei primi 20 prodotti esportati per l'Italia e per i paesi partner (2022)



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

unitario maggiore, anche rispetto alla Germania, che pure è orientata su prodotti trasformati (tabella 6.9); unica eccezione è il caffè torrefatto, il cui valore medio unitario è leggermente più alto in Germania. L'olio extravergine di oliva spa-

gnolo spunta un valore medio unitario inferiore a quello italiano (3,97 euro/kg contro 5,16 euro/kg): questa differenza conferma la maggiore capacità di creare valore aggiunto dell'industria olearia italiana anche considerando che circa il 30% dell'olio esportato dalla Spagna è diretto in Italia, dove alcune industrie imbottigliatrici di grandi dimensioni, concentrate in Umbria, Toscana e Liguria, lo imbottigliano per poi commercializzarlo⁶⁰.

Per quanto riguarda i prodotti rappresentativi del made in Italy, alcuni di essi sono rilevanti anche per gli altri paesi partner, con quote del mercato mondiale (tabella 6.10) che sono superiori a quelle italiane. In particolare, hanno una quota più elevata rispetto a quella nazionale i vini fermi e soprattutto dei vini spumanti esportati dalla Francia; l'olio d'oliva vergine ed extravergine dalla Spagna; i formaggi freschi e stagionati, la cioccolata e i prodotti della panetteria e pasticceria, le salsicce e i salami provenienti dalla Germania. Comunque, per alcune produzioni su cui ha un'elevata specializzazione, l'Italia si colloca al primo o al secondo posto nella graduatoria mondiale dei

Tabella 6.9 Valori medi unitari all'esportazione per l'Italia e i paesi partner dei principali prodotti del made in Italy (2022)

Prodotti	Euro/kg			
	Italia	Germania	Spagna	Francia
Vini fermi in bottiglia	4,28	-	2,65	7,20
Prodotti della panetteria e pasticceria	3,98	2,47	2,63	3,10
Formaggi stagionati	10,37	5,19	-	6,76
Formaggi freschi	5,55	3,74	-	-
Vini spumanti	4,18	-	-	16,24
Caffè torrefatto	7,33	7,55	-	-
Olio extravergine e vergine di oliva	5,16	-	3,97	-

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

⁶⁰ La fase industriale, infatti, si caratterizza per l'approvvigionamento di olio in tutti i paesi produttori, generalmente del Bacino del Mediterraneo; quindi, il prodotto finale è costituito da un blend di prodotto etichettato, secondo la normativa vigente, come "miscela di prodotto comunitario" o "miscela di prodotto comunitario e non comunitario". Il prodotto imbottigliato come 100% italiano è meno del 30%.

Tabella 6.10 Quota % delle esportazioni dell'UE, dell'Italia e dei paesi partner sulle importazioni mondiali dei prodotti più rappresentativi per l'export agroalimentare italiano (2022)

Prodotti	Import mondiale (Migliaia di euro)	UE 27	Italia	Francia	Germania	Spagna
Agroalimentare	1.990.497.368	34,7	3,3	4,2	4,7	3,3
Vini fermi in bottiglia	26.163.949	68,5	20,2	28,1	3,1	7,2
Paste alimentari	5.739.482	62,1	49,2	1,0	1,2	2,8
Vini spumanti	8.963.454	90,1	24,3	52,2	1,5	5,6
Caffè torrefatto	13.366.742	59,7	15,9	7,5	13,7	1,4
Prodotti della panetteria e pasticceria	30.507.535	53,6	7,0	7,7	10,1	3,7
Formaggi stagionati	21.838.608	78,3	9,4	11,1	13,5	2,0
Preparazioni alimentari	54.204.945	37,6	3,2	3,4	8,3	1,8
Cioccolata	14.909.975	67,1	11,4	5,2	15	1,5
Formaggi freschi	8.689.677	86,4	17,4	6,2	25,5	2,1
Olio di oliva vergine ed extravergine	6.700.977	87,0	22,5	0,6	0,3	41,1
Pomodori pelati e polpe	1.767.127	98,0	82,3	1,0	0,8	5,2
Preparazioni per salse e condimenti	12.743.614	40,8	8,8	1,5	6,6	2,8
Passate di pomodoro	3.981.654	50,8	25,6	0,4	0,8	11,8
Prosciutti crudi	2.395.869	97,6	38,3	1,2	7,7	20,8
Mele	6.923.875	29,5	12,6	5,6	0,5	1,3
Uve da tavola	9.957.203	21,2	7,5	0,3	0,6	4,1
Piante vive	7.955.758	96,3	9,0	1,3	9,3	4,7
Cialde e cialdine	5.423.866	60,9	13,0	0,9	9,2	0,7
Salsicce e salami	5.711.036	79,2	12,0	4,1	13,4	10,6

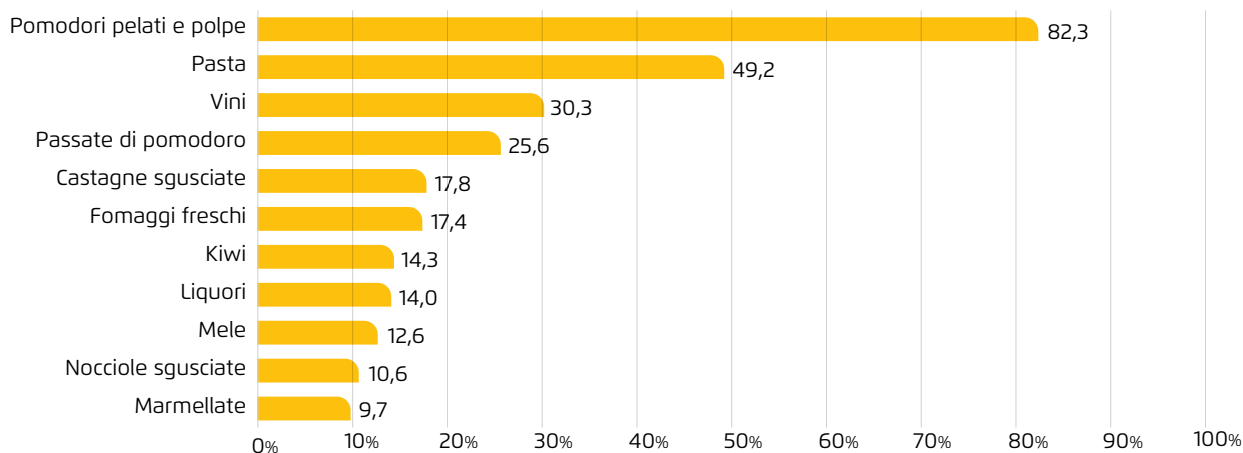
Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

paesi esportatori. È il caso dei pomodori pelati e polpe, della pasta, delle passate di pomodoro e delle castagne sgusciate. Invece, la Francia è leader mondiale del mercato del vino⁶¹ e delle marmellate, mentre la Germania ha le quote di mercato maggiori per i formaggi freschi e i liquori. L'Italia segue la Turchia nel commercio mondiale delle nocciole, mentre per i kiwi viene superata dalla Nuova Zelanda. Infine, è cinese la quota maggiore del mercato internazionale di mele (vedi [figura 6.8](#)).

Oltre che per i "campioni nazionali" prima richiamati, la quota del mercato mondiale dell'Italia supera quella dei tre concorrenti per alcuni prodotti distintivi come il caffè torrefatto, i prosciutti crudi, le cialde, le mele, l'uva da tavola e le preparazioni per salse e condimenti. Va comunque evidenziato, che in generale nel comparto della frutta fresca l'Italia ha perso competitività, nel 2012 l'Italia era il quinto fornitore mondiale di frutta fresca con una quota del 4,2% sul totale, nel 2022 è scesa al dodicesimo posto con una quota del 3,3%.

61 SH 2204 "Vini di uve fresche, incl. i vini arricchiti di alcole; mosti di uva, parzialmente fermentati e con titolo alcolometrico effettivo > 0,5% vol o aventi un effettivo tenore, in peso, > 0,5% vol di alcole addizionato".

Figura 6.8 Quota di mercato % dei prodotti agroalimentari per cui l'Italia è al 1° o al 2° posto nella graduatoria mondiale degli esportatori (2022)*



* Per ogni prodotto la quota è calcolata come: $\text{Esportazioni Italia del prodotto} / \text{Importazioni mondiali del prodotto} \times 100$.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

L'INDICE DI DISTANZA

Un altro aspetto interessante nel confronto competitivo tra i quattro paesi dell'UE è la capacità di raggiungere mercati lontani, la cui domanda di prodotti agroalimentari potrebbe essere più dinamica dei vicini partner europei, che può essere valutata attraverso un "indice di distanza", che misura i chilometri percorsi in media dal complesso dei prodotti esportati. Al riguardo emerge che la distanza coperta in media dalle esportazioni agroalimentari italiane è stata di 2.900 chilometri, ed è risultata in aumento nel decennio, segno di una maggior dinamica delle esportazioni verso mercati più lontani. In particolare, dopo la sensibile crescita nel primo quinquennio e un successivo triennio di stabilità dell'indice, la distanza ha ripreso a crescere negli anni più recenti⁶².

Analizzando più in dettaglio la distanza media coperta dalle principali voci di esportazione agroalimentari di Italia, Francia, Germania e Spagna (figura 6.9), nel 2022 emergono le seguenti evidenze:

- ▶ su otto gruppi di prodotti, in cinque casi l'Italia è il paese che esporta più lontano (olio vergine ed extravergine di oliva, formaggi freschi, formaggi stagionati, cioccolato e caffè);
- ▶ in particolare, l'olio vergine ed extravergine italiano è il prodotto mediamente esportato più lontano nel 2022 (tra le principali destinazioni ci sono Stati Uniti e Giappone);
- ▶ nel settore vinicolo, la Francia, leader di mercato, conferma la maggiore capacità di penetra-

62 L'indice di distanza è stato elaborato utilizzando i dati delle esportazioni agroalimentari dell'Italia verso tutti i paesi di destinazione e le distanze chilometriche disponibili nella banca dati del CEPII. Per maggiori informazioni si rimanda al rapporto Ismea-RRN (2023a), *Gli scambi con l'estero del settore agroalimentare italiano: fattori di competitività e prospettive in un contesto di crisi*.

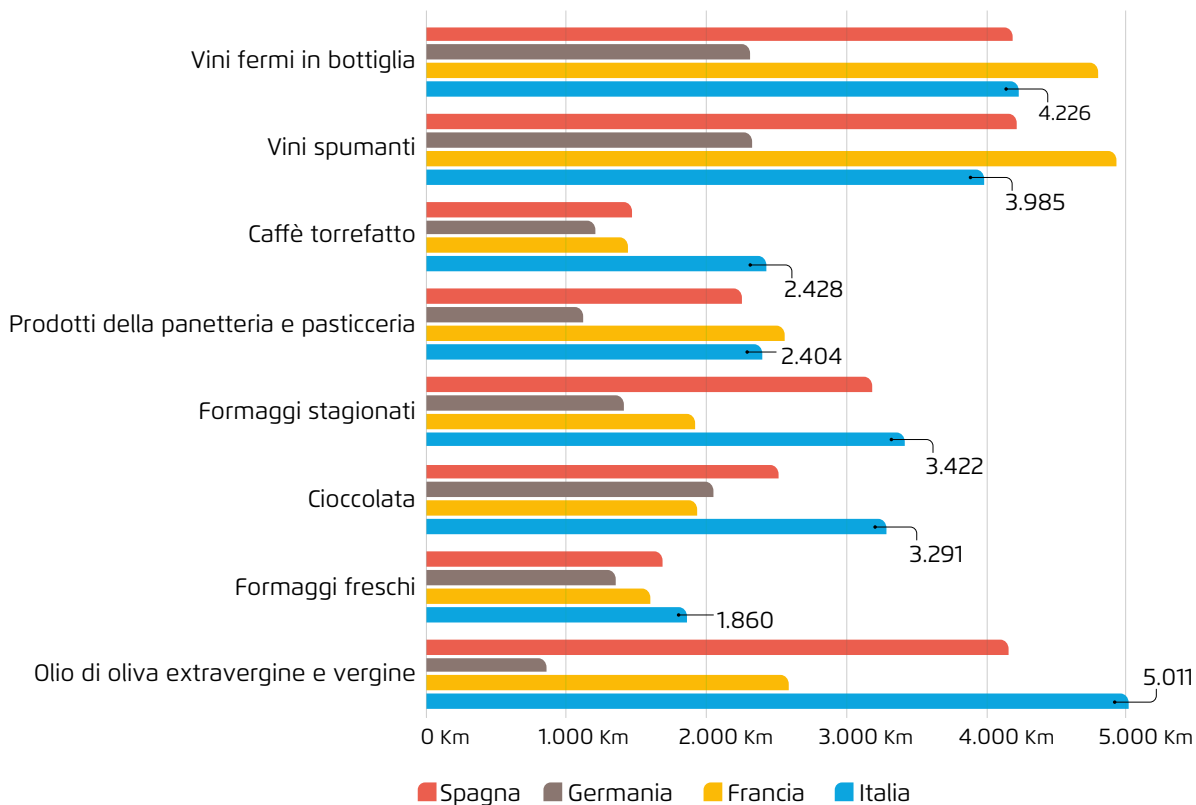
zione dei propri vini, sia fermi che spumanti (in particolare lo Champagne), in mercati distanti, raggiungendo paesi spesso complicati da "conquistare" come quelli asiatici (Giappone, Cina, Singapore, ecc.);

- per i formaggi stagionati, la lunga distanza percorsa dalle produzioni italiane è dovuta soprattutto ai formaggi grana (Grana Padano

Dop e Parmigiano Reggiano Dop) e al Pecorino Romano DOP, prevalentemente destinati al mercato Nordamericano (gli Stati Uniti sono il primo paese acquirente);

- le esportazioni di prodotti tedeschi sono quelle che percorrono in media le distanze più brevi, a conferma dell'importanza dei canali di distribuzione alimentare tedeschi in ambito UE.

Figura 6.9 Distanza media dai paesi importatori per le esportazioni dell'Italia e dei paesi partner dei principali prodotti del made in Italy (2022)



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

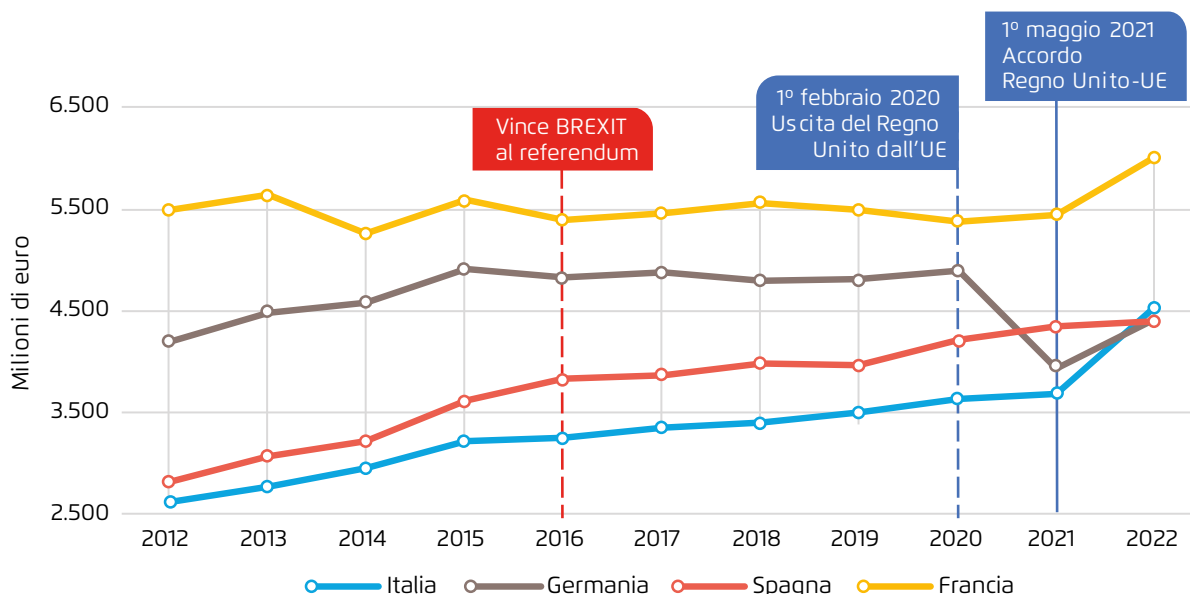
6.4 GLI ACCORDI COMMERCIALI DELL'UE CON IL REGNO UNITO E LA CINA

Per favorire il raggiungimento dei mercati più lontani, è fondamentale il ruolo degli accordi commerciali. Il commercio internazionale con i paesi terzi è una responsabilità esclusiva dell'UE (Commissione europea e Parlamento europeo) che nell'ultimo ventennio ha negoziato 33 accordi commerciali bilaterali e regionali volti a promuovere il libero scambio e tutelare i prodotti di origine preferenziale UE. In particolare, nel 2021 sono entrati in vigore due accordi bilaterali di primaria importanza: uno con il Regno Unito, che sembra aver agevolato la ripresa degli scambi tra l'UE e l'ex Paese membro; l'altro con la Cina che, al contrario, non ha ancora innescato un effetto espansivo sulle esportazioni agroalimentari dell'Unione verso l'estremo oriente.

L'Accordo di recesso del 10 gennaio 2020 tra Londra e Bruxelles aveva previsto un periodo di transizione - terminato il 31 dicembre 2020 - durante il quale le disposizioni del diritto dell'Unione (incluse le regole sulla libera circolazione di persone, servizi, capitali e merci) hanno continuato ad applicarsi al Regno Unito, salvo quelle di carattere istituzionale (nomina di un Commissario, elezioni europee, partecipazioni alle riunioni del Consiglio con diritto di voto, etc.). Allo scadere del periodo transitorio, è stato firmato il *Trade and Cooperation Agreement* - TCA, l'accordo sugli scambi commerciali e la cooperazione tra l'UE ed il Regno Unito, applicato in via provvisoria dal 1° gennaio 2021 ed entrato in vigore il 1° maggio 2021. L'accordo azzerava le restrizioni doganali per tutti i beni che rispettano le regole di origine, tutelando così le produzioni a indicazioni geografiche (IG).

Dopo un periodo di rallentamento dovuto all'aumento dei controlli alle frontiere e all'adeguamento delle normative con un paese che ha cambiato status da "membro" a "terzo", sono ripresi gli scambi commerciali tra il Regno Unito e i paesi dell'UE (figura 6.10). Nel 2022 si registra un aumento del valore delle esportazioni delle UE verso il Regno Unito del 12,7%. L'andamento del commercio italiano con il Regno Unito rispecchia questo rallentamento e la successiva ripartenza: il tasso di variazione medio annuo del valore delle esportazioni italiane nel Regno Unito è passato da +5,5% del periodo pre-Brexit (2012-2016) a +3,4% nel periodo successivo (2017-2021), prima dell'applicazione dell'accordo TCA. Per il prosciocco, da anni primo prodotto del made in Italy acquistato dal Regno Unito, il tasso medio di variazione del valore dell'export è passato da +43% del primo periodo a -6% del periodo post-Brexit. Nel 2022 l'export nazionale verso il Regno Unito mostra decisi segnali di ripresa, con un incremento in valore del 23% su base annua.

Il *Comprehensive Agreement on Investment (CAI)*, l'accordo tra UE e Cina entrato in vigore il 1° marzo 2021, definisce una nuova cornice normativa per gli investimenti europei in Cina e cinesi in Europa, migliorando reciprocamente le condizioni di accesso ai due mercati; inoltre formalizza il riconoscimento delle indicazioni geografiche (IG) europee e cinesi. Tuttavia, sugli scambi tra Cina e UE pesano soprattutto le dinamiche della politica internazionale, visto che nel 2022 le importazioni agroalimentari di Pechino dall'UE registrano un calo del 14% rispetto al 2021, mentre è aumen-

Figura 6.10 Evoluzione delle esportazioni agroalimentari dell'Italia e dei paesi partner verso il Regno Unito

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

tato il valore delle importazioni cinesi dai paesi extra-UE: considerando i primi dieci paesi fornitori della Cina che non appartengono all'UE, solo il valore dell'import da Canada e Ucraina mostra una contrazione su base annua (rispettivamente dell'1,8% e del 36%). L'import agroalimentare cinese è aumentato in media del 21% e tra i paesi fornitori che hanno accresciuto maggiormente le loro spedizioni in estremo oriente c'è la Russia (+61% rispetto al 2021). In effetti, la guerra in Ucraina e le sanzioni hanno rivoluzionato la mappa degli scambi commerciali di Mosca, facendo diventare la Cina primo partner commerciale al posto dell'UE. Il boom degli scambi registrato fra Cina e Russia nel 2022 sarebbe la conseguenza delle sanzioni economiche imposte dall'Occidente a Mosca a causa dell'invasione dell'Ucraina, ul-

teriormente spinto dalla forte ripresa dell'economia cinese dopo l'abrogazione delle severissime misure restrittive adottate del governo cinese per contrastare l'epidemia da Covid.

Gli accordi commerciali prevedono spesso il riconoscimento e la tutela dei prodotti IG dei paesi contraenti, come nel caso dell'Accordo tra UE e Cina, oppure dell'*Economic Partnership Agreement* (EPA) tra UE e Giappone⁶³. Quest'ultimo, in particolare, prevede la tutela automatica di oltre 200 prodotti IG dell'UE (per l'Italia vi sono 26 denominazioni Igp e Dop, come ad esempio l'Aceto Balsamico di Modena, l'Asiago, la Bresaola Valtellina, la Gorgonzola, il Grana Padano, e il Pecorino Romano).

63 Entrato in vigore il 1° febbraio 2019.

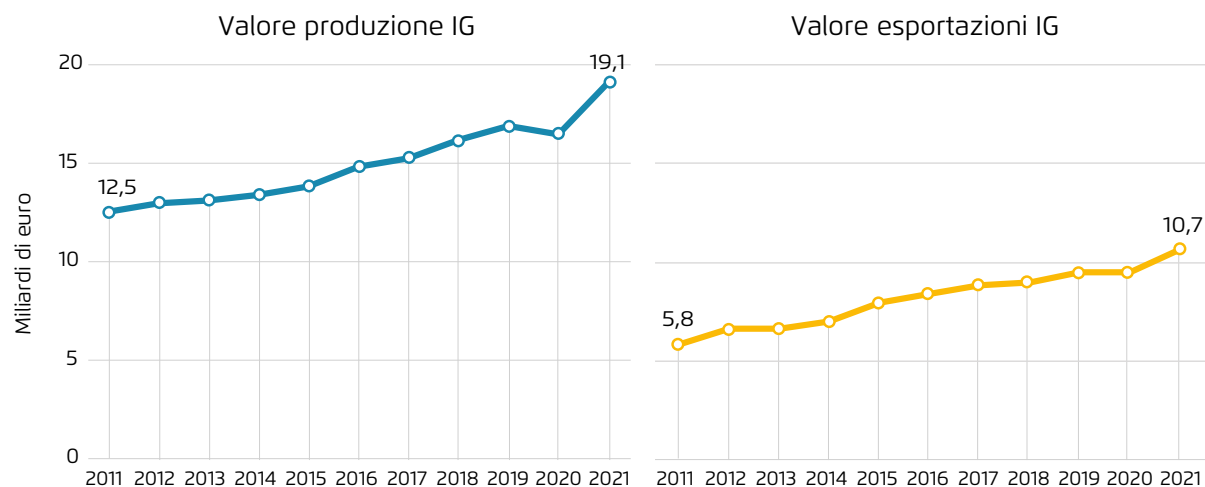
6.5 LE INDICAZIONI GEOGRAFICHE ITALIANE NEL MONDO E L'ITALIAN SOUNDING

Nell'UE si contano complessivamente 3.353 prodotti IG⁶⁴, di cui 1.496 agroalimentari, 1.612 vitivinicoli e 245 della categoria "bevande spiritose". Tra gli Stati membri, considerando i soli prodotti agroalimentari, l'Italia detiene il primato con 323 riconoscimenti, seguita da Francia (263) e Spagna (211); la Germania si colloca in sesta posizione per numero di IG (94).

Nel 2021, in Italia il valore complessivo della produzione certificata Dop e Igp agroalimentare e vinicola ha raggiunto i 19 miliardi di euro per una crescita del 16,1% su base annua (+53% ri-

spetto al 2011), dato che porta per la prima volta a quota 21% il contributo della *Dop economy* al fatturato complessivo del settore agroalimentare nazionale (un euro su cinque del cibo e del vino italiano è Dop o Igp). Il comparto agroalimentare IG sfiora gli 8 miliardi di euro (+9,7%), mentre il settore vitivinicolo raggiunge quota 11,2 miliardi di euro (+21,2%). Sul fronte delle nostre esportazioni, le IG agroalimentari e vitivinicole nel 2021 raggiungono 10,7 miliardi di euro (figura 6.11), per un peso del 20% nell'export agroalimentare italiano, risultato che è somma di un "doppio record" dei due comparti: il cibo con 4,4 miliardi di euro

Figura 6.11 Valore alla produzione e all'esportazione dei prodotti IG italiani (cibo e vino)



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Comtrade (database ITC)

e un +12,5% su base annua e il vino con 6,3 miliardi di euro e una crescita del 13%. Vale la pena sottolineare che le bottiglie a marchio Dop e Igp rappresentano quasi il 90% del valore dell'export del settore vitivinicolo italiano, il 76% in volume.

Dunque, considerando l'importanza dei prodotti IG per la nostra economia, la tutela in ambito internazionale è uno strumento imprescindibile per aumentare la competitività di una componente del sistema agroalimentare italiano che, anche in un contesto complesso e incerto come quello dell'ultimo triennio, ha reagito in maniera positiva.

In questo ambito, il valore e la reputazione del made in Italy nel mondo deve affrontare la minaccia del fenomeno dell'*Italian sounding*. Con questo termine ci si riferisce alla pratica di associare a prodotti agroalimentari nomi, immagini, combinazioni cromatiche, riferimenti geografici che evocano l'Italia ai fini di commercializzazione ingannevole. Si tratta di un approccio di marketing aggressivo, che viene utilizzato con l'intento di trarre in inganno i consumatori meno attenti durante l'acquisto di prodotti alimentari, creando confusione sull'origine e la provenienza degli stessi.

Nell'ambito dell'*Italian sounding*, in effetti, vi sono strategie "trasparenti" e altre "equivoche": nel primo caso, il consumatore sceglie il prodotto nella consapevolezza che non è italiano; il produttore evidenzia lo stile italiano, gli aromi italiani, l'ispirazione all'Italia, evita di parlare di matrice italiana, ma sottolinea che si sono seguiti canoni della tradizione italiana. Nel secondo caso, il prodotto si maschera da italiano con codici verbali e non verbali: mistificando il nome, inserendo immagini

e frasi che fanno ipotizzare una provenienza italiana. Tra i prodotti più evocati risultano soprattutto quelli che in Italia sono contraddistinti da Dop, come: Parmigiano Reggiano, Mozzarella di bufala Campana, Prosecco, Pecorino Romano, Gorgonzola, Grana Padano, Prosciutto San Daniele, Asiago, Chianti. L'*Italian sounding* "trasparente" non è necessariamente un fenomeno negativo, giacché può avere il ruolo di prodotto apripista in nuovi mercati; mentre nel caso dell'*Italian sounding* "equivoco" il consumatore può essere convinto di acquistare prodotto italiano, oppure attirato dal prezzo generalmente più basso rispetto a quello dei prodotti made in Italy autentici.

Il fenomeno crea danni alle esportazioni agroalimentari italiane, sia in termini di minori vendite, sia di deterioramento a livello di immagine per il made in Italy, con la percezione estera di eccellenza dei prodotti italiani che si potrebbe modificare al ribasso. Per quantificare il fenomeno, l'Ismea, in collaborazione con The European House – Ambrosetti, nel 2022 ha utilizzato i risultati di un'indagine realizzata l'anno precedente con un duplice obiettivo: da un lato approfondire la presenza di prodotti agroalimentari tipici della tradizione italiana negli scaffali dei supermercati di tutto il mondo e stimare il valore del mercato dell'*Italian sounding*; dall'altro tentare una stima del periodo necessario per trasformare l'*Italian sounding* in esportazione made in Italy, quantificando gli investimenti che servirebbero per aumentare la capacità produttiva potenziale dei settori impattati e il relativo fatturato (Ismea-R-RN 2023b)⁶⁵. Dai risultati emerge come il fenomeno dell'*Italian sounding* per i prodotti considerati nell'indagine valga 11,7 miliardi di euro, in media il

⁶⁵ L'indagine si è svolta attraverso la somministrazione di un questionario indirizzato a oltre 250 retailer internazionali distribuiti nei 10 paesi del mondo dove il fenomeno è più marcato, analizzando 11 prodotti tipici del made in Italy.

55% in più delle esportazioni nazionali di questi prodotti nei mercati esteri selezionati⁶⁶.

Da questi scenari emerge che l'assorbimento dell'intero valore di mercato dell'*Italian sounding* richiederebbe uno sforzo di investimento importante da parte delle imprese, accompagnato da risorse pubbliche di sostegno, con tempi di ritorno di più di dieci anni. Inoltre, affinché si traduca in un concreto aumento delle esportazioni, va sottolineato come l'*Italian sounding* sia alimentato da una serie di ostacoli che non solo non con-

sentono di superarlo, ma rischiano di amplificarlo ulteriormente. Tra questi, la scarsa conoscenza e consapevolezza delle valenze distintive del made in Italy agroalimentare da parte del consumatore straniero, le barriere all'accesso di alcuni mercati, la limitata proiezione internazionale e conoscenza specifica dei mercati di riferimento da parte delle piccole imprese agroalimentari italiane, le barriere di comunicazione tra i produttori italiani e i consumatori stranieri, la competizione al ribasso sui prezzi dei prodotti *Italian sounding*.

⁶⁶ Questa percentuale non include il valore della contraffazione alimentare. Per merci contraffatte possono intendersi quelle che violano un'indicazione geografica nello Stato in cui si trovano e su cui sia stato apposto un termine protetto rispetto all'indicazione geografica. La contraffazione, sanzionabile e punibile per legge in quanto reato, è un fenomeno che danneggia l'economia agroalimentare italiana e il made in Italy: secondo i dati della Guardia di Finanza, nel periodo gennaio 2021-dicembre 2022 sono stati sequestrati oltre 18,6 milioni di litri e circa 5 mila tonnellate di prodotti agroalimentari oggetto di contraffazione e frode; in particolare, sono stati sequestrati 13,8 milioni di litri e 470 tonnellate di false Dop e Igp.



7.

LA COMPETITIVITÀ AGROALIMENTARE DELL'ITALIA NELL'UE: UN INDICATORE SINTETICO

L'indicatore sintetico di competitività mostra per l'agroalimentare italiano un valore inferiore rispetto alla media UE per la fase agricola, ma superiore per la fase industriale.

Tra i quattro paesi partner, nella fase agricola la Germania registra – come l'Italia – un divario negativo di competitività rispetto alla media UE; 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.

Anche nella fase industriale la Germania ha uno svantaggio strutturale, mentre di nuovo è la Spagna a registrare la dinamica migliore. La Francia risulta in lieve peggioramento, con il livello di competitività allineato alla media europea.

La competitività dell'agricoltura italiana presenta punti di debolezza negli indicatori relativi al commercio estero e punti di forza nella propensione a investire e nella competitività di costo. Nella fase industriale l'Italia eccelle nella maggior parte degli indicatori, mentre sono sotto la media UE solo la propensione a esportare e, leggermente, il rapporto tra ricavi e costi.

-13% l'indice di competitività dell'agricoltura italiana rispetto alla media UE nel 2020

+4% l'indice di competitività dell'industria alimentare e bevande italiana rispetto alla media UE

Paesi Bassi al 1° posto nell'UE sia per l'agricoltura sia per l'industria alimentare

+2,8 la crescita della competitività dell'agricoltura italiana nel 2021 rispetto al 2020

5 su 7 gli indicatori di competitività sopra la media europea per l'industria alimentare italiana nel 2020

In questo capitolo le performance competitive dell'agricoltura e dell'industria alimentare dei paesi dell'UE sono analizzate attraverso l'utilizzo dell'Indice sintetico di competitività (ISIC) nazionale calcolato dall'Ismea⁶⁷. Data la natura multidimensionale della competitività, di cui molti aspetti sono stati analizzati nei capitoli precedenti, è utile avere a disposizione un indicatore di sintesi che misura il posizionamento del sistema agricolo e alimentare dei diversi paesi rispetto alla media europea⁶⁸.

Le dimensioni della competitività sintetizzate dall'ISIC-UE sono quattro:

1. **competitività di costo**
2. **redditività**
3. **competitività negli scambi con l'estero**
4. **propensione a investire.**

Ciascuna dimensione è rappresentata da uno o più indicatori di base, calcolati a livello nazionale ed europeo, per il settore agricolo e per la trasformazione industriale⁶⁹; tutti gli indicatori sono espressi a valori correnti⁷⁰. Uno degli obiettivi è quello di mettere a confronto le performance delle due fasi della filiera attraverso indicatori omologhi; pertanto, la necessità di disporre dei dati per tutte le variabili, per entrambe le fasi e per tutti i paesi, condiziona l'orizzonte temporale dell'analisi, che riguarderà il periodo 2012-2020⁷¹.

Per la sola fase agricola è stato comunque possibile calcolare l'ISIC anche per il 2021⁷².

Guardando gli ultimi anni disponibili, a conferma delle evidenze emerse nel capitolo 3, dal 2018 al 2020 per il settore agricolo italiano emerge un divario di competitività negativo rispetto alla media dell'UE; al contrario, per l'industria alimentare e delle bevande il differenziale è positivo e raggiunge il massimo nel 2019, per poi ridursi nel 2020 (figura 7.1). Nel 2021, il differenziale negativo con l'UE si riduce per la fase agricola, visto il lieve miglioramento dell'ISIC dell'Italia, che passa da un valore di 87 a uno di 89,5 (tabella 7.1).

Il gap di competitività per il settore agricolo appare, tuttavia, strutturale nella lettura che ne fornisce l'indice elaborato per gli anni precedenti: anche nel 2012, infatti, l'agricoltura italiana si collocava sotto la media dell'Unione di oltre dieci punti (indice ISIC 2012=89); il differenziale maggiore si è registrato negli anni di crisi economica dal 2013 al 2016, sebbene in costante ridimensionamento, mentre dal 2017 in poi si è stabilizzato; fa eccezione il 2020, in cui sia il settore agricolo sia l'industria alimentare italiana, per fattori probabilmente legati alla diffusione della pandemia, hanno perso competitività rispetto alla media dell'UE. D'altro lato, anche l'industria ha sofferto negli anni tra il 2013 e il 2016, mentre dal 2017 ha

67 L'Indice ISIC viene elaborato da alcuni anni per effettuare i confronti della competitività dell'agroalimentare delle regioni italiane (Ismea, 2021b; cfr. [ISIC - indice sintetico di competitività delle filiere agroalimentari \(reterurale.it\)](#)). Per la prima volta la metodologia è stata applicata al confronto tra l'Italia e gli altri paesi dell'UE (ISIC-UE). L'indicatore è ispirato, sia nella scelta delle dimensioni sia nella metodologia di calcolo, all'indicatore ISCO dell'Istat che misura la competitività dei settori manifatturieri (Istat, 2013).

68 L'ISIC «strutturale o statico» fornisce il posizionamento dei paesi, indicando se ciascun sistema nazionale, agricolo o industriale, è più o meno competitivo rispetto alla media europea, in un certo anno. Gli indicatori annuali di ciascun paese sono rapportati all'indicatore europeo: valori maggiori di 100 indicano paesi con un livello di competitività superiore alla media europea, mentre valori minori di 100 indicano un livello di competitività inferiore alla media.

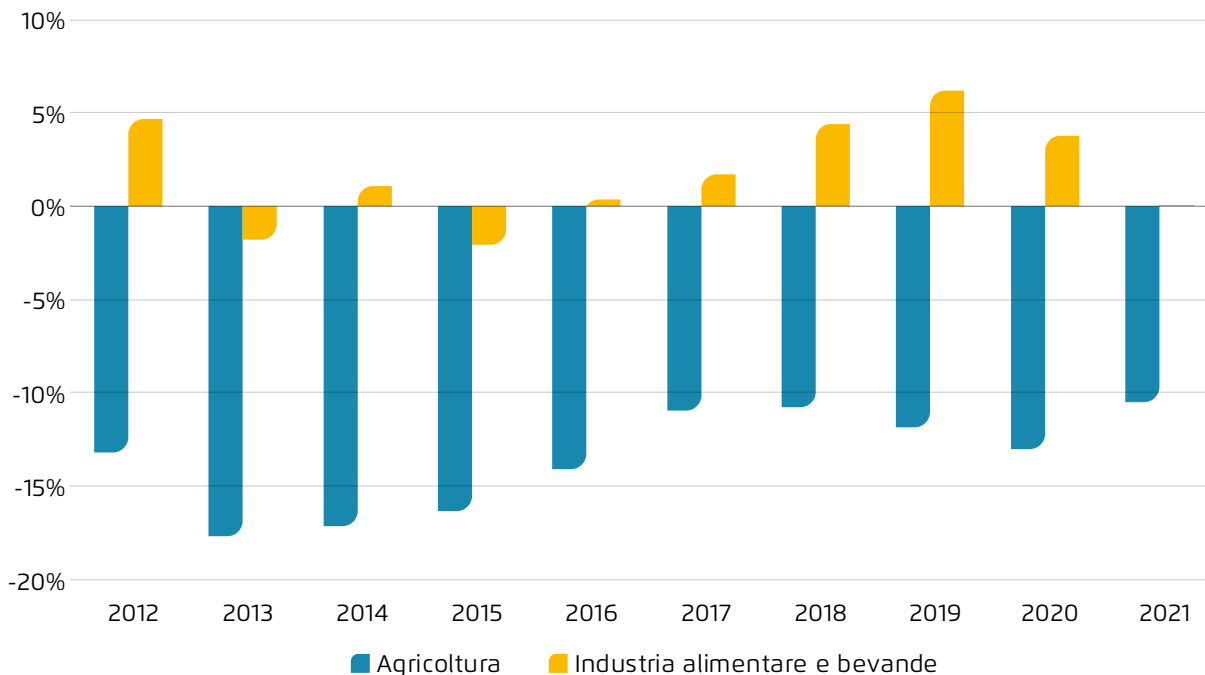
69 Per la definizione dei singoli indicatori di competitività si veda la [tabella A1 in Appendice 1](#).

70 Le fonti statistiche di base differiscono a seconda dell'indicatore e della fase. Per il settore agricolo le fonti utilizzate sono i dati dei Conti nazionali Eurostat; per il settore industriale sono i Conti nazionali Eurostat (CN) e i dati sulle imprese SBS Eurostat (SBS); per entrambe le fasi inoltre sono utilizzati i dati Comtrade del commercio internazionale.

71 L'analisi si ferma al 2020 a causa della mancanza di alcuni dati più aggiornati per diversi paesi relativi alla fase industriale. Inoltre, Lussemburgo ed Irlanda sono stati esclusi dall'analisi relativa alla fase industriale, a causa della mancanza per tutto il periodo, o buona parte di esso, di molteplici variabili chiave per il calcolo dell'indicatore ISIC.

72 A causa della mancanza delle variabili output e consumi intermedi, utilizzate per il calcolo del secondo indicatore di costo dell'ISIC, i valori 2021 per Croazia e Svezia sono stati stimati e di conseguenza anche il totale UE è provvisorio.

Figura 7.1 Differenziale % di competitività dell'agricoltura e dell'industria alimentare e delle bevande in Italia rispetto alla media UE



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN e SBS) e Comtrade (database ITC)

registrato un vantaggio competitivo rispetto alla media UE, in rafforzamento fino al 2019.

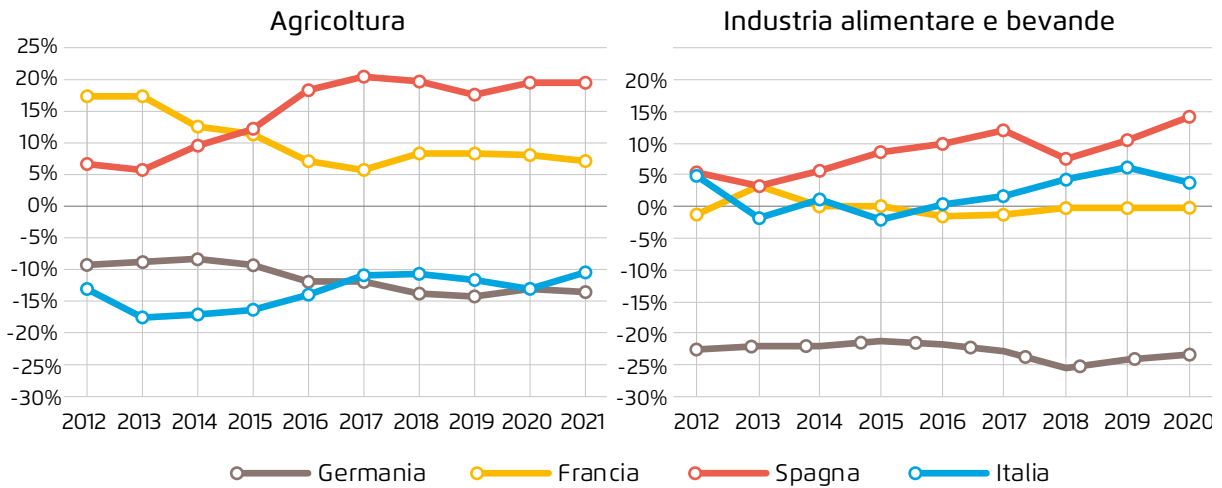
Dei tre principali partner europei, nella fase agricola solo la Germania ha, come l'Italia, un divario strutturale di competitività con la media UE; per la Germania, inoltre, il gap aumenta nel decennio (figura 7.2). All'opposto, per Francia e Spagna il differenziale è positivo rispetto alla media UE per tutto il decennio. Il vantaggio competitivo della Francia si deteriora nel tempo, mentre aumenta quello della Spagna. La Germania mostra uno svantaggio strutturale anche nella fase industriale mentre, di nuovo, è la Spagna a registrare la dinamica migliore, con un gap competitivo positivo che si rafforza negli anni; al contrario, la Francia registra un lieve peggioramento, con il livello di competitività che si allinea alla media europea (differenziale pari a 0 negli anni 2018-2020).

Più in dettaglio ed estendendo il confronto agli altri paesi dell'UE, relativamente alla fase agricola (figura 7.3) sono i Paesi Bassi il paese che detiene il primato di competitività nell'UE nel triennio 2018-2020. Gli altri paesi con una competitività maggiore della media UE sono Belgio, Grecia, Lettonia, Lituania, Spagna, Francia, Svezia, Estonia, Ungheria, Austria e Croazia. L'Italia si posiziona molto indietro nella graduatoria dei paesi UE nel 2020 (al 21° posto), anche se nel 2021, come si è detto, l'indicatore è leggermente migliorato.

Relativamente all'industria alimentare e delle bevande, nel 2020 ai primi posti nella graduatoria della competitività ci sono Paesi Bassi, Lettonia e Spagna. Seguono 10 paesi, tra cui l'Italia (ISIC strutturale = 104 nel 2020), che hanno registrato una posizione di vantaggio rispetto alla media UE (figura 7.4).

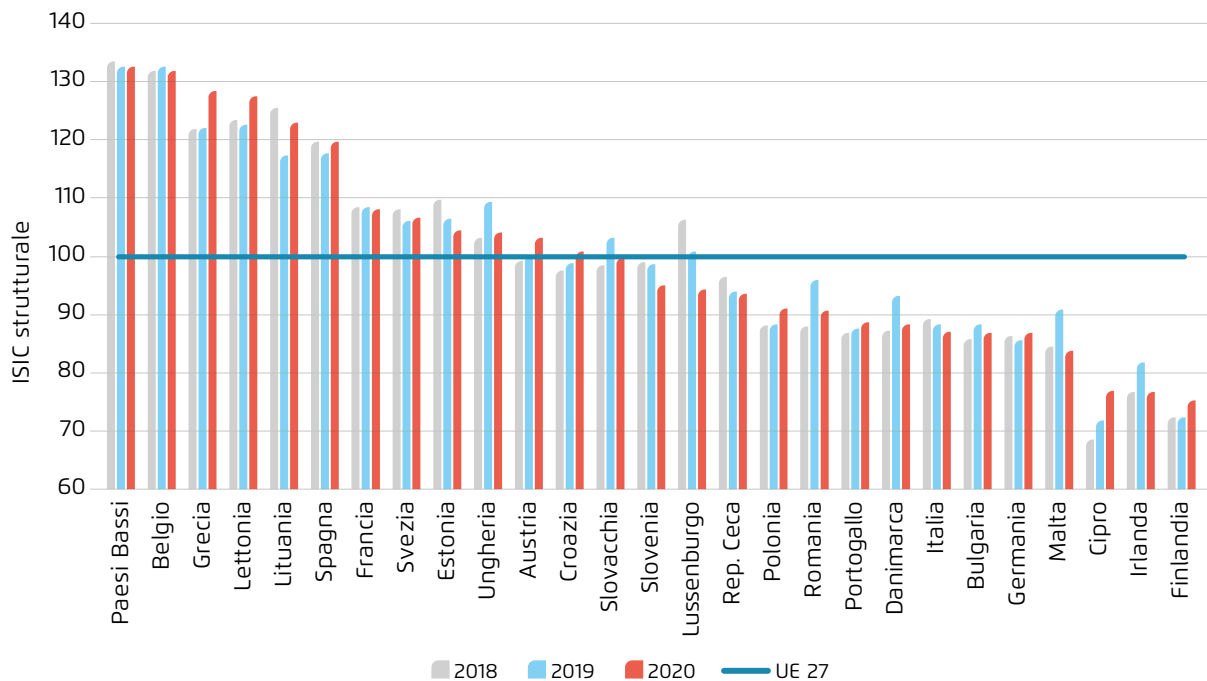


Figura 7.2 Differenziale % di competitività dell'agricoltura e dell'industria alimentare e delle bevande in Italia e nei paesi partner rispetto alla media UE



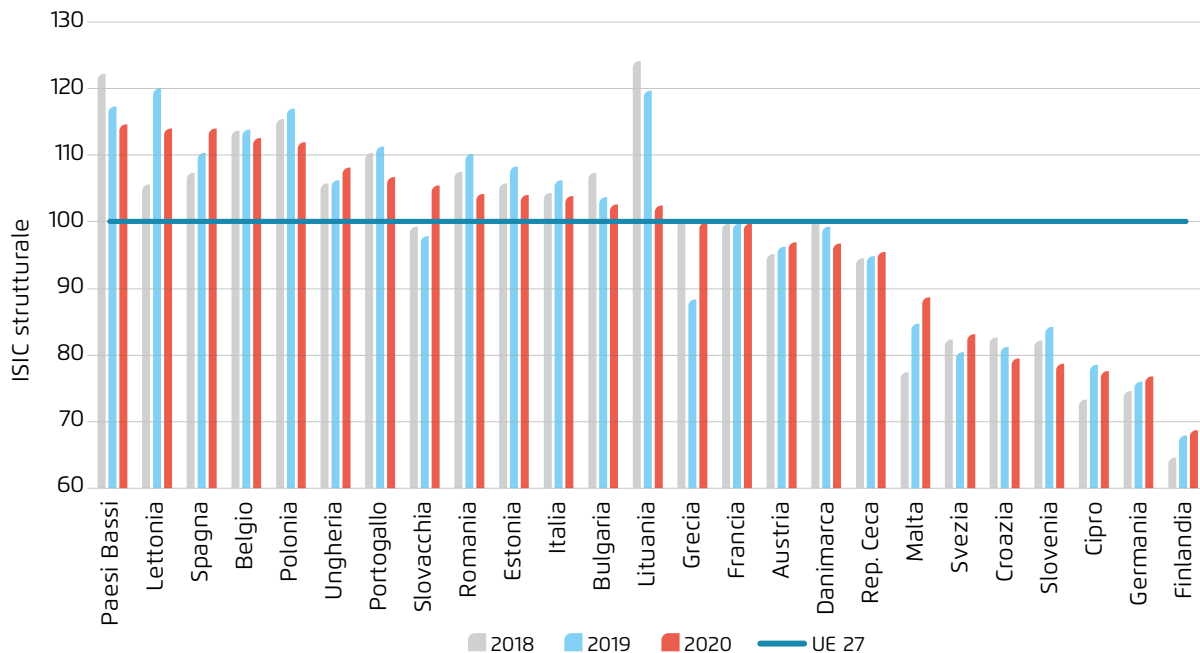
Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN e SBS) e Comtrade (database ITC)

Figura 7.3 Confronto dei paesi dell'UE – Fase agricola



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN e SBS) e Comtrade (database ITC)

Figura 7.4 Confronto dei paesi dell'UE – Fase industriale



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN e SBS) e Comtrade (database ITC)

Nella [tabella 7.1](#) si può vedere quali paesi hanno un buon posizionamento competitivo nell'UE in entrambe le fasi della filiera (valori dell'ISIC superiori a 100) o solo in una o in nessuna delle due (valori dell'ISIC inferiori a 100) e anche come il posizionamento sia cambiato nell'anno finale rispetto all'inizio del decennio. I paesi più competitivi in entrambe le fasi e per tutto il periodo considerato sono pochi: Paesi Bassi, Belgio, Spagna e i tre Paesi Baltici: Lettonia, Lituania ed Estonia. Tra questi, tuttavia, solo la Spagna ha migliorato il suo posizionamento rispetto al 2012. I Paesi Bassi si confermano, anche per il 2021, il primo paese UE per competitività della fase agricola.

Queste performance dei diversi paesi si spiegano entrando nel dettaglio degli indicatori alla base

dell'ISIC. Di nuovo, quelli che assumono un valore superiore a 100 indicano un punto di forza rispetto alla media UE, quelli che assumono un valore inferiore a 100 un punto di debolezza.

Considerando i valori medi del triennio 2018-2020, relativamente alla fase agricola l'Italia mostra una propensione a investire e una competitività di costo al di sopra della media europea ([figura 7.5](#)). La competitività di costo è rappresentata a sua volta da due indicatori: il primo è dato dal rapporto tra la produttività del lavoro (valore aggiunto a valori correnti per addetto) e il costo unitario del lavoro dipendente (salario medio per dipendente); il secondo è il rapporto tra ricavi totali e costi totali (output/input) delle aziende agricole⁷³. Per entrambi l'agricoltura italiana si posiziona al di so-

73 Output/Input = Output / (Consumi intermedi + Costo del lavoro + Ammortamenti).

Tabella 7.1 Confronto per paesi dell'UE tra le due fasi della filiera – ISIC strutturale*

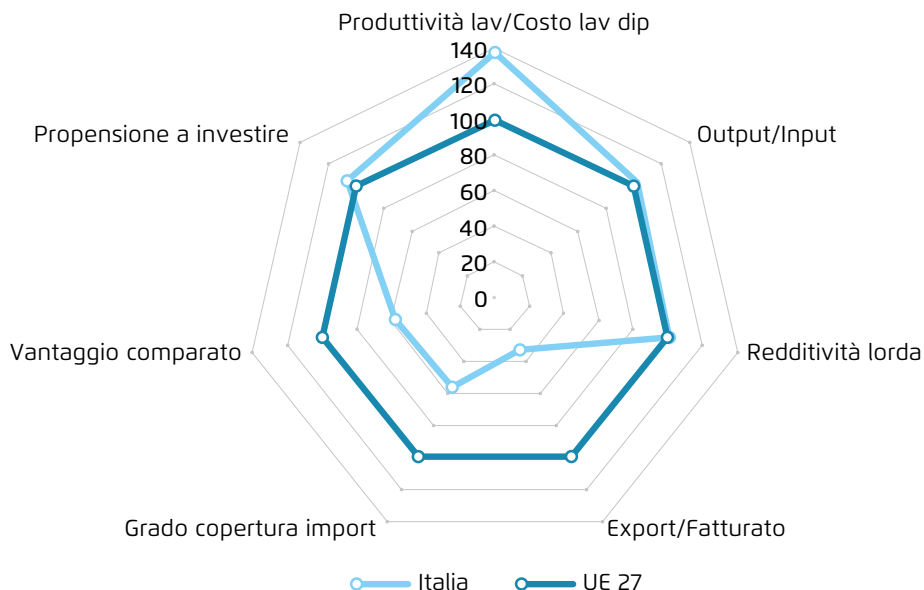
FASE AGRICOLA				PAESE	FASE INDUSTRIALE		
2012	2019	2020	2021		2012	2019	2020
104,1	100,1	103,1	104,9	Austria	96,9	96,2	98,0
131,7	132,6	131,8	129,2	Belgio	115,1	113,9	112,6
112,5	88,3	86,9	103,2	Bulgaria	114,6	103,7	102,6
75,5	98,9	100,9	96,5	Croazia	85,6	81,2	79,5
77,5	71,7	76,9	76,4	Cipro	58,2	78,6	77,5
107,3	94,0	93,6	90,4	Rep. Ceca	96,6	94,9	95,5
103,0	93,2	88,4	75,1	Danimarca	99,4	99,3	96,7
130,1	106,5	104,4	108,3	Estonia	120,1	108,3	104,0
70,6	72,4	75,3	72,6	Finlandia	72,5	67,8	68,7
117,4	108,4	108,1	107,2	Francia	98,6	99,8	99,7
90,6	85,6	86,9	86,5	Germania	77,6	75,9	76,7
111,6	122,1	128,3	131,9	Grecia	84,1	88,3	99,9
103,5	109,4	104,0	104,9	Ungheria	106,0	106,3	108,2
-	81,8	76,7	82,0	Irlanda**	-	-	-
86,8	88,2	87,0	89,5	Italia	104,7	106,3	103,8
146,6	122,6	127,4	113,6	Lettonia	135,5	120,0	114,0
135,8	117,3	122,9	120,4	Lituania	132,5	119,8	102,5
132,7	100,8	94,3	105,2	Lussemburgo	-	-	-
95,4	90,9	83,8	82,3	Malta	73,4	84,7	88,7
139,0	132,6	132,6	132,2	Paesi Bassi.	117,2	117,4	114,7
85,3	88,3	91,0	80,7	Polonia	113,6	117,0	112,0
80,6	87,6	88,6	88,2	Portogallo	107,0	111,4	106,7
102,7	95,9	90,7	102,7	Romania	122,9	110,3	104,2
111,7	103,1	99,7	93,2	Slovacchia	103,1	97,9	105,5
84,6	98,6	95,0	97,1	Slovenia	74,1	84,2	78,6
106,7	117,6	119,6	119,6	Spagna	105,4	110,5	114,0
97,0	106,1	106,6	103,0	Svezia	81,7	80,5	83,1

* Il colore delle celle cambia a seconda del valore dell'indicatore, il bianco rappresenta il valore 100, il rosso valori < 100 (competitività inferiore alla media UE), il blu valori > 100 (competitività superiore alla media UE)

** A causa della mancanza di dati nel 2012, non è stato possibile calcolare l'ISIC strutturale per la fase agricola dell'Irlanda.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN e SBS) e Comtrade (database ITC)

Figura 7.5 Indicatori di base, confronto tra UE ed Italia – Fase agricola (media 2018-20)



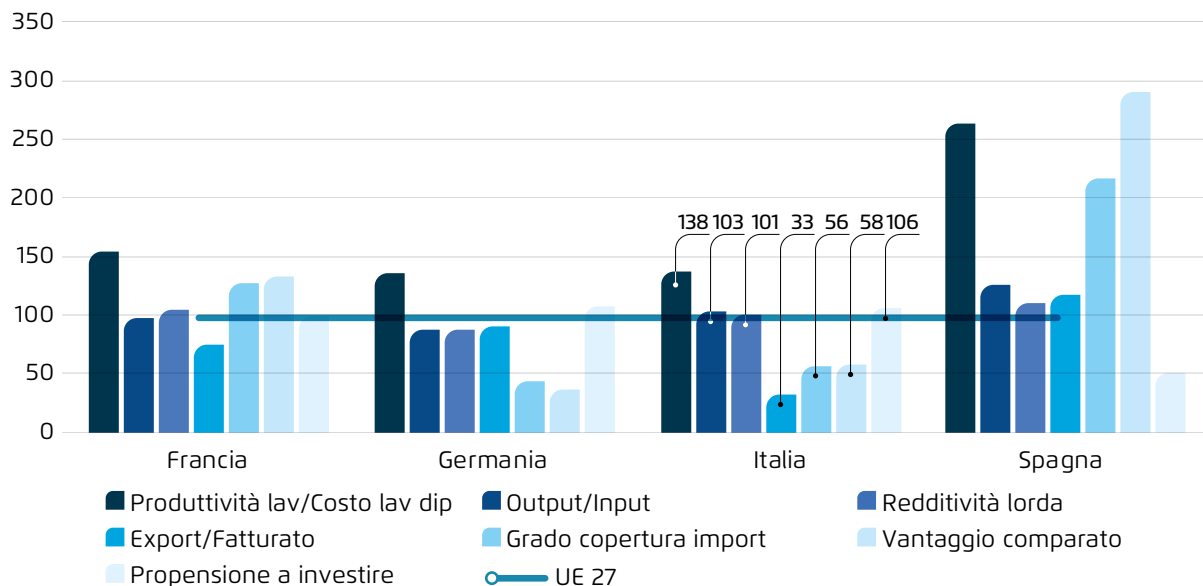
Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN e SBS) e Comtrade (database ITC)

pra della media UE. Inoltre, l'Italia è caratterizzata da un indice di redditività, misurata dal rapporto tra il margine operativo lordo e il fatturato, perfettamente in linea con la media UE. Al contrario, gli indicatori di competitività nel commercio con l'estero per la fase agricola sono tutti ben al di sotto del valore medio europeo: il vantaggio comparato⁷⁴, il grado di copertura dell'import⁷⁵ e soprattutto il rapporto export/fatturato, a conferma del minore orientamento verso l'export di materie prime, ma più verso i prodotti trasformati (cfr. capitolo 6).

Allargando l'analisi ai quattro paesi partner (figura 7.6), nel settore agricolo la Spagna si posiziona nettamente al di sopra del dato italiano ed europeo per tutti gli indicatori di competitività, con l'unica eccezione della propensione a investire. Anche Germania e Francia hanno un punto di forza nel rapporto produttività del lavoro/costo del lavoro dipendente (con un valore superiore alla media), ma solo la Francia è caratterizzata da un vantaggio comparato e da un grado di copertura dell'import sopra il livello medio dell'UE. L'indicatore di vantaggio comparato dell'agricoltura nei mercati internazionali penalizza in particolare

74 L'indice di vantaggio comparato è il rapporto tra la quota di mercato dell'Italia nel settore agricolo (esportazioni di prodotti agricoli dell'Italia sulle esportazioni mondiali di prodotti agricoli) e la quota di mercato dell'Italia per il totale dei beni esportati (esportazioni totali di beni dell'Italia sulle esportazioni mondiali di beni). Se è superiore a 100 il paese ha un vantaggio comparato nel contesto mondiale per quanto riguarda le esportazioni del settore, se è inferiore a 100 uno svantaggio comparato. Nell'ISIC il valore dell'indice di ciascun paese è messo a confronto con quello complessivo dell'UE.

75 Rapporto tra il valore delle esportazioni e il valore delle importazioni dell'Italia di prodotti agricoli. È un modo alternativo di esprimere il saldo commerciale.

Figura 7.6 Indicatori di base, confronto tra Italia e paesi partner – Fase agricola (media 2018-20)

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN e SBS) e Comtrade (database ITC)

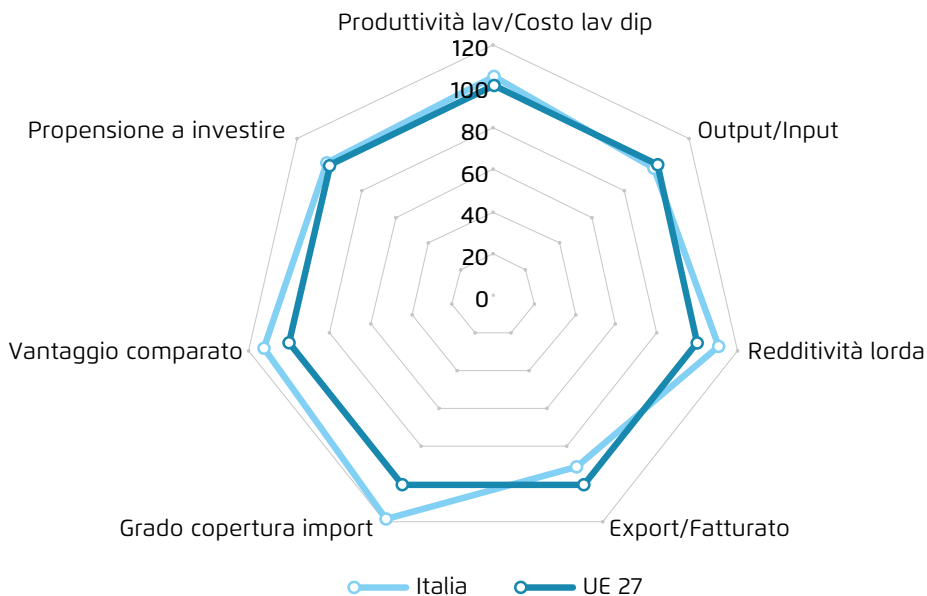
Italia e Germania che, rispetto alla media UE e anche a Francia e Spagna, hanno attività manifatturiere importanti e presentano maggiori vantaggi dei concorrenti nelle esportazioni anche in altri settori dell'economia.

Venendo alla fase industriale, nel caso dell'Italia la maggior parte degli indicatori sono superiori alla media europea, in particolare gli indici di vantaggio comparato, grado di copertura dell'import, redditività, propensione a investire e rapporto tra produttività del lavoro e costo unitario del lavoro dipendente; mentre sono leggermente sotto la media UE il rapporto output/input e quello export/fatturato (figura 7.7). Nella fase industriale, la Spagna ha una competitività sovrapponibile per buona parte degli indicatori a quella italiana, e quindi a quella media europea, con l'unica eccezione del vantaggio comparato, per il quale presenta un valore decisamente sopra media (148; figura 7.8). Il punto di forza dell'industria alimen-

tare francese, seppur inferiore a quello spagnolo, è il vantaggio comparato (132 contro il 112 dell'Italia e il 100 dell'Ue). La Germania invece ha un livello di competitività inferiore alla media UE per tutti gli indicatori esaminati.

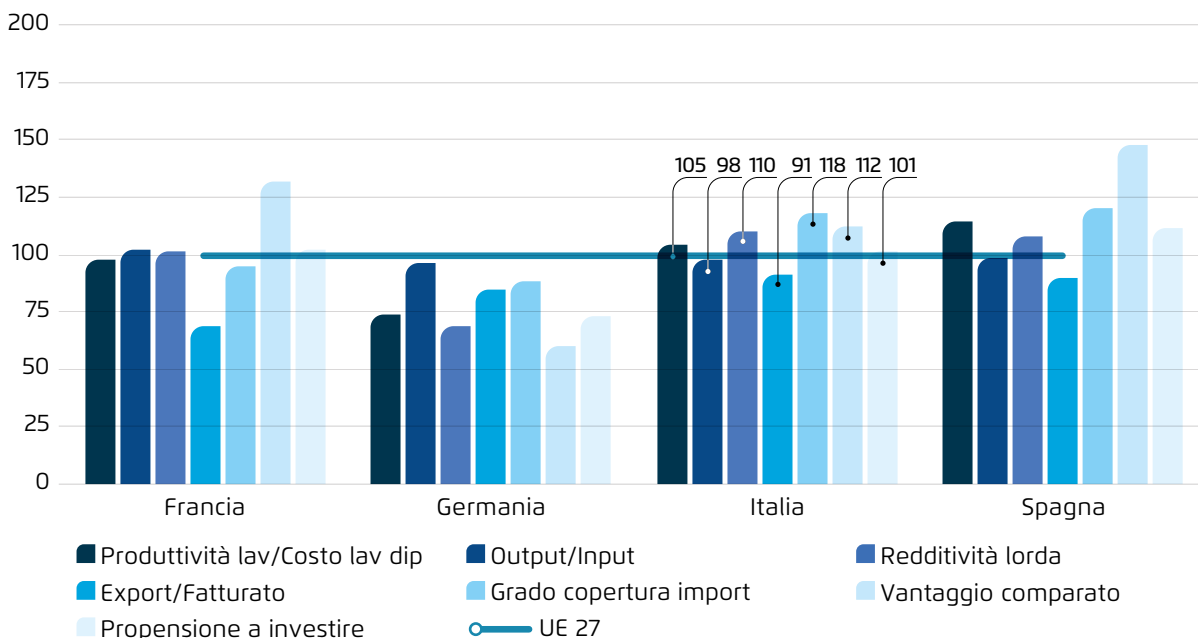
L'analisi fin qui illustrata conferma i risultati strutturali osservati nei precedenti capitoli. Infatti, se per la fase agricola l'Italia presenta una competitività inferiore rispetto alla media europea, per la fase industriale la situazione è diametralmente opposta. Nello specifico, i punti di debolezza della fase agricola italiana sono il vantaggio comparato, il grado di copertura dell'import e il rapporto export/fatturato, mentre sono punti di forza la propensione a investire e la competitività di costo (con entrambi gli indicatori, ossia la produttività del lavoro/costo del lavoro dipendente e il rapporto ricavi/costi totali sopra la media UE). In definitiva, l'agricoltura italiana è competitiva rispetto all'UE per quanto riguarda i fattori interni

Figura 7.7 Indicatori di base, confronto tra UE ed Italia – Fase industriale (media 2018-20)



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN e SBS) e Comtrade (database ITC)

Figura 7.8 Indicatori di base, confronto tra Italia e paesi partner – Fase industriale (media 2018-20)



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Eurostat (CN e SBS) e Comtrade (database ITC)

alle imprese (indicatori di redditività e competitività di costo); anche la propensione a investire è un elemento positivo che indica uno sforzo di ammodernamento e di innovazione che in prospettiva può generare ulteriori miglioramenti della competitività, mentre il settore è carente nella competitività internazionale.

Le uniche produzioni primarie che rientrano tra le principali voci dell'export made in Italy fanno parte del comparto della frutta fresca: mele, uva da tavola, pere, pesche e nettarine, kiwi, ma come visto nel capitolo 6, è in questo comparto che l'Italia ha perso competitività. Nel 2021 il settore agricolo italiano ha registrato un lieve aumento dell'indicatore strutturale rispetto al 2020, da attribuire al netto miglioramento della propensione a investire (da 102 a 115), all'incremento dell'export/fatturato (da 33 a 35) e al lieve aumento del vantaggio comparato (da 58,0 a 58,2).

Altro discorso per la fase industriale, per la quale l'Italia eccelle nella maggiore parte delle dimensioni considerate: solo il rapporto export/fatturato e, in misura minore, il rapporto tra ricavi e costi (output/input) sono al di sotto del dato medio europeo. Inoltre, osservando la variazione dell'indice di competitività nel tempo, l'agricoltura italiana è stata caratterizzata da un peggioramento, mentre l'industria alimentare e delle bevande da un miglioramento. Nel 2020, i paesi europei nelle prime posizioni sia per la fase agricola che per quella industriale sono stati Paesi Bassi, Lettonia, Belgio e Spagna, quest'ultima con un vantaggio comparato, un grado di copertura dell'import e un rapporto produttività del lavoro/costo del lavoro dipendente nettamente più alti rispetto alla media europea e ai paesi partner (Italia, Germania e Francia). La stessa situazione si replica per la fase industriale, ma con un divario rispetto agli altri paesi e alla media UE decisamente inferiore.



8.

I RISULTATI ECONOMICO-FINANZIARI DELLE IMPRESE ALIMENTARI NEI BILANCI 2019-2021

La performance economico-finanziaria dell'industria alimentare è misurata da un indicatore basato sui bilanci di un campione di imprese, raggruppate in quattro "classi di sostenibilità economico-finanziaria".

Nel periodo 2019-2021 cresce il numero delle imprese in salute e, nonostante aumentino quelle a rischio, migliorano le loro condizioni economico-finanziarie. Il miglioramento è comune a tutte le classi di dimensione economica, ma la pandemia e gli aumenti dei costi iniziati nel 2021 sembrano aver pesato di più sulle imprese più piccole.

L'incidenza delle imprese in difficoltà è aumentata nei comparti lattiero-caseario, dolciario, prodotti da forno e vino – che più di altri hanno patito il calo dei consumi extradomestici – mentre in altri è cresciuto il peso delle imprese in salute.

Nel 2021 c'è stato un forte recupero nei settori dolciario e vinicolo e un'ottima performance per quello degli elaborati di carne, mentre per gli altri settori i risultati sono stati peggiori, specie l'avicolo. Riso, pasta e industria molitoria hanno probabilmente scontato il rientro dei consumi dopo il balzo positivo del 2020.

57,4% l'incidenza delle imprese in salute nel 2021 (+8% rispetto al 2019), con peso crescente al crescere della dimensione

+23,4% l'incidenza delle imprese redditive ma vulnerabili (-7% rispetto al 2019)

13,2% l'incidenza delle imprese a rischio, stabili rispetto al 2019

6% l'incidenza delle imprese fortemente a rischio (-1,5% rispetto al 2019)

+4% l'aumento dell'incidenza delle imprese a rischio tra le piccole nell'anno della pandemia

8.1 IL CAMPIONE DI IMPRESE ANALIZZATO

I bilanci delle imprese alimentari⁷⁶ sono una fonte estremamente utile per analizzare le tendenze in atto ed i problemi. Attraverso i dati da essi desunti, abbiamo costruito un indice sintetico per valutare le performance economico-finanziarie delle imprese dell'industria alimentare italiana nel triennio 2019-2021, ponderando i tre fattori chiave della *redditività*, della *solidità patrimoniale* e della *liquidità*⁷⁷. Le imprese sono state selezionate in base ai seguenti criteri:

- ▶ un fatturato minimo di 2 milioni di euro⁷⁸;
- ▶ la disponibilità di un bilancio depositato per tutti gli anni nel periodo 2019-2021⁷⁹;
- ▶ l'appartenenza ad alcuni tra i principali settori dell'industria alimentare italiana, individuati in base al codice Ateco nell'ambito delle divisioni 10 (industrie alimentari) e 11 (industria delle bevande).

Nell'analisi dei bilanci sono state considerate anche alcune imprese il cui codice Ateco rientra nell'ambito dell'agricoltura, ma che per dimensione economica, struttura e processi produttivi sono assimilabili a realtà industriali. Nel complesso, il campione analizzato comprende 3.254 imprese.

Nella [tabella 8.1](#) vengono riportati i settori considerati, il relativo numero di imprese analizzate e, con riferimento al 2021, il volume complessivo di fatturato, valore aggiunto e numero di dipendenti. In totale, nel 2021, il campione analizzato corrisponde a un fatturato complessivo pari a 93,6 miliardi di euro, un valore aggiunto di 27,5 miliardi di euro (che rappresenta il 94% del valore aggiunto dell'industria alimentare secondo i dati Istat), e somma un numero di dipendenti superiore a 150 mila unità.

Le imprese sono stratificate in base al fatturato in tre classi di dimensione economica:

- ▶ piccole: ricavi compresi tra 2 e 10 milioni di euro;
- ▶ medie: ricavi compresi tra 10 e 50 milioni di euro;
- ▶ grandi: ricavi superiori a 50 milioni di euro.

76 Nell'analisi ci si è basati sui dati di bilancio presenti nella piattaforma *Leanus*.

77 Per la descrizione dettagliata della composizione dell'indice, si rinvia alla nota metodologica in Appendice.

78 Il criterio del fatturato minimo è stato applicato al 2021, sono state, cioè, selezionate imprese che nel 2021 superavano tale soglia, ma che negli anni precedenti potevano anche avere un fatturato inferiore.

79 Sono quindi escluse tutte le imprese che o perché cessate durante il periodo o perché nate nello stesso non garantivano la disponibilità dei tre bilanci.

Tabella 8.1 Dati strutturali del campione d'impres (2021)

Comparto	Imprese (n°)	Fatturato (milioni di euro)	Valore Aggiunto (milioni di euro)	Dipendenti (n°)	Imprese (%)	Fatturato (%)	Valore aggiunto (%)	Dipendenti (%)
Carni rosse	143	8.333	1.747	7.686	4,4	8,9	6,3	5,1
Carni avicole	45	10.836	1.895	18.673	1,4	11,6	6,9	12,4
Elaborati di carne	407	8.792	3.158	15.384	12,5	9,4	11,5	10,2
Olio	179	7.593	1.161	4.573	5,5	8,1	4,2	3,0
Latte	532	14.169	4.066	21.664	16,3	15,1	14,8	14,4
Ortofrutta	388	9.832	3.703	24.664	11,9	10,5	13,5	16,4
Molitoria	177	4.317	1.128	4.122	5,4	4,6	4,1	2,7
Riso	41	1.113	349	1.119	1,3	1,2	1,3	0,7
Prodotti da forno	151	3.586	1.770	10.646	4,6	3,8	6,4	7,1
Pasta	169	4.564	2.008	9.513	5,2	4,9	7,3	6,3
Dolciaria*	86	2.736	1.154	6.376	2,6	2,9	4,2	4,2
Mangimistica	172	4.761	1.067	4.173	5,3	5,1	3,9	2,8
Vino	764	12.985	4.317	21.525	23,5	13,9	15,7	14,3
Totale campione	3.254	93.616	27.523	150.118	100	100	100	100

* Comprende imprese con produzioni a base di cacao (cioccolato) e caramelle.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

8.2 L'INDICATORE SINTETICO DI PERFORMANCE ECONOMICO-FINANZIARIA

Seguendo la metodologia riportata nella [Nota metodologica](#), alcuni indicatori di redditività, solidità e liquidità delle imprese sono stati utilizzati per calcolare un indicatore sintetico di performance, con cui le imprese del campione sono state classificate in quattro gruppi:

► *redditive e in salute*;

► *redditive ma vulnerabili*, in quanto presentano criticità in uno o in entrambi degli altri due fattori chiave (solidità e liquidità);

► *a rischio*, che hanno redditività negativa ma almeno uno degli altri due fattori chiave ha valori soddisfacenti;

► *fortemente a rischio*, che hanno valori insoddisfacenti per tutti e tre i fattori chiave.

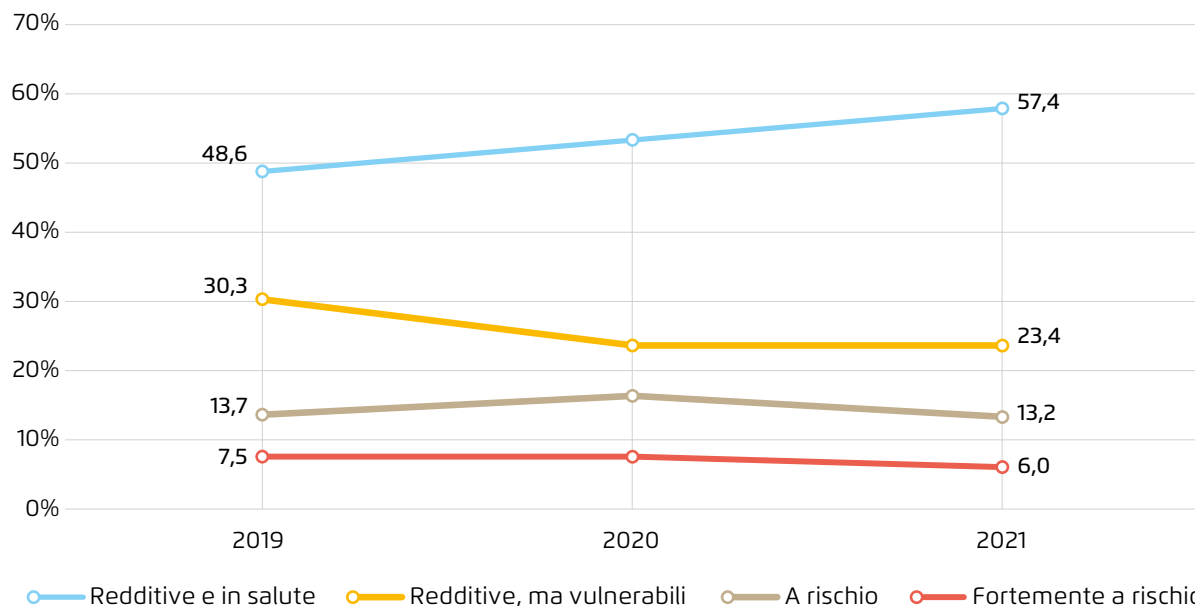
Nel triennio 2019-2021, in generale, è aumentata significativamente la percentuale di imprese redditive e in salute (dal 49% al 57%), a fronte della riduzione soprattutto delle imprese redditive, ma vulnerabili, passate dal 30% al 23%. Sono lievemente diminuite anche le imprese a rischio (che però erano aumentate nel 2020) e quelle fortemente a rischio (figura 8.1).

Guardando la matrice di transizione tra le classi di sostenibilità economico-finanziaria, si nota che quasi il 41% delle imprese che erano a forte rischio nel 2019, nel 2021 è passata alla classe delle redditive ma vulnerabili; mentre il 37% di quelle a rischio

e il 34% di quelle redditive ma vulnerabili nel 2019, è passato nella classe delle redditive e in salute nel 2021. Infine, la grande maggioranza delle aziende redditive e in salute nel 2019 (84%) è riuscita a mantenere il proprio status anche nel 2021.

Il miglioramento delle performance economico-finanziarie delle imprese del settore alimentare, in un periodo caratterizzato dalla chiusura o dalle difficoltà incontrate da molte attività economiche, è attribuibile sia alla sostanziale tenuta dei consumi alimentari interni ed internazionali, sia alla grande quantità di risorse pubbliche dispiagate per sostenere la liquidità delle imprese⁸⁰.

Figura 8.1 Indicatore sintetico di performance economico-finanziaria delle imprese alimentari



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

⁸⁰ Nel corso del 2020 il Governo ha previsto interventi straordinari per assicurare la tenuta delle imprese nel periodo dell'emergenza e favorirne il rilancio nel momento della ripresa. Con il DL n. 18 del 17 marzo 2020, cosiddetto "Cura Italia", sono state fornite le prime misure di sostegno alla liquidità, attraverso l'introduzione della Cassa Integrazione con la causale "Covid-19" e la moratoria sulle rate di prestiti e mutui; con il DL n. 23 dell'8 aprile 2020, cosiddetto "Liquidità", è stato varato un piano da oltre 750 miliardi complessivi per assicurare più credito e la necessaria liquidità alle imprese. Il DL n. 34 del 19 maggio 2020, cosiddetto "Rilancio", con uno stanziamento da oltre 16 miliardi, ha proseguito estendendo la cassa integrazione, rafforzando le misure sulla liquidità, ampliando gli interventi adottati in ambito fiscale ed erogando contributi a fondo perduto, forme di rafforzamento patrimoniale e ricapitalizzazione. Infine, con il DL n. 104 del 14 agosto 2020, cosiddetto "Agosto", e il Decreto Rilancio, sono state adottate ulteriori misure rilevanti a sostegno delle imprese.

Tabella 8.2 Matrice di transizione tra classi di sostenibilità economico-finanziaria – quote % (2019-2021)

Classi di sostenibilità		2021				Totale
		Fortemente a rischio	A rischio	Redditive, ma vulnerabili	Redditive e in salute	
2019	Fortemente a rischio	42,2	10,4	40,6	6,8	100
	A rischio	7,9	42,4	13,2	36,5	100
	Redditive, ma vulnerabili	6,8	6,7	53,1	33,5	100
	Redditive e in salute	0,5	8,1	7,1	84,3	100

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

Va infine ricordato che l'analisi non ha preso in considerazione, non essendo ancora disponibili, i dati dei bilanci del 2022, anno segnato dalla guerra in Ucraina, dalla crisi energetica e in generale dalla crescita dei costi di produzione e dei prezzi di vendita, i cui effetti si sono ripercossi ampiamente anche sulle imprese dell'industria alimentare (cfr. capitolo 4).

I miglioramenti delle condizioni economico-finanziarie nel triennio 2019-2021 hanno interessato in modo trasversale le tre classi di dimensione economica, mentre l'impatto della pandemia ha pesato di più sulle imprese di piccole dimensioni, dove l'incidenza delle imprese a rischio è aumentata nel 2020 (dal 16% al 20%), per poi scendere

nel 2021. Al contrario, tra le imprese di medie e grandi dimensioni, l'incidenza delle imprese redditive e in salute è aumentata anche (e soprattutto) nel 2020, mentre quella delle imprese redditive, ma vulnerabili è diminuita (tabella 8.3). Nel 2021, la quota delle imprese redditive e in salute è arrivata a rappresentare più della metà del campione per tutte le classi di dimensione economica (56% per le piccole, 59% per medie e grandi). L'incidenza delle imprese a rischio era maggiore tra le piccole (15%) e medie imprese (12%), rispetto alle grandi (7%), mentre tra queste ultime, le imprese redditive, ma vulnerabili coprivano una quota maggiore (28%, contro il 23% delle altre due classi di dimensione economica, figura 8.2). Nel 2020 è aumentata l'incidenza delle imprese

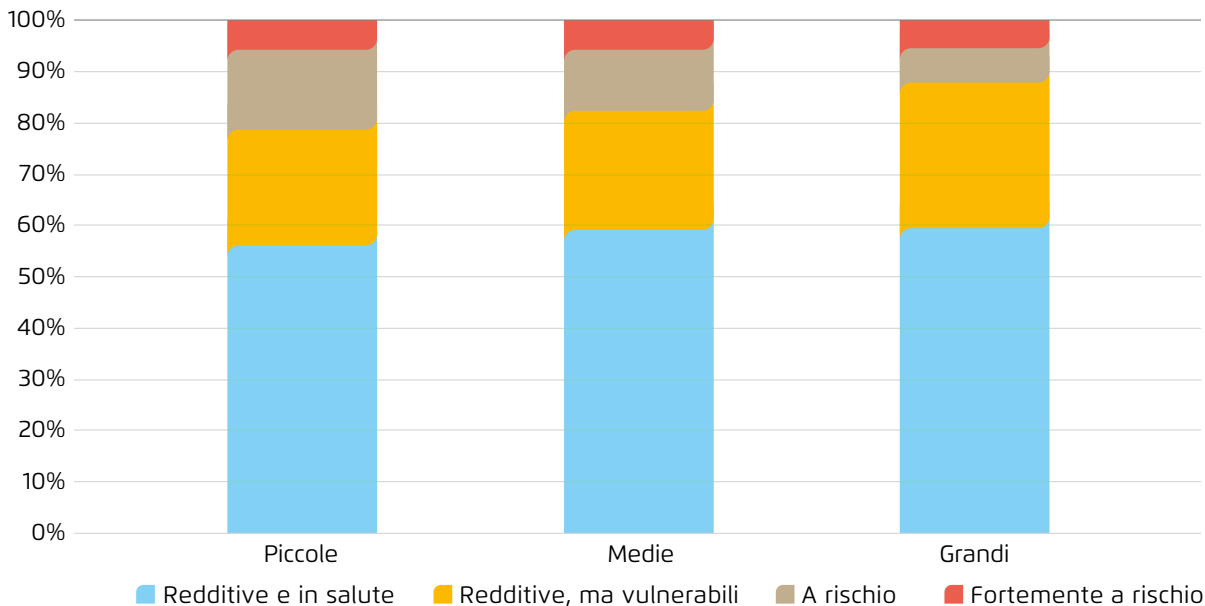
Tabella 8.3 Differenza % dell'incidenza delle classi di sostenibilità economico-finanziaria, per dimensione economica delle imprese*

Classi di sostenibilità	Piccole		Medie		Grandi	
	2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
Redditive e in salute	1,6	5,8	7,4	3,3	8,8	1,6
Redditive, ma vulnerabili	-5,9	0,0	-8,5	0,0	-7,1	-0,8
A rischio	3,9	-4,7	1,0	-0,5	-0,1	0,1
Fortemente a rischio	0,4	-1,1	0,1	-2,7	-1,6	-0,9

* Il colore delle celle cambia a seconda del significato della variazione, il bianco rappresenta una variazione nulla, il rosso una variazione negativa (ad es. imprese redditive in calo o imprese a rischio in crescita), il blu quelli positivi (ad es. imprese redditive in aumento o imprese a rischio in calo).

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

Figura 8.2 Composizione % delle imprese per classi di sostenibilità economico-finanziaria e per dimensione economica (2021)



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

in difficoltà in alcuni settori quali lattiero-caseario, dolciario, prodotti da forno e vino, che hanno sofferto maggiormente il calo dei consumi extra-domestici, mentre in altri settori è addirittura cresciuto in modo significativo il peso delle imprese in salute (tabella 8.4).

Nel 2021 c'è stato un forte recupero nei settori dolciario e vitivinicolo, con ottimi risultati per gli elaborati di carne, mentre per gli altri settori le performance sono state meno esaltanti. Riso, pasta e molitoria hanno probabilmente scontato gli effetti degli incrementi dell'anno precedente, in cui il consumo di alimenti di base era aumentato al di sopra delle aspettative. Particolarmente negativi i risultati del settore avicolo, con un calo drastico delle imprese redditive e in salute e un aumento di quelle redditive, ma vulnerabili e di quelle a rischio; un dato riconducibile ai numerosi focolai di influenza aviaria riscontrati nell'ultimo trimestre

del 2021 in Veneto, dove è localizzato il 24% degli allevamenti avicoli nazionali. Va anche detto che la solidità e (soprattutto) la redditività delle imprese del comparto erano state già colpite nel 2020, quando a un iniziale aumento della produzione stimolata dalla maggiore domanda nei primi mesi del lockdown era seguito un eccesso di offerta e un crollo dei prezzi di vendita (Ismea, 2022d). Conseguentemente, le imprese a rischio e fortemente a rischio rappresentavano più del 30% del settore avicolo nel 2021, con un'incidenza di quelle redditive e in salute inferiore al 50%. Nei settori lattiero-caseario e vitivinicolo la quota delle imprese in salute era pari alla metà, mentre superava il 60% in quelli delle carni rosse, del dolciario, degli elaborati di carne e del riso e raggiungeva il 70% nella mangimistica. Il settore riso, infine, si caratterizzava nel 2021 per l'assenza di imprese fortemente a rischio (figura 8.3).

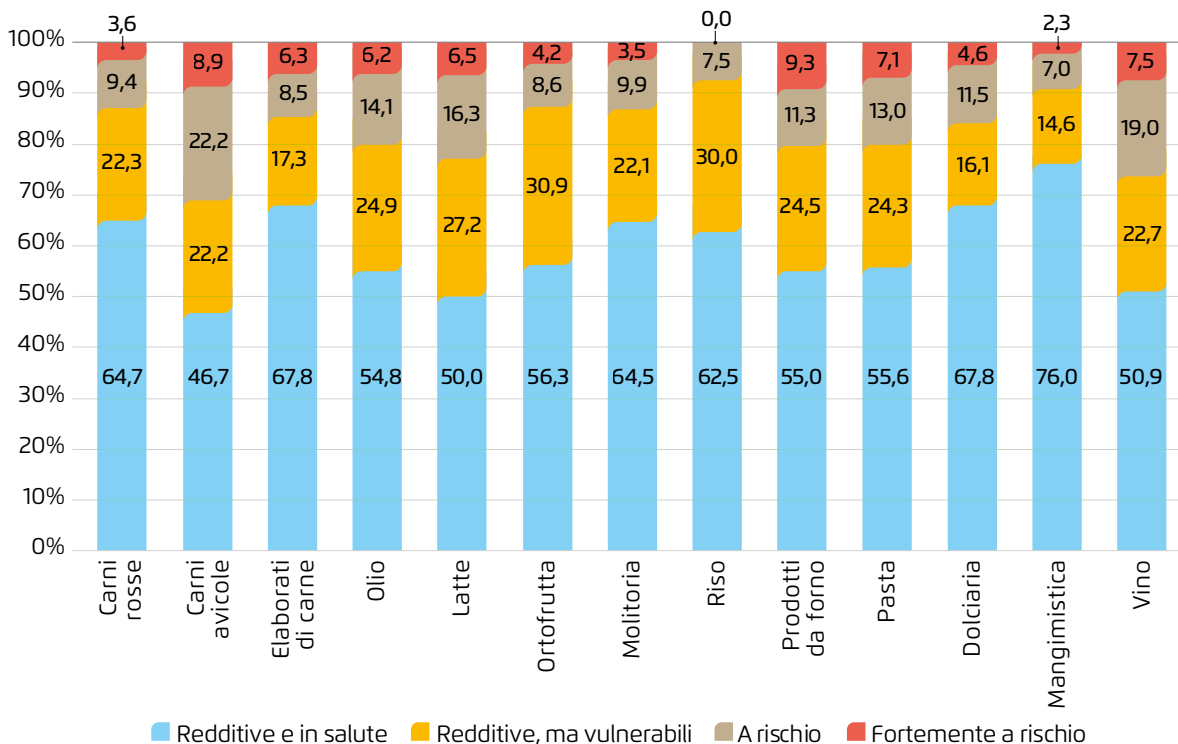
Tabella 8.4 Composizione % delle imprese per classi di sostenibilità economico-finanziaria e per comparto (2021)*

Comparto	Redditive e in salute		Redditive ma vulnerabili		A rischio		Fortemente a rischio	
	2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
Carni rosse	10,5	3,9	-7,7	-0,9	-1,4	-2,2	-1,4	-0,8
Carni avicole	11,3	-17,0	-14,9	8,6	-0,5	10,9	4,2	-2,5
Elaborati di carne	6,8	11,4	-8,9	-0,7	3,4	-11,5	-1,3	0,8
Olio	8,8	1,7	-5,3	-3,4	-5,2	4,0	1,7	-2,3
Latte	-1,3	1,1	-1,5	-1,1	4,4	0,6	-1,6	-0,7
Ortofrutta	4,7	4,8	-9,2	-0,4	4,2	-2,3	0,3	-2,1
Molitoria	8,5	-3,3	-3,8	-0,9	-3,6	4,1	-1,2	0,0
Riso	7,3	-0,9	2,4	5,6	-2,4	0,2	-7,3	-4,9
Prodotti da forno	1,7	2,6	-11,2	5,7	6,1	-6,2	3,4	-2,1
Pasta	9,9	-1,6	-14,2	-0,4	1,3	3,4	3,0	-1,3
Dolciaria	-6,3	14,3	-4,5	3,3	9,5	-12,9	1,3	-4,7
Mangimistica	9,9	1,5	-7,6	-1,4	-2,3	1,1	0,0	-1,2
Vino	0,0	0,1	-0,1	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0

* Il colore delle celle cambia a seconda del significato della variazione, il bianco rappresenta una variazione nulla, il rosso una variazione negativa (ad es. imprese redditive in calo o imprese a rischio in crescita), il blu quelli positivi (ad es. imprese redditive in aumento o imprese a rischio in calo).

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

Figura 8.3 Composizione % delle classi di sostenibilità economico-finanziaria, per comparto (2021)



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

8.3 LA REDDITIVITÀ

La redditività inserita nell'indicatore sintetico è a sua volta frutto della sintesi di tre indici: la redditività del capitale investito (ROI)⁸¹, quella del capitale proprio (ROE)⁸² e quella delle vendite (ROS)⁸³. Di seguito si commenteranno solo i primi due indicatori, visto che il ROS ha andamenti molto simili al ROI. La differenza principale tra ROI e ROE risiede nel fatto che il ROI valuta la redditività dell'intero capitale investito (proprio e di terzi) in termini di risultato operativo aziendale, mentre il ROE valuta il rendimento solo del capitale proprio, in termini di risultato netto aziendale (utili o perdite), sul quale influiscono anche le altre aree di gestione aziendale (finanziaria e straordinaria), oltre a quella ordinaria.

La *redditività del capitale investito*, pari al 3,46% nel 2019, è progressivamente diminuita nel triennio, attestandosi al 2,89% nel 2021 per il campione nel suo complesso, ma con andamenti differenziati in base alla classe di dimensione economica. Mentre per i due gruppi delle piccole e delle medie imprese il ROI è aumentato nel 2021, dopo il calo dell'anno precedente, per le grandi imprese c'è stato un calo progressivo e particolarmente significativo nel 2021 ([figura 8.4](#)). A livello territoriale vi è una significativa differenziazione dei valori del ROI, che per il gruppo delle imprese meridionali è pari a circa il doppio di quelli del Centro-Nord ([figura 8.5](#)). A livello settoriale, nel 2020 c'è stato un

calo generale del ROI, particolarmente evidente per il settore oleario e per quello avicolo (nei quali il ROI è stato addirittura negativo), ma anche per industria dolciaria, prodotti da forno e riso. L'indice è cresciuto, invece, per carni rosse, elaborati di carne e mangimistica ([figura 8.6](#)). Nel 2021, nonostante una forte ripresa di settori come riso e dolciaria, in generale vi è stato un ulteriore peggioramento dell'indice, soprattutto per olio e carni avicole e un calo significativo anche per pasta e molitoria.

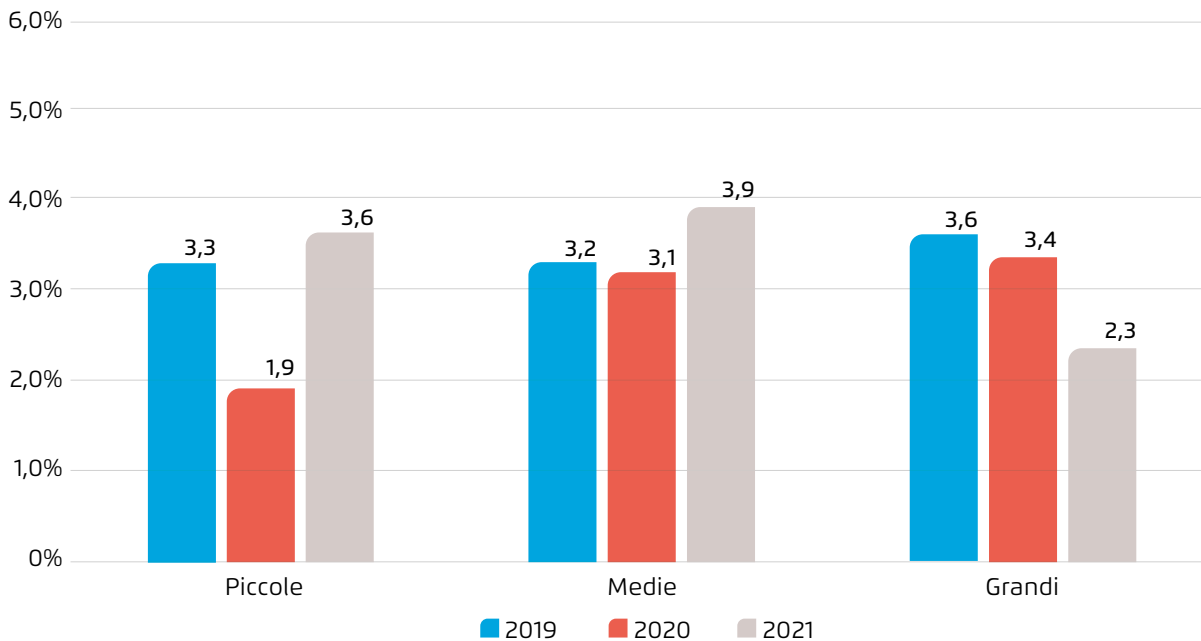
La *redditività del capitale proprio (ROE)* è in complesso leggermente diminuita nel 2020 per poi assestarsi nel 2021 a un livello superiore al 2019, pari a 6,36%. La riduzione nell'anno della pandemia ha riguardato il gruppo delle medie imprese e, in modo ancora più marcato, quello delle piccole, mentre per le grandi il ROE è cresciuto anche nel 2020. La ripresa della redditività nell'anno successivo alla pandemia ha riguardato tutti i gruppi dimensionali, anche se in misura crescente al crescere della dimensione economica delle imprese ([figura 8.7](#)). Per le grandi vi è un contrasto tra l'andamento positivo del ROE e quello negativo del ROI, che potrebbe dipendere dal fatto che nelle grandi aziende la gestione straordinaria, e soprattutto quella finanziaria, hanno un ruolo relativamente maggiore, e possono influire in modo positivo sul risultato netto aziendale, com-

81 *Return on investments*, pari al rapporto tra EBIT (risultato operativo) e capitale investito netto. Esprime il rendimento economico dell'intero capitale impiegato nel periodo a prescindere dalla sua provenienza (capitale proprio e capitale di terzi).

82 *Return on equity*, pari al rapporto tra utile netto e capitale proprio. Esprime il rendimento economico del capitale di rischio.

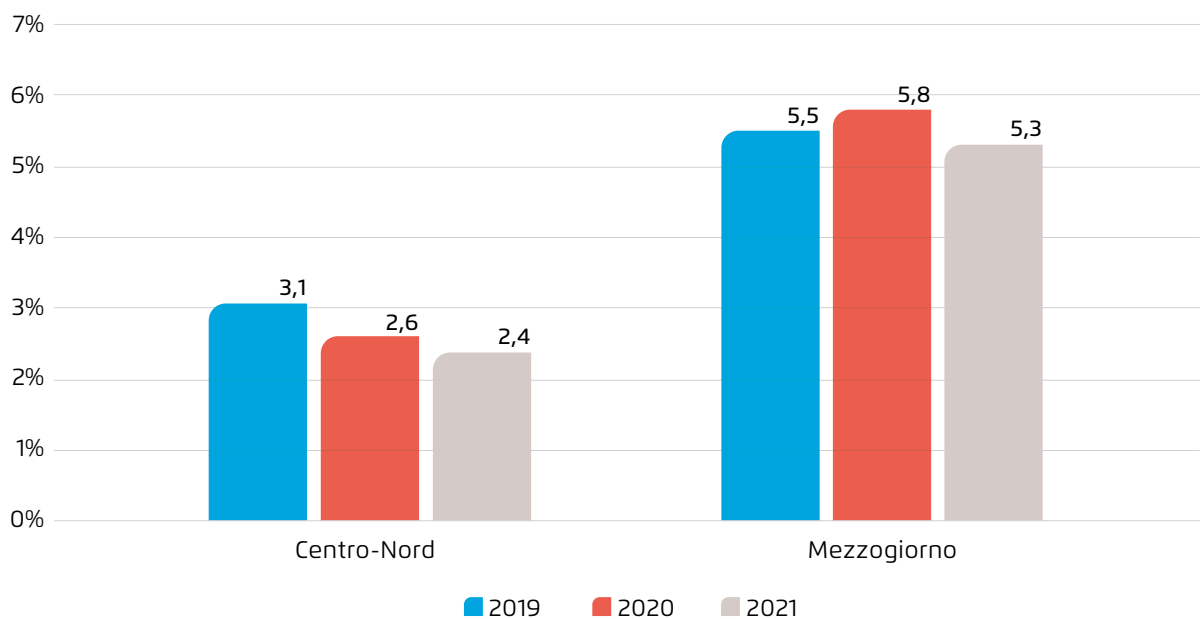
83 *Return on sales*, pari al rapporto tra EBIT (risultato operativo) e ricavi, misura quanto rendono percentualmente le vendite.

Figura 8.4 ROI per classe di dimensione economica

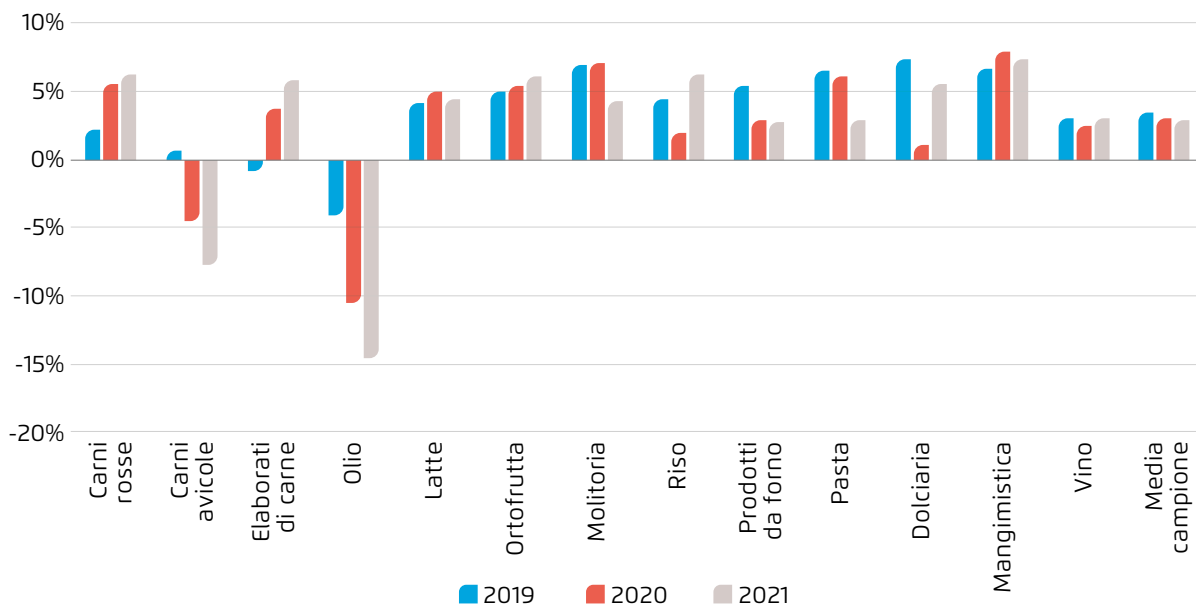


Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

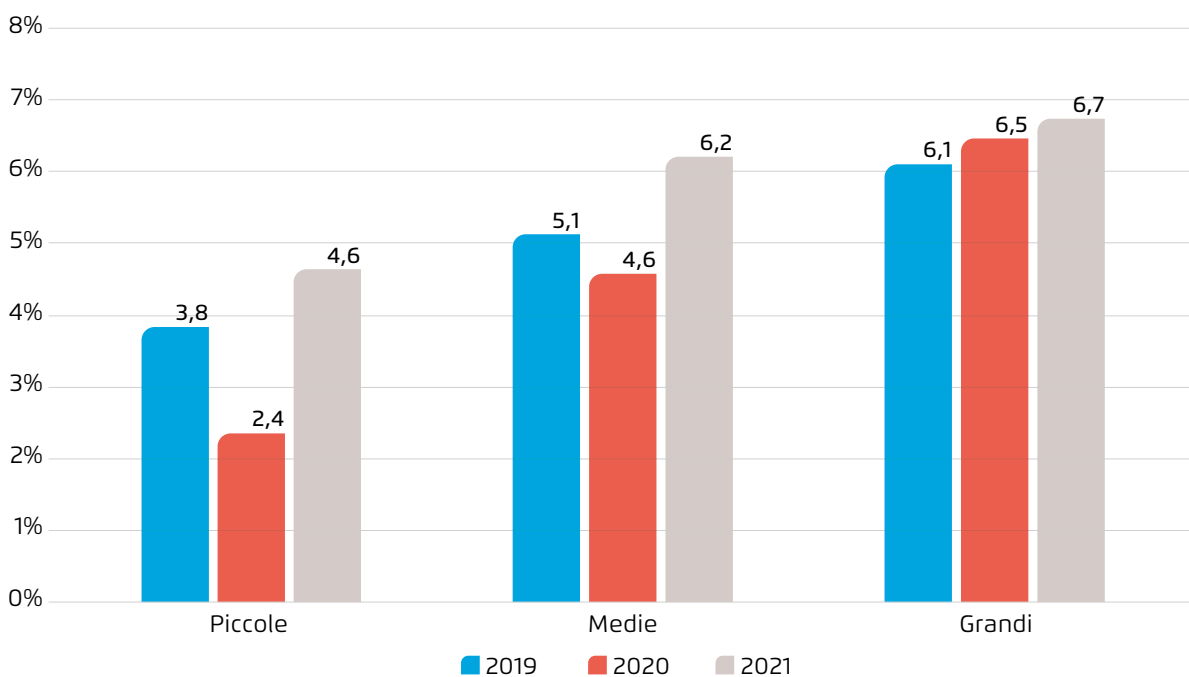
Figura 8.5 ROI per area geografica



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

Figura 8.6 ROI per comparto

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

Figura 8.7 ROE per classe di dimensione economica

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

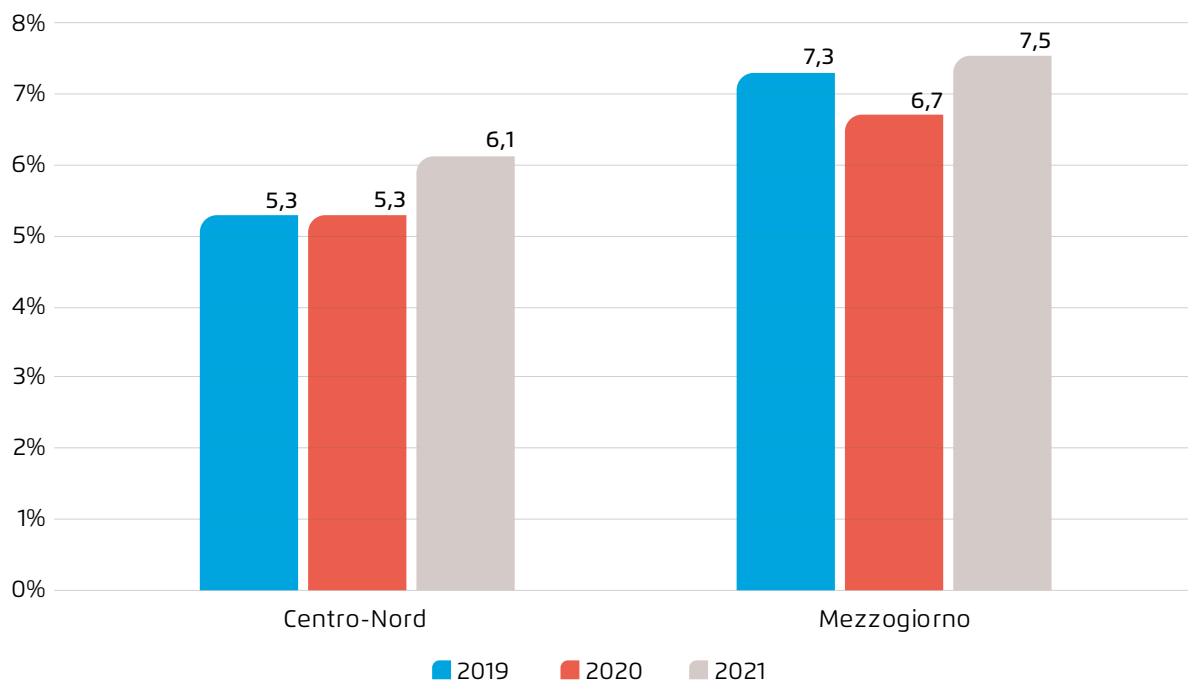
pensando eventuali risultati operativi negativi. In altre parole, se dal punto di vista della gestione caratteristica le grandi imprese hanno evidenziato una maggiore difficoltà di rispondere alle perturbazioni del mercato, di contro una gestione più evoluta delle attività extra-caratteristiche può avere compensato questo effetto. I dati evidenziano anche l'esigenza di una crescita nella gestione finanziaria, non sempre all'altezza, da parte delle piccole e medie imprese.

A livello territoriale, le imprese del Centro-Nord hanno mantenuto praticamente stabile il proprio ROE nel 2020, mentre quelle del Mezzogiorno hanno subito una leggera flessione. L'indice è cresciuto per entrambi i gruppi nel 2021, e in ge-

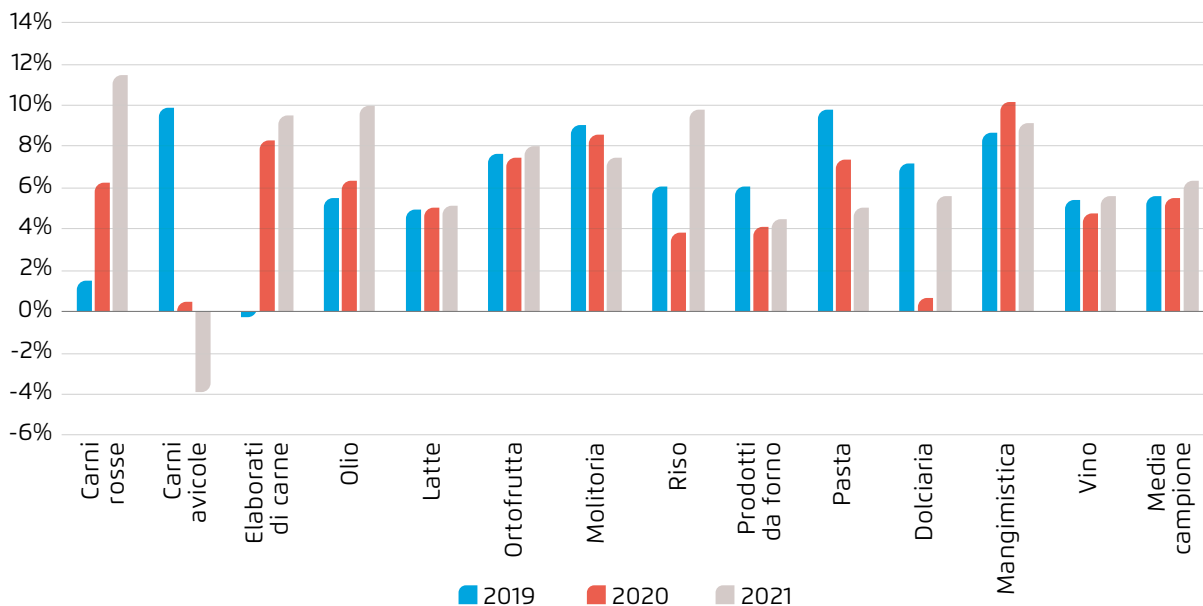
nerale si colloca su livelli più alti per il gruppo di imprese del Mezzogiorno (figura 8.8).

A livello settoriale, il 2020 ha fatto registrare un calo del ROE per la maggior parte dei comparti (soprattutto carni avicole, dolciaria, pasta, riso e prodotti da forno), mentre elaborati di carne, carni rosse e mangimistica sono risultate in controtendenza (figura 8.9). Nel 2021 l'indicatore è cresciuto per la maggior parte dei settori, soprattutto riso, carni rosse e olio, mentre è risultato ancora in calo per carni avicole (con un ROE negativo) e pasta. Per il settore olivicolo va rilevato l'andamento contrastante tra ROE e ROI, forse spiegabile con l'effetto sul ROE di una gestione finanziaria positiva.

Figura 8.8 ROE per area geografica



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

Figura 8.9 ROE per comparto

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

8.4 LA SOLIDITÀ

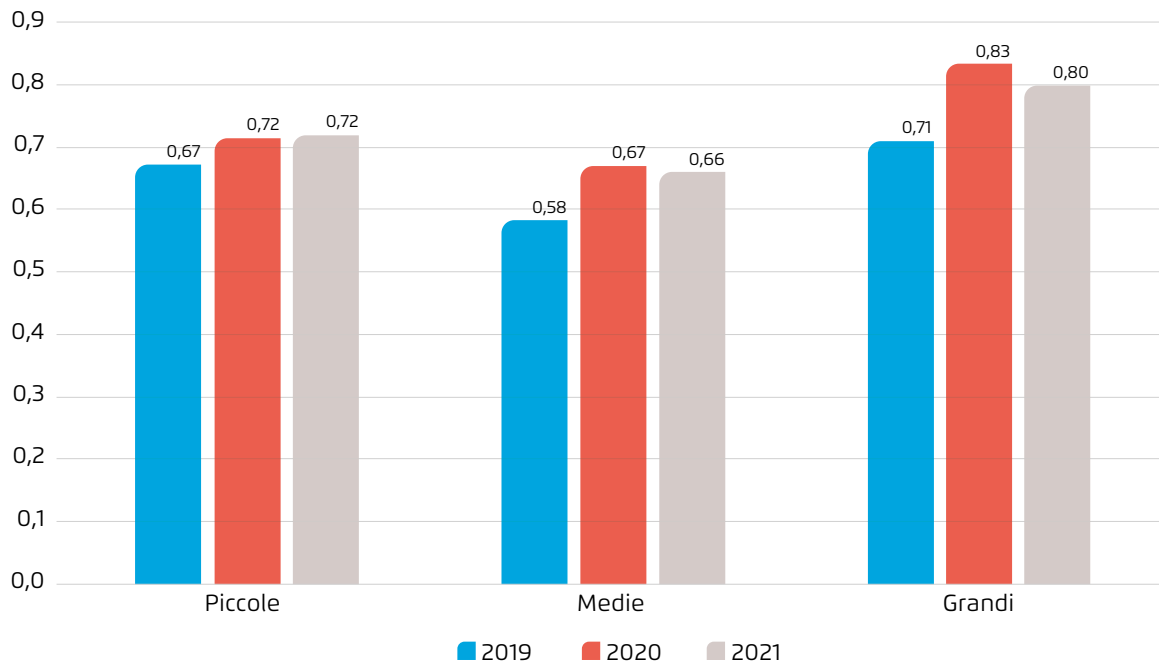
La solidità finanziaria delle imprese è stata misurata attraverso due indicatori, il grado di indipendenza da terzi e il grado di copertura delle immobilizzazioni con fonti durevoli.

Il *grado di indipendenza da terzi*, dato dal rapporto tra capitale proprio e capitale di terzi aumenta, indicando una riduzione del ricorso a fonti di finanziamento esterne all'azienda, soprattutto nel 2020. Come si è detto, tale risultato, in un contesto di crisi e chiusura forzata di molte attività economiche, può essere spiegato con il forte sostegno pubblico ricevuto nel periodo (Istat, 2023c). Il

miglioramento è stato particolarmente rilevante per il gruppo delle grandi imprese (figura 8.10), mentre a livello territoriale gli andamenti sono stati simili tra le due ripartizioni geografiche, anche se l'indice assume valori più alti nel Centro-Nord (figura 8.11).

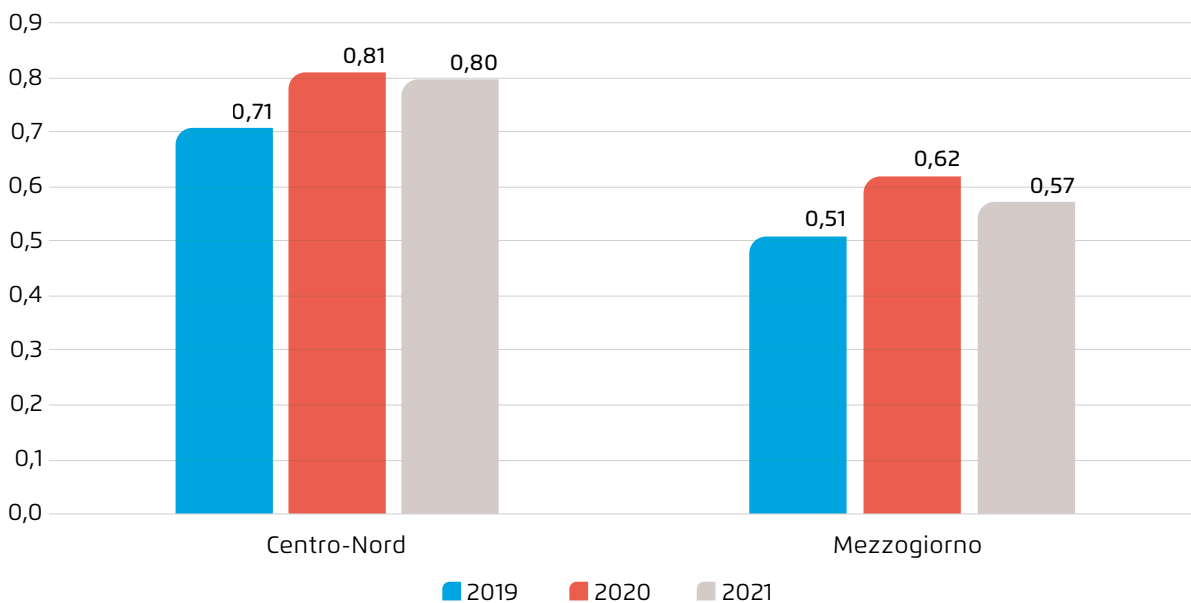
A livello settoriale spiccano i miglioramenti di pasta e industria molitoria, tornati nel 2021 a livelli leggermente superiori a quelli pre-pandemia), mentre le carni avicole registrano l'unico peggioramento rispetto al 2019 (figura 8.12).

Figura 8.10 Grado di indipendenza da terzi, per classe di dimensione economica

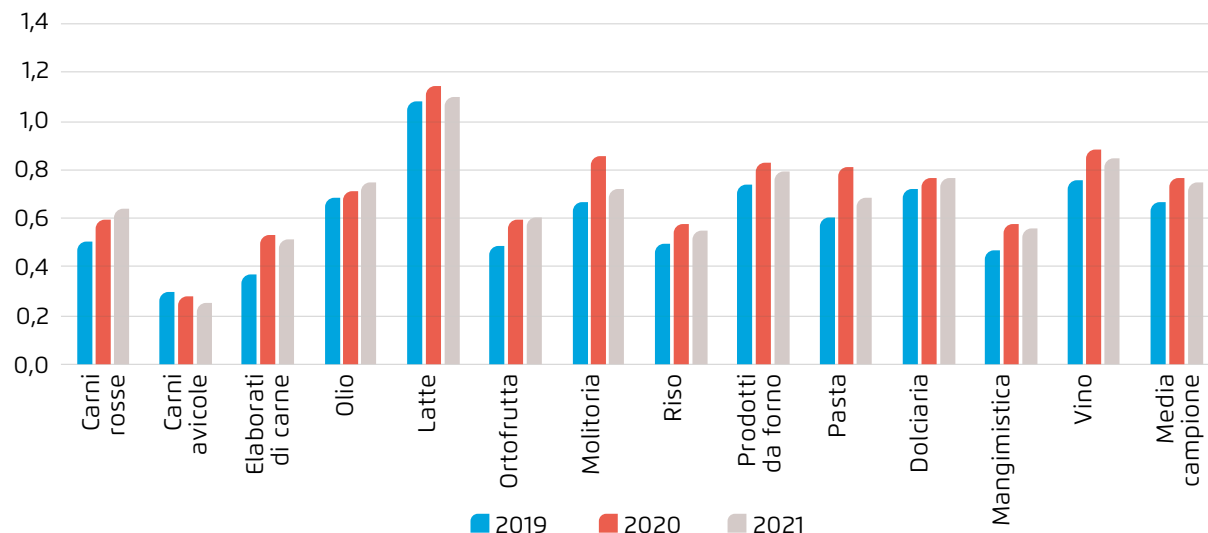


Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

Figura 8.11 Grado di indipendenza da terzi, per area geografica



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

Figura 8.12 Grado di indipendenza da terzi, per comparto

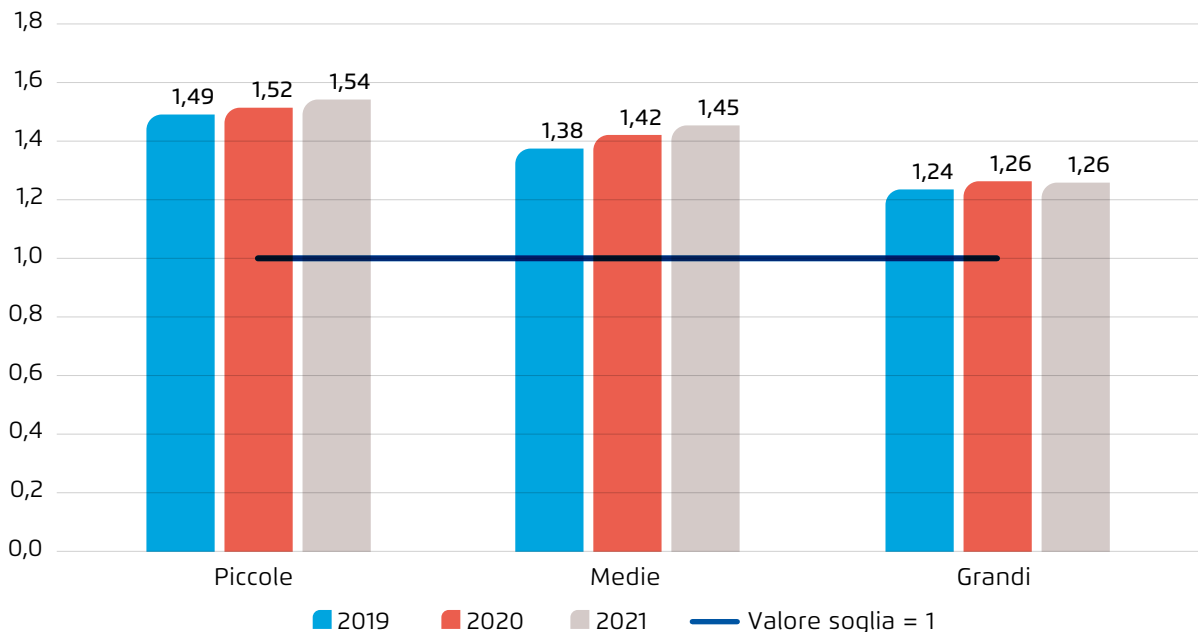
Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

Il grado di copertura delle immobilizzazioni con fonti durevoli è dato dal rapporto tra la somma di capitale proprio e capitale di terzi a lungo termine (al numeratore), e la somma delle immobilizzazioni (al denominatore). L'indicatore, chiamato anche quoziente di struttura secondario, se è maggiore di 1 indica che le fonti durevoli, oltre a coprire le immobilizzazioni, sono in grado di sostenere un'ulteriore espansione o bilanciare eventuali situazioni negative. Un quoziente di struttura secondario minore di 1 segnala invece un disequilibrio strutturale: l'azienda finanzia parte dell'attivo fisso con risorse di terzi a breve termine, la cui permanenza o rinnovabilità non è certa. L'indice è sopra il valore soglia e in progressivo miglioramento per l'intero campione, indipendentemente dalla dimensione economica (figura 8.13). A livello territoriale non ci sono dif-

ferenze significative tra le due aree geografiche. L'indicatore assume valori positivi (superiori all'unità) ed è in miglioramento rispetto al 2019 per la maggior parte dei settori. In controtendenza il settore delle carni avicole, dove si è registrato un peggioramento negli anni, ma l'indice rimane comunque sopra al valore soglia (figura 8.14).

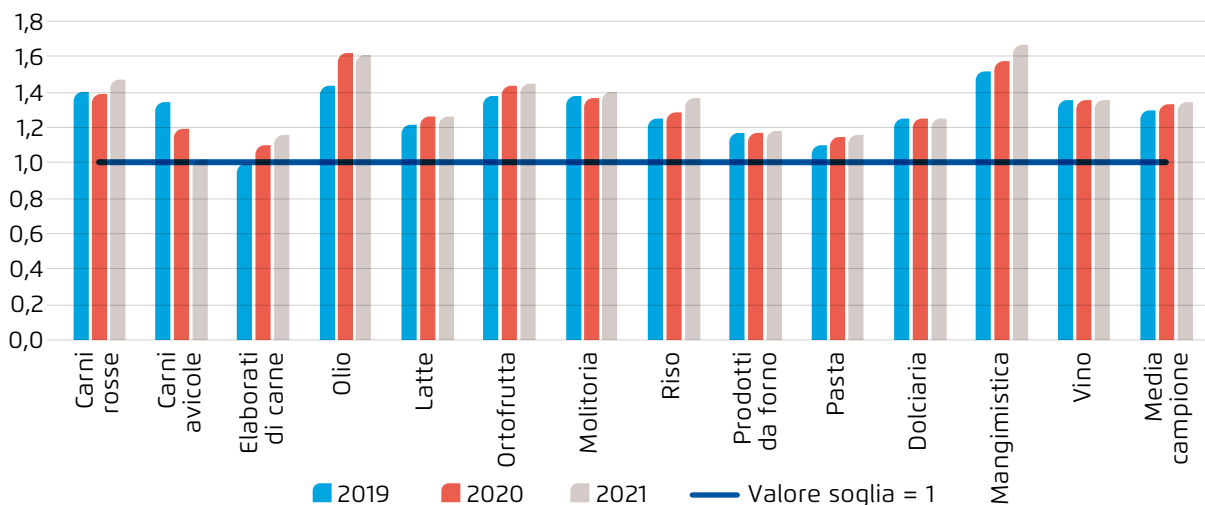
In sostanza, le imprese dell'industria alimentare mostrano un livello di indebitamento complessivamente sostenibile e una buona correlazione tra le fonti di finanziamento e gli impieghi. Inoltre, un discreto livello di solidità finanziaria, sostenuto anche da un forte e tempestivo intervento pubblico, ha favorito la capacità delle imprese di resistere alle perturbazioni del mercato nel biennio 2020-2021.

Figura 8.13 Copertura delle immobilizzazioni con fonti durevoli, per classe di dimensione economica



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

Figura 8.14 Copertura delle immobilizzazioni con fonti durevoli, per comparto



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

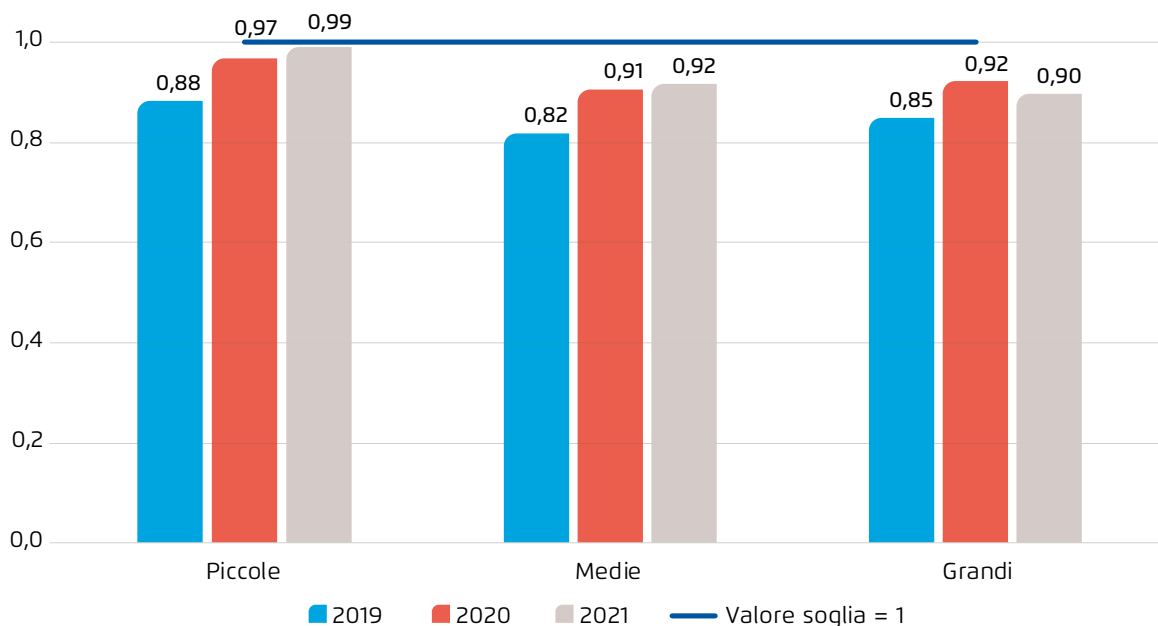
8.5 LA LIQUIDITÀ

Per valutare la liquidità delle imprese sono stati utilizzati due indici, l'indice di liquidità relativa e l'indice di disponibilità⁸⁴. Di seguito verrà commentato soltanto l'indice di liquidità relativa, visto che i due indici hanno un andamento molto simile.

L'indice di liquidità relativa è il rapporto tra l'insieme delle liquidità immediate e differite a breve

termine e le passività correnti. Secondo la prassi internazionale il rapporto dovrebbe essere almeno pari a 1, giacché la parte del circolante a più elevata mobilità dovrebbe essere almeno uguale alle passività correnti. Al di là del valore standard minimo, l'equilibrio va ricercato di volta in volta nel sistema dei valori della data azienda.

Figura 8.15 Indice di liquidità relativa, per classe di dimensione economica



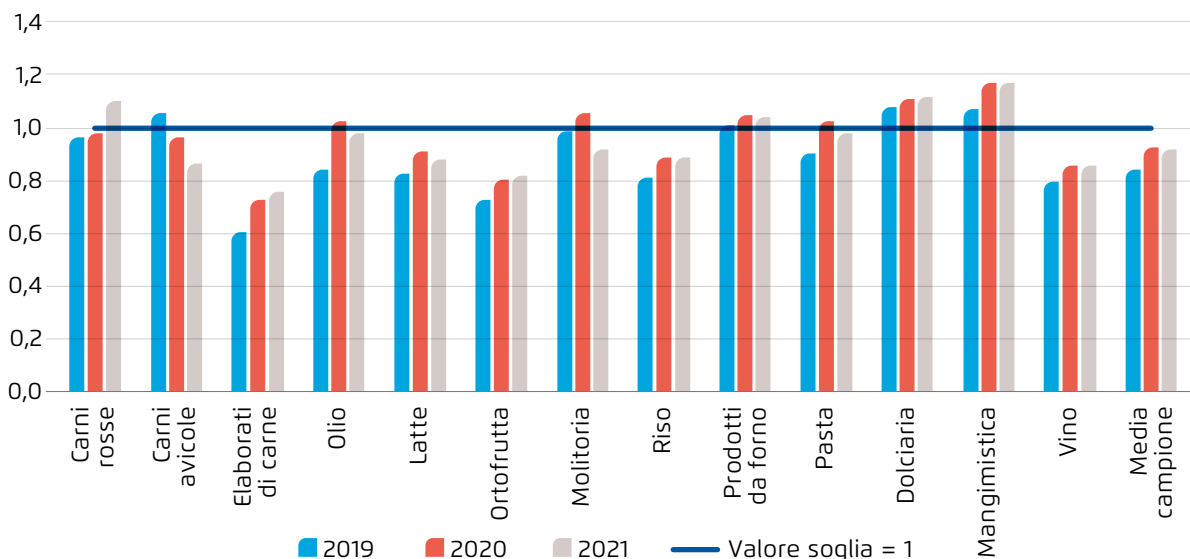
Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus

⁸⁴ L'indice di disponibilità è dato dal rapporto tra la sommatoria dei crediti, delle liquidità immediate, delle rimanenze al numeratore e le passività correnti al denominatore. Si rimanda alla nota metodologica in appendice alla fine del rapporto per ulteriori dettagli sulla composizione degli indici.

In generale l'indice di liquidità è cresciuto nel 2020, avvicinandosi al valore soglia pari ad 1, grazie all'ingente mole di aiuti pubblici e alla crescita di fatturato di molti settori, per poi diminuire leggermente nel 2021. L'aumento si è manifestato in tutte e tre classi di dimensione economica (figura 8.15) e nelle due aree geografiche. A livello settoriale l'indice è in grande crescita nell'indu-

stria olearia rispetto al 2019 e in calo per carni avicole e per l'industria molitoria e in complesso rimane comunque a livelli non lontani dal valore soglia (figura 8.16). L'industria dolciaria e la mangimistica si trovano al di sopra del valore soglia, mentre l'indice è negativo, ma in miglioramento nel triennio, per elaborati di carne e ortofrutta.

Figura 8.16 Indice di liquidità relativa, per comparto



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Leanus



APPENDICE

1. LA METODOLOGIA DI COSTRUZIONE DELL'INDICE SINTETICO DI COMPETITIVITÀ (ISIC-ISMEA)

Tabella A1 Definizioni relative al calcolo degli indicatori di competitività*

Fase	Nome indicatore	Tipologia competitività	Calcolo indicatore	Definizione componenti indicatore	Fonte
Agricola & Industriale	Produttività del lavoro/ costo del lavoro dipendente	Costo	VA_U/CDL_U	OCC = Occupati; DIP = Dipendenti; VA = Valore aggiunto; CDL = Costo del lavoro; VA_U = VA/OCC; CDL_U = CDL/DIP.	Eurostat (CN)
Agricola & Industriale	Output/Input	Costo	Output/Input	Input = Consumi intermedi + CDL + Ammortamenti; CDL = Costo del lavoro.	Eurostat (CN)
Agricola & Industriale	Redditività lorda	Redditività	MOL/FAT	FAT = VA - (tasse - sussidi sui prodotti); MOL = VA - CDL; VA = Valore aggiunto; CDL = Costo del lavoro.	Eurostat (CN)
Agricola & Industriale	Export/ Fatturato	Scambi con l'estero	EXP/FAT	EXP = Export fase (agricola o industriale); FAT = VA - (tasse - sussidi sui prodotti).	Eurostat (CN) e Comtrade
Agricola & Industriale	Grado di copertura import	Scambi con l'estero	EXP/IMP	EXP = Export fase (agricola o industriale); IMP = Import fase (agricola o industriale).	Comtrade
Agricola & Industriale	Vantaggio comparato	Scambi con l'estero	$(EXP/EXP_tot)/(EXP_w/EXP_w_tot)$	EXP = Export fase (agricola o industriale); EXP_tot = Export totale; EXP_W = Export fase (agricola o industriale) mondo; EXP_w_tot = Export mondo totale	Comtrade
Agricola	Propensione a investire	Propensione a investire	INV/VA	INV = Investimenti; VA = Valore aggiunto.	Eurostat (CN)
Industriale	Propensione a investire	Propensione a investire	INV/VA	INV = Investimenti; VA = Valore aggiunto.	Eurostat (SBS)

* Per i dati relativi alle esportazioni è stata utilizzata la classificazione Broad Economic Categories (BEC) revisione 4. In questa classificazione, che permette di analizzare separatamente la fase agricola da quella industriale, vengono esclusi alcuni codici-prodotto presenti invece nella classificazione dei prodotti agro-alimentari Harmonized System (HS) utilizzata nel Capitolo 6. Per tale ragione, il totale export agro-alimentare dei singoli Paesi si discosta da quello presentato nel Capitolo 6"

2. LA METODOLOGIA DI COSTRUZIONE DELL'INDICE SINTETICO DI PERFORMANCE ECONOMICO-FINANZIARIA

L'indice sintetico di performance ha l'obiettivo di valutare le performance economico-finanziarie delle imprese ponderando tre fattori chiave – redditività, solidità patrimoniale e liquidità – in un unico indicatore. Ciascun fattore chiave viene calcolato, a sua volta, sulla base di alcuni semplici indici di bilancio.

a) la **redditività** è calcolata come segue:

$$\text{Redditività} = 0,6 * \text{ROE} (\%) + 0,2 * \text{ROI} (\%) + 0,2 * \text{ROS} (\%)$$

dove

$$\text{ROE} (\%) = \text{Reddito netto} / \text{Capitale proprio} * 100$$

$$\text{ROI} (\%) = \text{Reddito Operativo} / \text{Capitale investito} * 100$$

$$\text{ROS} (\%) = \text{Reddito Operativo} / \text{Fatturato} * 100$$

Tale formula dà il maggior peso al valore del ROE, ossia la redditività complessiva dell'azienda, ma non trascura la redditività operativa, sia in rapporto al capitale investito (ROI) che al fatturato (ROS).

b) La **solidità** è calcolata come segue:

$$\text{Solidità} = 0,5 * (\text{Grado di indipendenza da terzi}) + 0,5 * (\text{Copertura delle immobilizzazioni con fonti durevoli})$$

dove:

$$\text{Grado di indipendenza da terzi} = \text{Capitale proprio} / \text{Capitale di terzi}$$

$$\text{Cop. imm. con fonti dur.} = (\text{Capitale Proprio} + \text{Capitale di terzi a lungo}) / \text{immobilizzazioni}$$

Tale formula attribuisce peso uguale al livello di indebitamento (che migliora al ridursi del rapporto di indebitamento e specularmente all'aumentare del grado di indipendenza da terzi) e alla capacità di finanziare le immobilizzazioni senza utilizzare fonti di finanziamento a breve.

c) La **liquidità** è calcolata come segue:

$$\text{Liquidità} = 0,5 * \text{Liquidità relativa} + 0,5 * \text{Indice di disponibilità}$$

$$\text{Liquidità relativa} = (\text{crediti} + \text{liquidità immediate}) / \text{passività correnti}$$

$$\text{Indice di disponibilità} = (\text{crediti} + \text{liquidità immediate} + \text{rimanenze}) / \text{passività correnti}$$

Tale formula considera la capacità dell'impresa di far fronte ai debiti a breve scadenza mediante i crediti e le liquidità immediate, considerando anche un eventuale realizzo delle rimanenze.

L'**indicatore sintetico** è volto a ridurre le asimmetrie derivanti da performance eccessivamente alte o basse in ciascuno dei tre fattori chiave (redditività, solidità e liquidità). Esso è calcolato partendo dai valori assunti dai tre fattori chiave in base alla metodologia prima descritta, sostituendo a tali valori un valore booleano (+1 o -1)

Area redditività

Se $\text{Redditività} > 0$ allora il fattore chiave redditività viene considerato pari a 1

Se $\text{Redditività} < 0$ allora il fattore chiave redditività viene considerato pari a -1

Valuta semplicemente se l'impresa ha una redditività positiva o negativa.

Area solidità

Se $\text{solidità} > 0,75$ allora il fattore chiave solidità viene considerato pari a 1

Se $\text{solidità} < 0,75$ allora il fattore chiave solidità viene considerato pari a -1

In altre parole, si valuta se la solidità si avvicina a un valore soglia coerente a valori "sani": rapporto di indebitamento inferiore a 2 e rapporto tra fonti durevoli e immobilizzazioni pari a 1. Sostituendo tali valori soglia nella formula della solidità si ha:

$\text{Solidità} = 0,5 * (\text{Grado di indipendenza da terzi}) + 0,5 * (\text{Copertura delle immobilizzazioni con fonti durevoli})$

$\text{Solidità} = 0,5 * (1/2) + 0,5 * 1 = 0,75$

Area liquidità

Se $\text{liquidità} > 1$ allora il fattore chiave liquidità viene considerato pari a 1

Se $\text{liquidità} < 1$ allora il fattore chiave liquidità viene considerato pari a -1

In altre parole, si valuta se l'impresa riesce a coprire i debiti a breve con l'attivo circolante. In questo caso l'indicatore assume un valore pari o superiore a 1 e viceversa.

I valori dei fattori chiave di redditività solidità e liquidità così definiti (che assumono valore +1 o -1) vengono ponderati per formare un indicatore finale con la seguente formula:

$$\text{Indice sintetico finale} = 0,6 * \text{Redditività} + 0,25 * \text{Solidità} + 0,15 * \text{Liquidità}$$

L'indice sintetico può variare tra -1 e +1 e in base ai suoi valori le imprese sono classificate in 4 gruppi:

- Imprese fortemente a rischio;
- Imprese a rischio;
- Imprese redditive, ma vulnerabili;
- Imprese redditive e in salute.

Nello schema seguente le caselle blu indicano valori pari a +1, quelle rosse valori pari a -1.

Classi di sostenibilità	Valore indice sintetico	Redditività	Solidità	Liquidità
Redditive e in salute	1			
Redditive, ma vulnerabili	0,7			
	0,5			
	0,2			
A rischio	-0,2			
	-0,5			
	-0,7			
Fortemente a rischio	-1			

BIBLIOGRAFIA

- AGCM - Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (2007), *Indagine conoscitiva sulla distribuzione agroalimentare*, IC/28.
- Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare (2023a), *Terreni – Statistiche I trimestre 2023*.
- Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare (2023b), *Rapporto Immobiliare 2023- Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva*.
- Banca d'Italia (2022), *Gli effetti del cambiamento climatico sull'economia italiana. Un progetto di ricerca della Banca d'Italia*. Questioni di Economia e Finanza.
- Banca d'Italia (2023), *Relazione annuale, Considerazioni finali del Governatore*, Roma 31 maggio.
- CSC - Centro Studi Confindustria (2023a), *Rapporto di previsione, L'economia italiana tra rialzo dei tassi e inflazione alta*, marzo.
- CSC - Centro Studi Confindustria (2023b), *Congiuntura Flash*, aprile.
- CEP - Centre for Economic Performance (2023), *Brexit and consumer food prices: May 2023 update*, CEP Brexit analysis no. 18, maggio.
- CMCC – Centro Euro-Mediterraneo sui Cambiamenti Climatici (2020), *Analisi del Rischio - I cambiamenti climatici in Italia*.
- Crea (2022), *Indagine sul Mercato Fondiario in Italia - Rapporto Regionale 2021*.
- Deloitte (2020), *Foodservice Market Monitor- New frontiers for the Italian Foodservice considering the impact of Covid-19*, edizione 2020.
- Deloitte (2022), *Foodservice Market Monitor- Evolutionary frontiers for the Foodservice sector*, edizione 2022.
- Fipe (2023), *Rapporto Ristorazione 2023*, marzo.
- Hummels, David, Jun Ishii, e Kei-Mu Yi (2001), "The nature and growth of vertical specialization in world trade", *Journal of international Economics*, 54.1: 75-96.
- IEA (2023a), *Europe's energy crisis: What factors drove the record fall in natural gas demand in 2022?*, Commentary 14 marzo (<https://www.iea.org/commentaries/europe-s-energy-crisis-what-factors-drove-the-record-fall-in-natural-gas-demand-in-2022>)
- IEA (2023b), *Oil Market Report*, aprile.
- Ismea (2018), *Rapporto sulla competitività dell'agroalimentare italiano*, luglio.
- Ismea (2019), *I costi di produzione del frumento*, marzo.
- Ismea (2020a), *Speciale Emergenza Covid-19*, n.1, 2, 3.
- Ismea (2020b), *AgriMercati, I trimestre 2020 – Speciale Covid-19*.
- Ismea (2021a), *Speciale Emergenza Covid-19*, n.4.
- Ismea (2021b), *Il modello ISIC-regioni. Un indicatore sintetico di competitività dell'agroalimentare nelle regioni italiane - Metodologia di costruzione*, maggio.
- Ismea (2022a), *I consumi alimentari delle famiglie, La spesa del 2022 ancora influenzata dalla pandemia*, 1/2022, febbraio.
- Ismea (2022b), *Focus on: l'impatto della crisi Russia-Ucraina sui prezzi dei cereali e della soia e proiezioni per la campagna 2022/2023*, maggio.
- Ismea (2022c), *I consumi alimentari delle famiglie, L'impatto dell'inflazione sui consumi degli italiani*, 2/2022, maggio.
- Ismea (2022d), *Tendenze avicoli*, 1/2022, maggio.
- Ismea (2022e), *AgriMercati, III trimestre 2022 e focus investimenti*, novembre.
- Ismea (2023a), *I consumi alimentari delle famiglie, La spesa nel 2022 influenzata dall'inflazione*, 1/2023, febbraio.
- Ismea (2023b), *Biologico: gli acquisti alimentari delle famiglie: la spesa nel 2022*, maggio.
- Ismea (2023c), *I consumi alimentari delle famiglie, La spesa nel primo trimestre 2023, 2/2023*, giugno.
- Ismea - Federalimentare (2020), *L'industria alimentare in Italia - Le performance delle imprese alla prova del Covid-19*, agosto.

- Ismea-Qualivita (2022), *Rapporto Ismea-Qualivita 2022 sulle produzioni agroalimentari e vitivinicole italiane DOP, IGP e STG*.
- Ismea-Sinab (2023), *Bio in cifre 2023*.
- Ismea-RRN (2022a), *I Costi correnti di produzione dell'agricoltura. Dinamiche di breve e lungo termine, effetti degli aumenti dei costi e prospettive per le imprese della filiera*, maggio.
- Ismea-RRN (2022b), *L'innovazione come motore della competitività e della sostenibilità ambientale, economica e sociale dell'agricoltura*, novembre.
- Ismea-RRN (2022c), *Rapporto agriturismo e multifunzionalità 2022*, dicembre.
- Ismea-RRN (2023a), *Gli scambi con l'estero del settore agroalimentare italiano: fattori di competitività e prospettive in un contesto di crisi*, gennaio.
- Ismea-RRN (2023b), *Italian sounding: quanto vale e come trasformarlo in export made in Italy*, giugno.
- Ispi (2022), *Il Mondo nel 2023. Quietude dopo le tempeste... Really?*, dicembre.
- Istat (2013), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, Nota metodologica, pag.43.
- Istat (2020), *Andamento Dell'economia Agricola - Anno 2019*.
- Istat (2021), *Andamento Dell'economia Agricola - Anno 2020*.
- Istat (2022a), *Digitalizzazione e innovazione delle aziende agricole italiane*, giugno.
- Istat (2022b), *7° Censimento generale dell'agricoltura, primi risultati*, giugno e agosto.
- Istat (2022c), *7° Censimento generale dell'agricoltura, rilascio dei nuovi dati*, settembre.
- Istat (2022d), *Il sistema delle tavole input-output anni 2015-2019*, dicembre.
- Istat (2023a), *Prezzi al consumo dicembre 2022, dati definitivi*, Statistiche flash, gennaio.
- Istat (2023b), *Stima Preliminare Dei Conti Economici Dell'agricoltura – Anno 2022*, gennaio.
- Istat (2023c), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi – Edizione 2023*, aprile.
- Istat (2023d), *Andamento dell'economia agricola – Anno 2022*, giugno.
- Istat-Crea (2022), *L'agricoltura non aggancia la ripresa ma può contare su misure straordinarie*.
- Mediobanca (2023), *Osservatorio sulla Gdo alimentare italiana e i maggiori operatori stranieri* (Ed. 2023).
- MEF – Ministero dell'Economia e della Finanza (2023), *Documento di Economia e Finanza 2023*, 11 aprile.
- Ocse (2011), "Import content of exports", OECD Science, *Technology and Industry Scoreboard 2011*, OECD Publishing, Parigi. DOI: https://doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2011-61-en
- Ocse (2023a), *OECD Interim Economic Outlook, A Fragile Recovery*, marzo.
- Ocse (2023b), *OECD Economic Outlook*, giugno.
- Ocse-Fao (2022), *OECD-FAO Agricultural Outlook 2022-2031*, giugno.
- PSP 2023-2027 dell'Italia (2022), *Piano Strategico della PAC 2023-2027 dell'Italia*, approvato con Decisione di Esecuzione della Commissione del 2 dicembre 2022.
- RRN (2019a), *L'Italia e la PAC post 2020 – Policy Brief 3. OS 3: Migliorare la posizione degli agricoltori nella catena del valore*.
- RRN (2019b), *L'Italia e la PAC post 2020 – Policy Brief 1. OS 1: Sostenere un reddito agricolo sufficiente e la resilienza in tutta l'Unione per migliorare la sicurezza alimentare*.
- SNPA – Sistema Nazionale Protezione Ambiente (2023), *Il clima in Italia nel 2022*, Report SNPA 36/2023.
- Tagliacarne-Unioncamere (2023), *Indagine Centro studi Guglielmo Tagliacarne-Unioncamere 2022*.
- The European House-Ambrosetti - Assocamerestero (2022), *Italian sounding: quanto vale e quali opportunità per le aziende agroalimentari italiane*, Rapporto 2022.
- The European House-Ambrosetti (2023), *La (R)evoluzione sostenibile della filiera agroalimentare italiana*, Rapporto 2023.

RAPPORTO SULL'AGROALIMENTARE ITALIANO

Roma ottobre 2023

ISBN: 978-88-966095-38-6



Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare