

TENDENZE EVOLUTIVE DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE IN ITALIA: 1990-1994. DEBOLEZZE STRUTTURALI E RUOLO DELLA SVALUTAZIONE DELLA LIRA

PAOLO DE CASTRO (*) - ALESSANDRA SCARDIGNO (**)

1. Introduzione

Un'analisi dell'attuale momento che attraversa l'industria alimentare italiana non può non partire da una disamina – se pur breve – dei cambiamenti che hanno interessato il comparto negli anni più recenti. L'industria alimentare italiana attraversa, da oltre un decennio, un profondo processo di ristrutturazione che ne ha modificato, e tuttora ne sta modificando, struttura, comportamenti e posizione competitiva sia rispetto ai *competitors*, stranieri e nazionali, che più in particolare rispetto alle condizioni stesse di competitività. È questa una delle ragioni che contribuisce a spiegare perché la recessione, che ha colpito i principali paesi industrializzati, e i primi segnali di ripresa, si siano manifestati per il comparto alimentare con modalità differenti, per caratteristiche ed intensità, rispetto a quelle osservabili per altri comparti produttivi. Senza voler anticipare alcuni dei dati che saranno illustrati nel seguito di questo articolo, possiamo sottolineare fin d'ora come l'industria alimentare mostri una sostanziale estraneità, prima rispetto alla crisi di produzione e di redditività che ha caratterizzato gli altri comparti dell'industria italiana, poi rispetto alla ripresa dei loro principali indicatori.

L'analisi dei fattori di cambiamento e delle loro principali conseguenze rappresenta pertanto un passaggio cruciale per comprendere anche su quali basi potrà fondarsi nel prossimo futuro una rinnovata fase di crescita per il comparto.

(*) Facoltà di Economia - Università di Bologna.

(**) Società di Studi Economici Nomisma, Bologna.

Il presente articolo è frutto di una ricerca condotta nell'ambito del "Rapporto sull'industria italiana 1994-95" di Nomisma. I paragrafi 1, 2 e 5 sono da attribuire al Prof. De Castro e 3 e 4 alla Dott.ssa Scardigno.

(1) Nella analisi che segue si farà riferimento in particolare ad una tipologia di beni che è quella dei beni banali (o non-problematici), categoria alla quale appartiene la grande maggioranza dei beni alimentari. L'analisi infatti approderebbe a conclusioni differenti qualora fosse condotta in riferimento ai beni cd. problematici.

(2) Il valore segnaletico di questi beni è legato principalmente alla loro riconoscibilità che rende possibile e facilita il confronto tra i diversi punti vendita.

(3) L'evoluzione delle moderne forme di distribuzione commerciale si trova nella maggior parte dei paesi, tra cui l'Italia, proprio nella fase in cui aumentano la concorrenza orizzontale e i tentativi di differenziazione. Questa fase seguita a quella iniziale di graduale sostituzione delle forme tradizionali di commercio sarà a sua volta seguita da una fase caratterizzata da un elevato grado di concentrazione.

Abstract

The consolidation of the economic recovery after the severe slump experienced in all the major industrialized countries at the early '90s, has exhibited different characteristics and intensity for the food industry as compared with other production sectors. The combination of structural elements (the food industry being an anticyclical sector which supplies staple commodities), of long-term dynamics (development of large scale distribution, rationalization of the production structure, increase in exports, increased internationalization) and of factors more purely related to the economic trend (lira depreciation) have, on one hand, emphasized the structural limits of the food sector and, on the other hand, have offered the operators of the sector new possibilities. Such limits and opportunities will soon change the competition scenario of the domestic food industry and thus the concrete possibility of beginning a renewed growth stage.

Résumé

La consolidation de la reprise économique successive à la profonde récession qui a atteint tous les principaux pays industrialisés au début des années '90 a manifesté, pour le secteur alimentaire, des caractéristiques et une intensité différentes par rapport à d'autres secteurs de production. La concaténation d'éléments structurels (la caractéristique de secteur anticyclique typique de l'industrie alimentaire en tant que fournisseur de biens primaires), de dynamiques de longue période (développement de la grande distribution, rationalisation de la structure productive, accroissement des exportations, croissance du degré d'internationalisation) et de facteurs plus purement conjoncturels (dévaluation de la lire) ont mis en évidence, d'une part, les limites structurelles qui caractérisent le secteur alimentaire et, de l'autre, la concrétisation de nouvelles opportunités qui vont redessiner dans l'avenir prochain le cadre concurrentiel de l'industrie alimentaire nationale et, donc, la possibilité concrète d'entreprendre une nouvelle phase de croissance.

2. Gli avvenimenti che hanno mutato il quadro competitivo dell'industria alimentare italiana

Uno dei fattori di stimolo più importanti del cambiamento è la rivoluzione commerciale avvenuta nel settore della distribuzione alimentare come diretta conseguenza delle nuove abitudini di acquisto dei consumatori.

Rallentato dalla presenza di una normativa non adeguata, lo sviluppo della moderna distribuzione è avvenuto in Italia con un sensibile ritardo rispetto all'esperienza nordamericana ed europea. Tuttavia, a partire dalla fine degli anni settanta, anche nel nostro Paese la diffusione delle forme moderne della distribuzione organizzata ha cominciato a trasformare profondamente il mondo della distribuzione dei prodotti alimentari: sostituendo lentamente, ma gradualmente, le piccole e frammentate unità del commercio tradizionale.

La moderna distribuzione organizzata costituisce oggi l'interlocutore privilegiato dell'industria alimentare con la quale si spartisce una quota crescente del valore aggiunto a scapito del settore primario.

Lo sviluppo della distribuzione moderna porta con sé enormi conseguenze sui

modelli di comportamento delle imprese alimentari grandi e piccole poiché, mutando il rapporto tra produzione e distribuzione, viene ad essere influenzata – secondo alcuni anche in misura determinante – la struttura dei vari comparti dell'industria⁽¹⁾. La distribuzione moderna diventa quindi un fattore importante nella definizione della struttura che l'industria alimentare è andata assumendo negli ultimi anni.

L'evoluzione del rapporto industria-distribuzione coinvolge molteplici aspetti riconducibili ad un fattore principale: con la distribuzione moderna fa il suo ingresso un nuovo soggetto portatore di propri obiettivi e propri comportamenti strategici suscettibili di entrare in conflitto con le imprese industriali. In particolare, produzione e distribuzione entrano in conflitto quando la politica di differenziazione dei prezzi del distributore porta ad una pressione costante sul mark up dei beni di marca dato il ruolo segnaletico⁽²⁾ ricoperto da questi ultimi nella valutazione dei consumatori sulla convenienza di punti vendita alternativi. Il mark up sui beni di marca sarà inoltre tanto più ridotto quanto più forte è la concorrenza orizzontale nel settore a valle⁽³⁾.

Il risultato è quello che la distribuzione viene incentivata a realizzare la sostituzione tra beni a basso e ad alto margi-

ne, dato il più alto costo dei primi, laddove tale incentivo alla sostituzione risulta funzione del livello di concorrenza orizzontale nel commercio.

Le conseguenze di questa modalità fondamentale in cui si esprime il rapporto produzione-distribuzione portano a esiti finali differenti nel caso in cui si tratti di beni di marca e di beni non di marca⁽⁴⁾.

– Nel caso dei beni non di marca la presenza del prodotto sugli scaffali della grande distribuzione è legata principalmente alla conquista di una leadership di costo;

– nel caso di beni di marca la politica dei produttori persegue un doppio obiettivo: a) attraverso l'uso dello strumento pubblicitario rendere più inelastica la domanda del proprio prodotto riducendo così l'incentivo alla sostituzione; b) attraverso una continua compressione dei costi di produzione recuperare i margini di profitto o più spesso le condizioni stesse di profittabilità in un contesto di pressione crescente sui prezzi ad opera della distribuzione.

Lo sviluppo della distribuzione moderna quindi, sia attraverso gli elementi di novità che introduce nei modelli di comportamento dei produttori che per via diretta, influenza la struttura stessa del settore a monte.

I cambiamenti si sono manifestati essenzialmente in tre direzioni: un aumento del grado di concorrenza orizzontale, una maggiore concentrazione e una maggiore diversificazione.

L'accresciuto grado di concorrenza presente nel commercio tende infatti a «trasferirsi» anche nel settore a monte manifestandosi principalmente come concorrenza di prezzo.

La distribuzione moderna privilegiando il libero servizio, mentre permette di offrire enormi vantaggi in termini di riduzione dei prezzi, porta ad una progressiva banalizzazione del prodotto a causa di un livello insufficiente di informazione a disposizione dei consumatori. Ne consegue una maggiore difficoltà nel perseguire politiche di differenziazione con il risultato che la concorrenza tende continuamente a spostarsi sul prezzo.

Per quanto riguarda la spinta verso una maggiore concentrazione, il superamento di una struttura commerciale geograficamente frammentata ha contribuito ad abbassare le barriere all'entrata nei diversi mercati locali favorendo così lo sviluppo di poche grandi aziende capaci di operare su mercati più ampi.

Inoltre, la mancanza di integrazione verticale tra la fase della distribuzione e quella della produzione che spesso caratterizza soprattutto i comparti dei beni non problematici fa sì che l'equilibrio fra gli interessi delle due parti «viene a determinarsi

in rapporto alla rispettiva forza contrattuale, fatto che costituisce un potente incentivo alla concentrazione sia della produzione che della distribuzione»⁽⁵⁾.

La presenza di medie e grandi aziende ha moltiplicato i casi di diversificazione produttiva in altri comparti. La diversificazione avviene nella maggior parte dei casi su segmenti contigui del mercato, così che sfruttando la reputazione del marchio di impresa risulti consolidata la posizione contrattuale del produttore nei confronti della distribuzione.

In risposta a questi fattori, ma in parte come processo autonomo, l'industria alimentare ha vissuto in questi anni rilevanti trasformazioni nella sua organizzazione industriale.

Secondo i dati Cerved, il numero delle imprese appartenenti al settore è stato in rapido aumento fino al 1990 (+21,3% dal 1985 al 1990) con un tasso di incremento annuale medio dell'1,8%, sostanzialmente stabile nei due anni successivi, '91 e '92, e in diminuzione nel biennio 1993-94⁽⁶⁾.

In particolare, la contrazione del numero delle imprese attive ha riguardato esclusivamente le ditte individuali caratterizzate da una dimensione media più ridotta, mentre, sia per le società di capitali che per le società di persone, il saldo fra iscrizioni e cessazioni è positivo. Si è avuto in altri termini un fenomeno di «scrematura selettiva» che testimonia quel processo di lenta razionalizzazione in corso nel comparto e di aumento della dimensione media.

Se focalizziamo l'attenzione verso le società di maggiore dimensione, si nota da un lato un livello ancora modesto di concentrazione e dall'altro un aumento della quota di fatturato delle prime dieci società

di oltre un punto percentuale (**grafico 1**). Il settore alimentare rimane dunque nel complesso, un settore poco concentrato come dimostrano i dati relativi al fatturato delle principali società nazionali ed estere che operano in Italia. Lo scenario complessivo rimane quella di un netto dualismo che vede in ogni comparto, da un lato, la presenza di pochi grandi gruppi legati spesso tra loro da una interdipendenza di tipo oligopolistico, e dall'altro, un elevato numero di piccole e piccolissime imprese che operano su segmenti di nicchia e/o su mercati regionali. Va aggiunto, come già anticipato in precedenza, che spesso i grandi gruppi e le multinazionali sono presenti in più comparti, più o meno contigui, come leader. Un ulteriore elemento di cambiamento è rappresentato dalla internazionalizzazione del settore alimentare.

Fino alla prima metà degli anni Ottanta, in un quadro scarsamente dinamico, l'internazionalizzazione dell'industria alimentare italiana è avvenuta soprattutto grazie al flusso di investimenti stranieri nel settore sotto forma di fusioni ed acquisizioni in un processo in cui le imprese italiane sono state soprattutto oggetto di acquisizione piuttosto che soggetti attivi.

Dal 1980 al 1985 i dati della Banca d'Italia mettono in evidenza la ridotta dimensione degli investimenti italiani verso l'estero ed il netto squilibrio rispetto all'intervento di imprese straniere nell'in-

⁽⁴⁾ L. Pellegrini (1991).

⁽⁵⁾ L. Pellegrini, op. cit., pag. 248.

⁽⁶⁾ Nonostante i dati forniti dal Cerved relativamente alla consistenza numerica delle imprese sopravvalutino il numero delle stesse, le considerazioni sull'evoluzione della struttura produttiva rimangono valide poiché fanno riferimento alle variazioni che hanno interessato il fenomeno piuttosto che a consistenza sulle grandezze assolute.

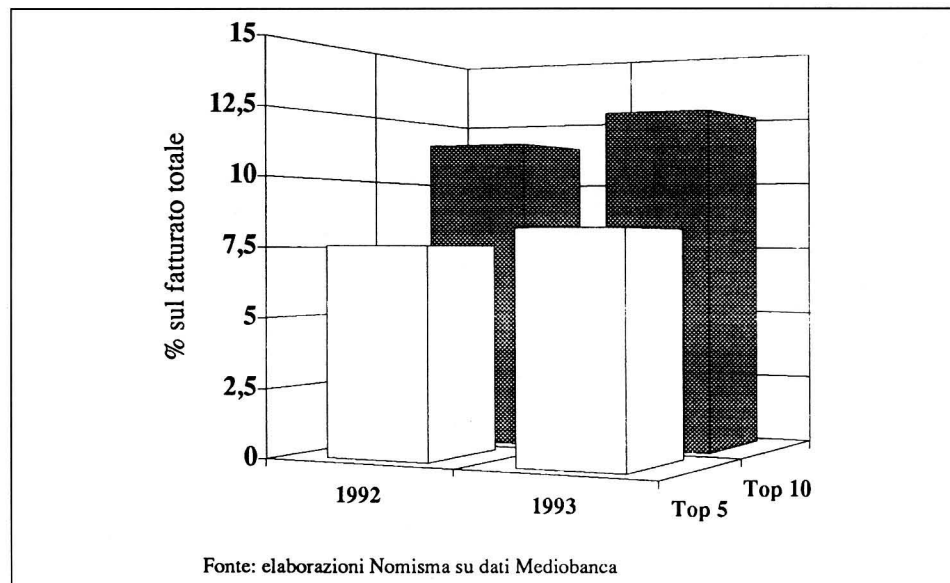


Grafico 1 - Grado di concentrazione dell'industria alimentare italiana.

dustria alimentare italiana che continua ad essere importatrice netta di capitale. A partire dalla seconda metà degli anni Ottanta l'insieme di diversi fattori (7) ha modificato l'atteggiamento delle imprese italiane rispetto agli investimenti diretti al di fuori dei confini nazionali moltiplicando i casi di acquisizioni e alleanze con imprese straniere.

Riassumendo in estrema sintesi le caratteristiche degli investimenti italiani si nota che: 1) i protagonisti principali di questa fase sono stati i grandi gruppi industriali alimentari e non alimentari che hanno dato vita alle operazioni di maggiore entità, sebbene non sia mancata la presenza di numerose medie imprese; 2) sono prevalse nettamente le acquisizioni di maggioranza; 3) le acquisizioni hanno riguardato nella maggior parte dei casi imprese appartenenti allo stesso comparto dell'impresa acquirente, sono state quindi di tipo orizzontale; 4) nella quasi totalità dei casi gli investimenti sono diretti verso paesi ad alto sviluppo economico, Europa (soprattutto Francia) e Stati Uniti.

Le motivazioni che hanno innescato e sostenuto negli anni questo processo possono essere ricondotte a tre ordini di motivi. Primo, la necessità di raggiungere dimensioni più adeguate a sostenere una concorrenza che si è spostata in ambiti sempre più vasti. Secondo, la possibilità di penetrare in nuovi mercati sui quali occupare, in prospettiva, posizioni di leadership e/o ridurre la pressione competitiva. Terzo, un obiettivo di diversificazione del proprio portafoglio prodotti/marche sebbene i gruppi alimentari nazionali mostrino di preferire una strategia di focalizzazione in uno o in pochi comparti.

Sul versante opposto, il settore agroalimentare nazionale risulta decisamente "appetibile" per gli investitori esteri divenendo un elemento importante nella definizione degli assetti competitivi.

Si fa qui riferimento in primo luogo al persistere di una relativa facilità di accesso al mercato italiano a causa di una struttura produttiva estremamente frammentata in unità di piccole dimensioni che spesso non richiedono, anche nel caso di acquisizioni di maggioranza, investimenti di grossa entità finanziaria.

Inoltre la presenza di marchi diffusi con una reputazione consolidata, sia presso i consumatori italiani che stranieri, stimola l'interesse dei grandi gruppi alimentari. D'altra parte l'importanza di acquisire marchi già noti, per rafforzare la propria posizione nei confronti sia dei concorrenti diretti che della distribuzione mo-

derna, è stata senza dubbio uno dei fattori che ha maggiormente spinto gli investitori stranieri ad impegnare massicciamente il loro capitale in Italia.

Nonostante le naturali oscillazioni annuali, il dinamismo delle multinazionali statunitensi ed europee non sembra aver conosciuto sosta. In particolare a partire dalla seconda metà degli anni Ottanta, l'industria alimentare ha assistito al passaggio del controllo in mani straniere di un numero crescente di industrie nazionali. Il loro sentiero di sviluppo ha evidenziato tre fattori chiave. Il primo è una netta preferenza accordata alla crescita per via esterna con acquisizioni di maggioranza e di controllo che permettono alle imprese di assumere rapidamente posizioni competitive rilevanti.

Il secondo consiste nell'elevato grado di diversificazione settoriale.

Il terzo è connaturato alla natura stessa di impresa multinazionale che implica un'organizzazione dell'attività su scala mondiale rispetto alla quale diventa coerente intendere l'internazionalizzazione non più e non solo come delocalizzazione delle funzioni commerciali e produttive, ma anche di funzioni strategiche.

3. Gli anni della recessione

Se per il complesso dell'industria manifatturiera si è parlato essenzialmente di una crisi per insufficienza della domanda, lo stesso non si può dire per l'industria dei prodotti alimentari.

Il settore alimentare è caratterizzato come è noto da un andamento anticiclico rispetto agli altri settori dell'economia. Il suo carattere di anticiclicità, manifestatosi – come si vedrà più avanti – anche nella recente congiuntura, trova ragione in primo luogo nell'andamento dei consumi alimentari. Nelle fasi di recessione economica, la produzione del comparto viene pertanto "garantita" dalla tenuta della domanda.

Il consumo di beni alimentari, in quanto soddisfazione di bisogni primari, presenta una bassa elasticità rispetto al reddito per cui, a fronte di una contrazione (o di una crescita) dei redditi disponibili, i consumi alimentari subiscono variazioni lievi in confronto ad altri beni di consumo e di investimento. D'altro canto è altrettanto evidente che, con la crescita del reddito disponibile, la quota destinata al consumo di beni alimentari mostra un graduale declino sul totale dei consumi finali.

Come risultato dell'operare di questi due fattori negli ultimi tre decenni, i consumi alimentari interni sono cresciuti a tassi sostanzialmente uniformi con le uniche due eccezioni in corrispondenza delle crisi petrolifere. Negli stessi anni per

ragioni sociali e culturali, oltre che economiche, è cambiata la composizione del paniere di beni con un aumento del peso dei prodotti qualitativamente migliori e con più alto contenuto di servizio, in breve con prezzi unitari superiori.

Tuttavia, la flessione prolungata e severa dei redditi che ha interessato il nostro Paese negli anni più recenti ha influito sulla spesa alimentare delle famiglie italiane sia in termini di quantità complessive domandate che in termini di composizione del paniere; vi è stata una redistribuzione dei consumi verso i prodotti meno costosi, sia all'interno della singola categoria merceologica che del paniere globale dei consumi (**tabella 1**). In tale contesto si è verificata, per la prima volta dopo tanti anni, una contrazione della domanda di beni alimentari diminuita, nel 1993, dello 0,2% rispetto all'anno precedente (valori a lire costanti). Se in termini reali, pur trattandosi di una inversione di tendenza, la riduzione è stata contenuta, è soprattutto la dinamica dei prezzi a rivelare maggiormente le difficoltà della congiuntura. Pur di limitare la flessione della domanda finale, che negli anni di crisi ha mostrato una inattesa elasticità rispetto al prezzo, produttori e distributori hanno dovuto spesso adottare una politica di contenimento dei propri margini di guadagno: il confronto tra i prezzi alla produzione e al consumo relativamente al triennio '92-94 mostra infatti dal 1993 in poi un brusco ridimensionamento del differenziale esistente; ciò è dovuto in maggior misura all'aumento che ha contrassegnato la dinamica dei prezzi alla produzione (**grafico 2**).

Tuttavia, poiché a partire da maggio '94 il tasso di aumento su base annua dei prezzi alla produzione si è collocato su livelli inferiori a quello dei prezzi al consumo, è plausibile ipotizzare nei prossimi mesi un nuovo ampliamento dei margini e un conseguente recupero di redditività per l'industria alimentare nazionale.

In questo contesto in cui la domanda interna ha sì sostenuto il settore, ma a prezzo di sacrifici enormi sui margini, le esportazioni sono diventate componente importante della domanda sia per garantire una sostanziale stabilità dell'attività produttiva che per assicurare, limitatamente alle imprese esportatrici, un incremento dei margini operativi.

Il successo dei prodotti italiani sui mercati esteri può essere attribuito, in parte, all'andamento dei tassi di cambio degli ultimi due anni, ma più in generale si tratta della continuazione di un fenomeno già evidenziatosi nel corso degli anni precedenti e dunque legato non solo a ragioni di natura congiunturale.

La domanda estera di prodotti alimenta-

(7) Sull'argomento si veda G. Galizzi (1988) e Nomisma (1992 - 1993 - 1994).

ri italiani è aumentata, per tutto il triennio 1991-93, a tassi superiori al 10% trainando, in alcuni casi, la crescita dell'industria nazionale, mentre nel 1994 il tasso di crescita delle esportazioni è bruscamente diminuito attestandosi attorno all'8,5%.

Analizzando separatamente il contributo della dinamica dei prezzi e quello delle quantità, si evidenzia come nei primi due anni si è trattato soprattutto di una crescita nelle quantità esportate, mentre il risultato del 1993 è da attribuirsi per oltre i 2/3 all'andamento dei prezzi all'esportazione, cresciuti, rispetto a quelli dell'anno precedente, del 12,4%. Tale tendenza prosegue fino ai primi due trimestri del 1994 durante i quali il valore delle esportazioni cresce per la sola componente dei prezzi a fronte di un calo nelle quantità esportate che riprenderanno a crescere solo a partire dalla seconda metà dell'anno (**grafici 3 e 4**). A partire dal IV trimestre del 1992, in concomitanza quindi della svalutazione della lira, il prezzo dei beni alimentari esportati cresce a tassi sostenuti mentre la dinamica delle quantità accusa un brusco rallentamento e, per tutto il periodo successivo, si attesta su valori ridotti fino a toccare un picco negativo nella prima metà del 1994.

L'andamento delle esportazioni, in contrasto con quanto ci si sarebbe potuti aspettare da una svalutazione della moneta nazionale, può essere spiegato dal comportamento degli esportatori: è probabile infatti che di fronte alla difficoltà di incrementare rapidamente le quote di mercato essi abbiano deciso di ampliare i propri margini di guadagno attraverso un aumento dei prezzi, nella misura resa possibile dal guadagno di competitività derivante dalla svalutazione. La svalutazione, quindi, è stata sfruttata dall'industria alimentare italiana come opportunità di breve periodo (grazie alla quale offrire sui mercati esteri prodotti competitivi in termini di prezzo e remunerativi in termini di margini), piuttosto che in un orizzonte temporale più ampio nel quale consolidare i risultati raggiunti grazie alla eccezionale, ma pur sempre transitoria, competitività dei prezzi dei prodotti nazionali.

L'affacciarsi sui mercati internazionali di un crescente numero di imprese piccole e medie rappresenta senza dubbio uno dei risultati più importati da ascrivere all'opportunità offerta dalla svalutazione della lira. Tuttavia proprio questa opportunità ha messo in evidenza i limiti strutturali che condizionano le capacità esportative dell'industria alimentare italiana: una struttura industriale frammentata, una forte caratterizzazione territoriale, ma soprattutto la mancanza

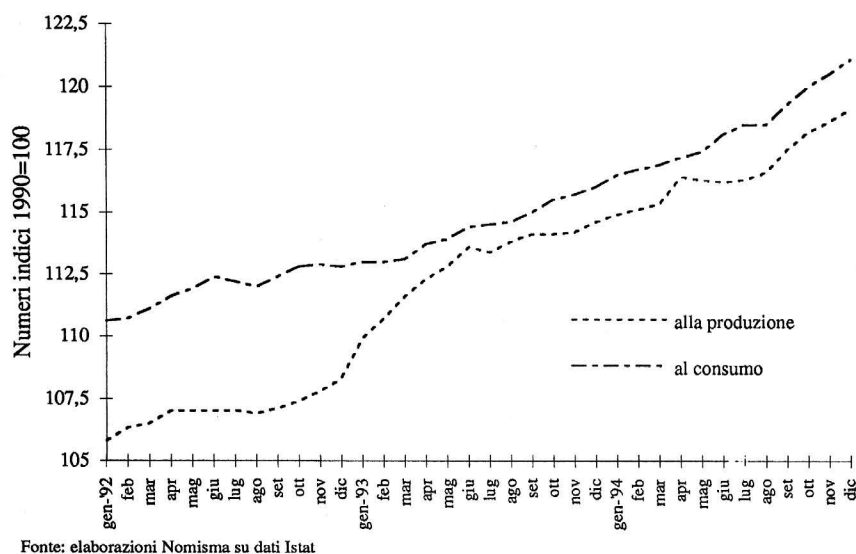
Tabella 1 I consumi alimentari delle famiglie italiane. Tassi di variazione annuali.

	Variazione totale	Componente quantità *	Componente prezzi**
1990/89	6,50	0,30	6,20
1991/90	7,04	0,43	6,61
1992/91	5,26	0,32	4,94
1993/92	1,76	-0,15	1,91
1994/93	3,88	0,46	3,42

* calcolata sui valori a prezzi 1985

** calcolata come differenza tra variazione totale e componente quantità

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat.



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat.

Grafico 2 - Andamento dei prezzi alla produzione e dei prezzi al consumo dei prodotti alimentari, 1992-94.

pressoché totale di azioni volte alla tutela del «marchio Italia» e più in generale l'assenza di un sistema di servizi all'esportazione che fornisca strumenti operativi – supporto organizzativo e logistico, informazioni, servizi di assistenza e di consulenza – capaci di sostenere e consolidare la penetrazione delle imprese italiane nei mercati esteri.

Considerando globalmente l'andamento delle esportazioni e quello delle importazioni vogliamo mettere in evidenza il dato relativo al saldo della bilancia commerciale come indice del grado di esposizione del comparto. Se nel triennio '91-93 il saldo fa registrare un netto miglioramento passando dai quasi 9.000 miliardi di lire del 1991 ai 7.800 del 1993, i dati relativi al saldo del 1994 mostrano una preoccupante inversione di tendenza riportandosi bruscamente su livelli superiori a quelli del 1989 (**tabella 2**).

Le importazioni di prodotti alimentari, stabili fino alla fine del 1992, hanno ripreso a crescere fin dai primi mesi del

1993 per effetto dell'aumento dei prezzi e di una sostanziale tenuta delle quantità. Sull'andamento dei prezzi, oltre alla svalutazione che ha reso più cari per l'industria italiana i prodotti importati, ha influito anche un elemento di carattere più generale legato al superamento della fase più acuta della recessione economica che ha portato ad un rialzo dei prezzi dopo la depressione che aveva caratterizzato i mercati internazionali delle materie prime agricole. D'altro canto il volume dei prodotti alimentari importati, diminuito tra la fine del '92 e l'inizio del '93, con i primi segnali della ripresa si è riportato sui livelli precedenti alla recessione a testimonianza di una dipendenza strutturale di alcuni comparti dell'industria alimentare italiana dall'importazione di materie prime, primi tra tutti il comparto della carne e il lattiero-caseario.

Rimane dunque il fatto che, malgrado il buon trend espansivo delle esportazioni, il saldo non abbia avuto un miglio-

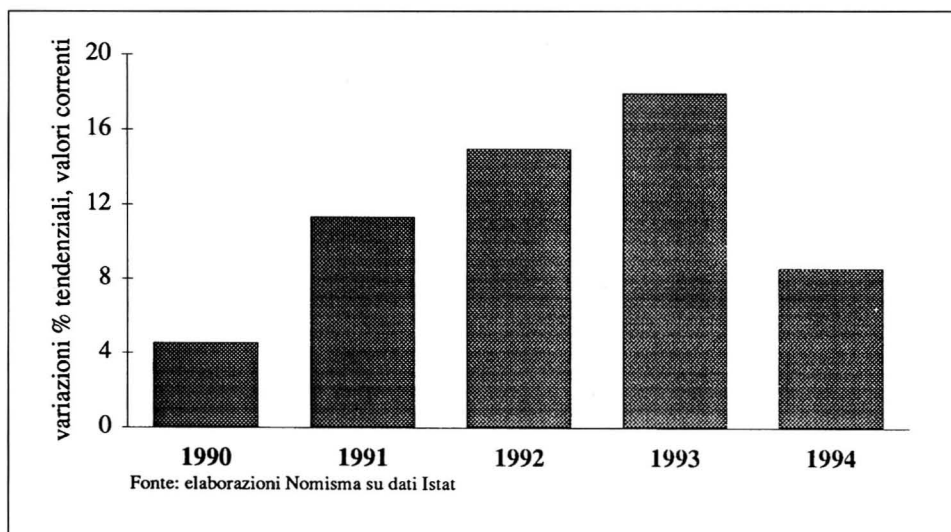


Grafico 3 - Andamento delle esportazioni italiane di prodotti alimentari dal 1990 al 1994.

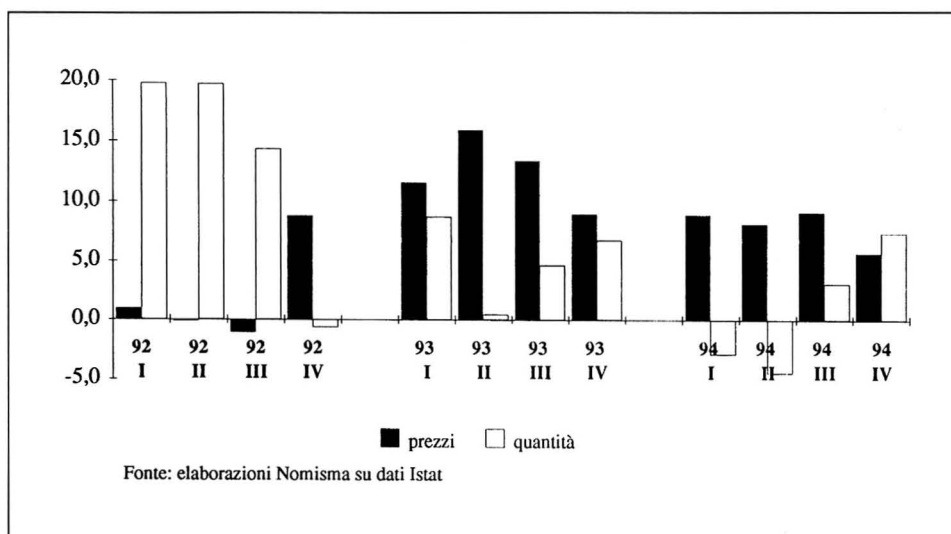


Grafico 4 - Esportazioni alimentari italiane I trim. '92 - IV trim. '94. Variazioni percentuali tendenziali su base annua dei prezzi e delle quantità.

mento stabile e di sufficiente spessore. E ciò a causa del deficit ormai «fisiologico» che caratterizza alcuni comparti. Tuttavia un'indicazione di segno opposto ci viene dall'analisi del saldo normalizzato: poiché infatti il miglioramento del saldo è avvenuto in un contesto di crescita del volume globale del commercio, il saldo normalizzato è diminuito di quasi dieci punti percentuali nel quinquennio 1990-94.

Per concludere il quadro relativo all'andamento congiunturale della domanda di prodotti alimentari va fatto un accenno al fenomeno di riduzione nei livelli delle scorte detenute complessivamente dal sistema che ha contribuito a deprimere la dinamica della domanda interna. Come sottolineato da Confindustria l'accentuarsi della concorrenza di prezzo e la modifica delle strutture distributive, particolarmente evidenti al Nord con il fenomeno degli hard discount, portano

alla necessità di ridurre i costi delle immobilizzazioni e quindi ad una politica di ridimensionamento delle scorte.

Le conseguenze di quanto detto in termini di domanda interna ed estera si sono riflesse naturalmente sui livelli di attività.

La produzione del settore della trasformazione alimentare si è mossa perciò in modo diverso rispetto all'andamento della produzione industriale complessiva. Nel corso dei tre anni che hanno visto una contrazione generalizzata della produzione dell'industria manifatturiera italiana, l'industria alimentare ha rappre-

sentato una eccezione significativa: dal 1991 al 1993 la produzione del comparto si è mantenuta su livelli sempre superiori a quelli del 1990 mentre i primi segnali di stagnazione si sono manifestati solo a partire dai primi mesi del 1994 quando ormai per tutta l'industria, tornata dopo tre anni sui livelli produttivi del 1990, molti parlavano di ripresa (grafico 5).

I dati riferiti al primo trimestre del '94 segnalano una forte contrazione rispetto allo stesso trimestre del '93 pari al 3,2%. Il progressivo miglioramento avvenuto nei mesi successivi ha fatto sì che il 1994 si chiudesse per l'industria alimentare sostanzialmente sui livelli del 1993 mentre complessivamente per l'industria manifatturiera si è avuto un aumento della produzione di 4 punti percentuali.

Anche i dati riguardanti la produzione mostrano con tutta evidenza la natura anticiclica dell'industria alimentare che cresce di più, o quanto meno «regge», quando l'industria nel suo complesso manifesta tendenze recessive, e rallenta il passo quando gli altri comparti mostrano tassi marcati di espansione. Non a caso il divario accresciutosi durante gli anni di crisi si è bruscamente ridotto all'affacciarsi della ripresa. Nonostante la tenuta, la crisi si è manifestata sul settore alimentare in termini di tassi di crescita: superiori per tutti gli anni Ottanta al 2% annuo, nel quinquennio 1990-94 in media pari all'1,1%.

Anche l'andamento dell'occupazione dopo alcuni anni di relativa stabilità segna un netto calo degli occupati: nel corso del 1992 e del 1993, l'industria alimentare ha espulso oltre 16.000 addetti pari al 4,5% del valore del 1991.

Poiché i dati relativi all'occupazione delle imprese maggiori segnalano per gli stessi anni un aumento dei dipendenti, la contrazione dell'occupazione va attribuita essenzialmente alla cessazione dell'attività delle imprese di minori dimensioni che in questi anni sono uscite dal mercato.

Tabella 2 Evoluzione degli scambi di prodotti alimentari dell'Italia dal 1989 al 1994.

miliardi di lire correnti				
	Importazioni	Esportazioni	Saldo	Saldo normalizzato (%)
1989	16.971	7.779	-9.192	-37,1
1990	16.766	8.133	-8.633	-34,7
1991	18.002	9.056	-8.946	-33,1
1992	18.799	10.414	-8.385	-28,7
1993	20.100	12.289	-7.811	-24,1
1994	22.707	13.346	-9.361	-26,0

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat.

Secondo i dati Mediobanca, infatti, le prime 100 società dell'industria agro-alimentare italiana, che pure hanno affrontato processi di ristrutturazione e di razionalizzazione dell'attività produttiva, non hanno complessivamente ridotto il numero dei dipendenti, fenomeno che aveva, all'opposto, caratterizzato lo scorso decennio.

Se e nella misura in cui la fuoriuscita delle piccole imprese avvenuta negli anni più recenti si rivelerà essere permanente, è difficile immaginare per il futuro un aumento dell'occupazione anche nell'eventualità di una ripresa. Una conferma in tal senso ci è fornita dal fatto che la riduzione del numero di addetti è avvenuta in presenza di una sostanziale tenuta della produzione ⁽⁸⁾.

Per quanto riguarda il processo di internazionalizzazione del comparto, possiamo dire che molti dei fattori che hanno determinato la prima ondata di acquisizioni hanno continuato ad agire come fattori di stimolo anche nei primi anni Novanta.

Nonostante le difficoltà rappresentate dal deprezzamento della moneta nazionale e la ristrettezza delle risorse finanziarie disponibili ⁽⁹⁾, le imprese italiane mostrano un'elevata dinamicità: gli investimenti diretti italiani sono cresciuti a ritmi sostenuti sopravanzando negli ultimi due anni gli investimenti diretti dell'estero.

Vengono riconfermati i tratti distintivi evidenziati in precedenza con la centralità del ruolo svolto dai grandi gruppi industriali nazionali e la prevalenza delle acquisizioni di maggioranza e di tipo orizzontale (grafico 6).

Se guardiamo più nel dettaglio l'ultimo anno, su un totale di sessantasei ⁽¹⁰⁾ operazioni che hanno interessato imprese agro-alimentari italiane, solo dieci riguardano acquisti di imprese estere da parte di imprese nazionali. Il fenomeno sembra aver subito in una certa misura un rallentamento a causa degli effetti della svalutazione della lira sulla onerosità delle operazioni.

Ad andare all'estero sono state soprattutto le grandi imprese nazionali: alcune di esse come Lavazza e IFIL si sono rivolte verso un mercato tradizionale come la Francia, altre hanno invece sperimentato mercati nuovi: Turchia e Polonia per Barilla, Cile per Parmalat per citare solo alcuni esempi.

La scelta di investire su nuovi mercati che presentano un grado di rischio più elevato, può essere spiegata in parte dal fenomeno della svalutazione, e in parte da considerazioni legate ad una minore concorrenza, oltre che dalla ricerca di vantaggi in termini di costo dei fattori.

Va anche detto che il 1994 è stato domi-

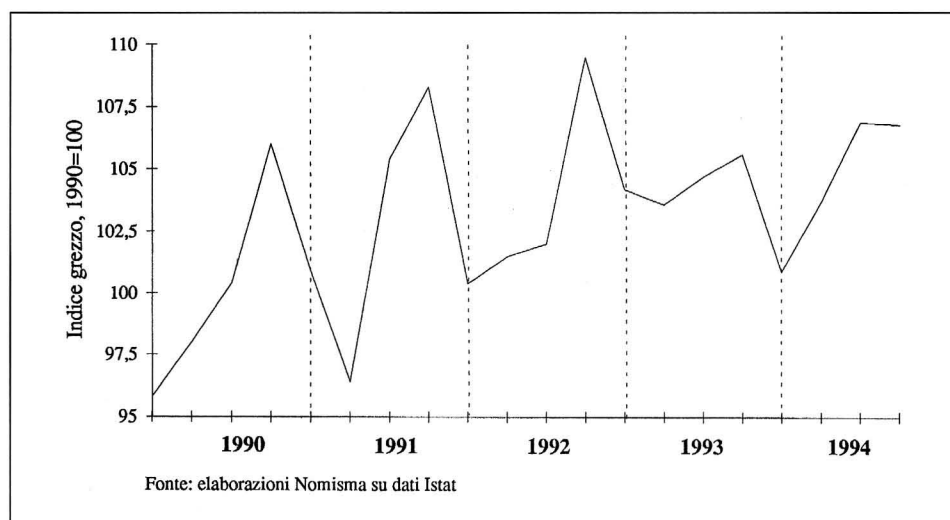


Grafico 5 - Andamento della produzione dell'industria alimentare dal 1990 al 1994.

nato dalle vicende legate alla cessione mediante collocamento sul mercato di due importanti gruppi nazionali: Cirio-Bertolli-De Rica e Massalombarda, processo che si è concluso con la costituzione di due nuovi poli alimentari nazionali che hanno mobilitato ingenti capitali ⁽¹¹⁾.

Per quanto riguarda gli investimenti stranieri in Italia, nell'ultimo anno le operazioni Estero/Italia numericamente ridotte, diciotto in tutto, hanno comunque assunto grande peso negli assetti competitivi dei comparti interessati; poiché, come mettono in evidenza le considerazioni fatte in precedenza, alla base degli investimenti stranieri nell'industria alimentare nazionale ci sono obiettivi strategici di lungo periodo, ci sembra di poter concludere che difficilmente la svalutazione della lira potrà rappresentare un elemento di ulteriore accelerazione dei flussi di investimento in entrata.

4. Il consolidamento e le debolezze strutturali della ripresa

I dati fin qui analizzati e commentati ci portano ad una prima importante conclusione: le principali dinamiche che hanno interessato l'industria alimentare italiana in questi ultimi anni - sviluppo della grande distribuzione, razionalizzazione della struttura produttiva, aumento delle esportazioni, crescita del grado di internazionalizzazione - non sono state originate esclusivamente dalla crisi dei primi anni Novanta e quindi non dovrebbero venir meno con l'affacciarsi della ripresa, ma sembrano venire da più lontano e nascere come risposta ad alcune esigenze di rinnovamento strutturale del comparto.

Questo elemento sembra conferire una maggiore solidità ai risultati positivi che una parte del comparto ha conseguito

soprattutto in termini di consolidamento delle posizioni sui mercati esteri.

In tal senso vanno anche le conclusioni raggiunte circa il ruolo svolto dalla svalutazione della lira sulle esportazioni di prodotti alimentari laddove si è sottolineato che i risultati raggiunti dall'industria nazionale in termini di esportazione siano da attribuire solo marginalmente alla congiuntura favorevole rappresentata dal deprezzamento della lira. Tuttavia i problemi non mancano. Un primo imperativo per l'industria alimentare è quello di evitare la marginalizzazione rispetto ai circuiti, ormai sovranazionali, di produzione e di distribuzione dei prodotti alimentari come emerge dai fattori fin qui analizzati.

Concentrazione, nuovi rapporti con la distribuzione moderna, esportazioni, acquisizioni e alleanze con industrie nazionali ed estere sono tutti strumenti importantissimi per ridisegnare l'assetto competitivo dell'industria nazionale e quindi la sua capacità di inserirsi nel favorevole ciclo economico.

Il rischio della marginalizzazione assume maggiore concretezza se il problema viene affrontato in un'ottica territoriale. Una conferma importante in questo senso viene dai dati relativi alle esportazioni regionali.

I dati territoriali messi a confronto riguardano il tasso di variazione delle e-

⁽⁸⁾ Recenti analisi sull'evoluzione della struttura produttiva dell'industria alimentare italiana mettono in evidenza come la presenza di unità di piccole e piccolissime dimensioni sia una caratteristica peculiare del modello di sviluppo del comparto nel quale la piccola impresa "interstiziale" è destinata a ricoprire anche nel futuro un ruolo importante (F. Bellia, 1992).

⁽⁹⁾ In assenza di una diffusa quotazione in Borsa, le risorse finanziarie per affrontare le operazioni di acquisizione sono limitate dal tasso di profittabilità della singola impresa e dalla disponibilità degli azionisti a reinvestire i profitti stessi.

⁽¹⁰⁾ Fonti: Ismea-Nomisma.

⁽¹¹⁾ Agra-Nomisma (1995).

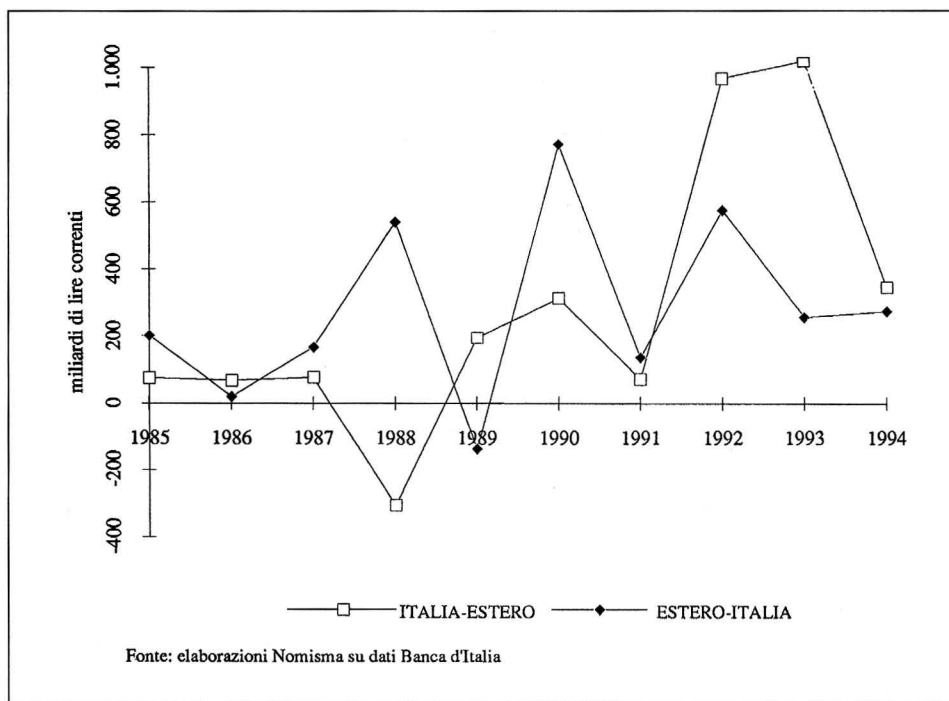


Grafico 6 - Investimenti diretti al netto delle operazioni di disinvestimento nell'industria alimentare, realizzati nel decennio 1985-94.

sportazioni per il biennio '91/93 (si è preso in considerazione il tasso di variazione medio annuo) e quello del 1994 rispetto all'anno precedente.

Dal confronto è possibile evidenziare un primo gruppo costituito da Valle d'Aosta, Lombardia, Veneto, Friuli e Abruzzo con tassi di crescita delle esportazioni superiori in entrambi i periodi alla media nazionale.

Un secondo gruppo, più numeroso e costituito da Emilia-Romagna, Toscana, Lazio, Puglia e Calabria mostra invece, in entrambi i periodi, una crescita delle esportazioni inferiore alla media nazionale; per due di esse, Puglia e Calabria, si è trattato di decrementi nelle quantità esportate in entrambi i periodi considerati. Le performance delle regioni appartenenti a questo gruppo possono rappresentare motivo di preoccupazione soprattutto per quelle regioni come la Puglia le cui aziende alimentari presentano una elevata propensione all'esportazione.

Un terzo gruppo di regioni, Piemonte, Marche, Molise, Campania, Basilicata e Sardegna hanno registrato una crescita delle esportazioni superiore alla media nazionale per il primo periodo e incrementi molto più contenuti nel 1994.

Il contrario è avvenuto per l'ultimo gruppo di regioni, Trentino-Alto Adige, Liguria, Umbria e Sicilia con tassi di crescita modesti nel primo periodo e netti miglioramenti nei primi nove mesi del 1994.

Dall'analisi dei dati emerge, dunque,

come ciascuna regione abbia partecipato in misura diversa alla crescita delle esportazioni che si è verificata negli anni più recenti, né sembra possibile individuare comportamenti omogenei da riferire alle tradizionali ripartizioni geografiche Nord, Centro e Sud poiché all'interno delle singole circoscrizioni le regioni si sono distinte con risultati estremamente diversificati.

Non sembra inoltre emergere una significativa correlazione positiva tra la propensione ad esportare e le performance dell'export del periodo considerato. Laddove tale correlazione fosse stata riscontrata, avremmo avuto i migliori risultati per le regioni con il grado più alto di apertura.

Al contrario, l'opportunità rappresentata dal canale estero sembra essere stata sfruttata anche da quelle aree del paese con una più limitata incidenza di imprese esportatrici.

In questo senso, quanto più la domanda estera ricoprirà nei prossimi anni un ruolo trainante per ripresa, tanto più essa potrà costituire un'opportunità preziosa anche per le regioni meno dinamiche (**grafico 7**).

Per quanto riguarda le prospettive di crescita della domanda interna, molti operatori sono concordi nel ritenere che il cambiamento intervenuto nello stile di consumo negli anni di crisi sia destinato ad essere permanente e non transitorio anche a causa dello spazio conquistato nel frattempo dalla distribuzione moderna.

La difficoltà di scaricare sui prezzi eventuali aumenti di costo – difficoltà già manifestatasi nella fase più acuta della recessione, come abbiamo prima evidenziato – diventerà un vincolo tanto più pressante quanto più si manifesterà una tensione verso l'alto dei costi delle materie prime importate.

In un contesto in cui la competitività dei prodotti nazionali si fonda sulla debolezza della moneta, l'industria alimentare si trova in una posizione di estrema fragilità a causa della sua dipendenza da materie prime e semilavorati di importazione; tale elemento, lungi dal rappresentare un fattore negativo in sé, in un contesto di crescente integrazione economica tra i paesi, mette invece in evidenza la pericolosità di legare lo sviluppo del settore alla debolezza della moneta nazionale finendo per mettere in secondo piano il consolidamento strutturale del sistema produttivo.

5. Alcune riflessioni di sintesi

Le considerazioni sin qui svolte dimostrano, quindi, come l'industria alimentare italiana abbia evidenziato una condizione di sostanziale estraneità sia rispetto alla crisi di produzione e di redditività che ha colpito gli altri settori, sia rispetto alla loro ripresa.

In particolare a partire dalla fine del 1992, in concomitanza della svalutazione della lira, il prezzo dei beni alimentari esportati è cresciuto a tassi sostenuti mentre le quantità sono rimaste costanti e anzi diminuivano nella prima metà del 1994.

In sostanza, l'industria agroalimentare italiana sembra non aver in alcun modo utilizzato la favorevole congiuntura per garantirsi una maggiore penetrazione sui mercati internazionali, ma ne abbia fatto invece solo un'occasione per incrementare i margini sui prodotti esportati. Tale «estraneità» dell'alimentare italiano alle dinamiche degli altri settori industriali nazionali trova spiegazione in molteplici motivazioni.

Innanzitutto, occorre sottolineare come i radicali cambiamenti strutturali intervenuti nel comparto agro-industriale abbiano pesantemente interferito sull'andamento congiunturale prodotto dalla svalutazione della lira.

Tali cambiamenti si possono sinteticamente riassumere, da un lato, nel mutato atteggiamento del consumatore rispetto sia ai modelli di consumo che a quelli di acquisto, e dall'altro, nel ruolo svolto dalla grande distribuzione che, pur in ritardo rispetto alle altre economie occidentali, ha assunto anche in Italia un ruolo di assoluta preminenza all'interno della filiera.

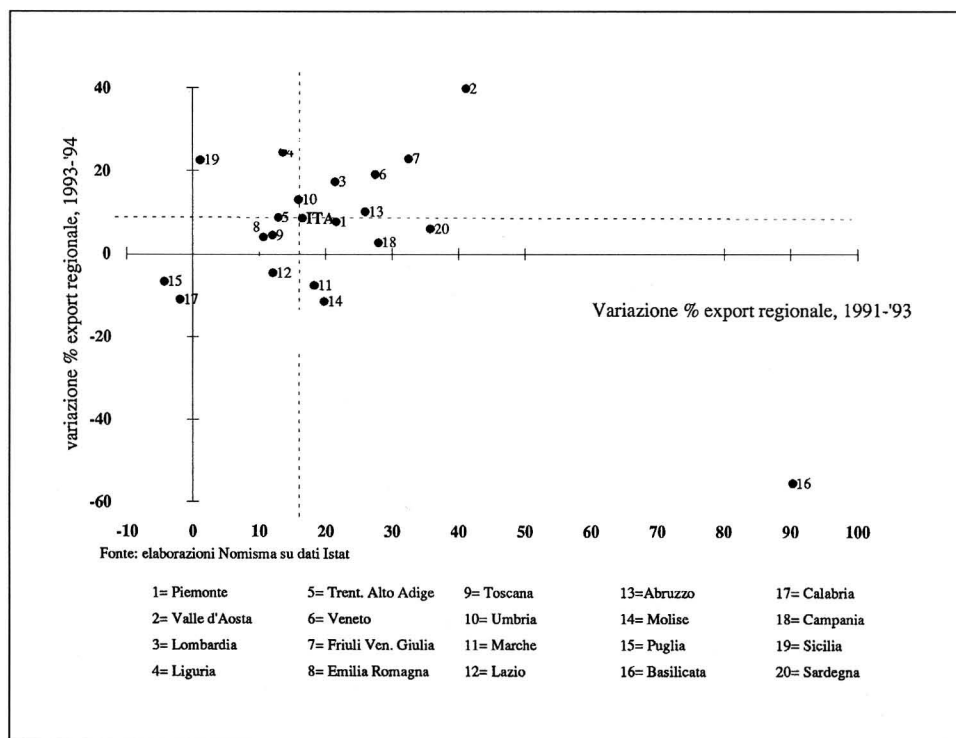


Grafico 7 - Andamento delle esportazioni regionali di prodotti alimentari.

In secondo luogo, e con particolare riferimento ad alcune merceologie, occorre ribadire che, all'aumento della competitività dei prezzi sui mercati internazionali è corrisposto un periodo di particolare «difficoltà» del mercato interno; questa situazione ha probabilmente spinto le imprese italiane ad interpretare il cambio favorevole come un'opportunità per riequilibrare nel breve periodo le mediocri performance delle vendite interne piuttosto che come un'occasione per incrementare le quote sui mercati esteri.

Questo atteggiamento apparentemente «miope» potrebbe trovare una ulteriore giustificazione. Infatti molte imprese italiane «export oriented» si contraddistinguono per essere di proprietà, parziale o totale, di gruppi multinazionali leader assoluti sui mercati esteri. Tale dimensione strategica «globale» o comunque sovranazionale, potrebbe motivare una politica di «mietitura» dei margini nel breve periodo piuttosto che operazioni di radicale (e pericoloso) mutamento della morfologia competitiva dei singoli mercati nazionali.

Si può, in sostanza, asserire che l'alimentare italiano sembra connotarsi per una certa «difficoltà» strutturale ad aumentare il livello di penetrazione dei mercati esteri pur in presenza di condizioni apparentemente favorevoli. Non dimentichiamoci, a questo proposito, che, oltre al vantaggio di cambio, anche la predisposizione del consumatore in-

ternazionale all'«appeal» della dieta mediterranea può costituire un fattore critico di successo.

Alcune considerazioni ulteriori possono qualificare tale affermazione.

Innanzitutto un'analisi comparata a livello europeo dell'industria agroalimentare può aiutare a comprendere meglio le peculiarità della situazione nazionale. Una recente indagine dell'Eurostat (Bellia, 1995) ha evidenziato come la «polarizzazione» tra molte imprese di piccolissime dimensioni e poche grandi aziende sia una connotazione comune a tutti i paesi comunitari e sembra anzi essere maggiormente accentuata per Germania, Francia e Regno Unito.

Ciò che contraddistingue la situazione italiana, quindi, non è tanto la frammentazione delle singole realtà produttive (caratteristica comune ad altri paesi europei), ma piuttosto la mancanza di un numero sufficientemente ampio di grandi imprese industriali che abbiano la capacità di coordinare «grappoli» di micro imprese e svolgere un ruolo «guida» per tutta la filiera agroalimentare. In aggiunta, l'economia italiana si caratterizza per una totale assenza di gruppi distributivi a dimensione sovranazionale e quindi per un sistema che manca di una componente strategica, probabilmente del canale di sbocco più potente per le commodity alimentari.

In un panorama europeo che sembra strutturarsi in ambito agroindustriale secondo modelli di complessa interazione

sistemica tra imprese di dimensioni, specializzazioni e collocazioni all'interno della filiera differenti, la realtà italiana si contraddistingue per la latitanza di quegli «attori-chiave» (imprese multinazionali industriali e commerciali) che devono ricoprire un ruolo guida soprattutto nel veicolare sui mercati internazionali i beni di produzione nazionale.

A questo deficit strutturale di capacità finanziarie, organizzative e manageriali si somma, in conclusione, la mancanza di un effettivo ruolo del soggetto pubblico.

Infatti, la situazione italiana richiederebbe, più di molte altre, un particolare sforzo per aiutare le singole, piccole realtà aziendali a confrontarsi con i tanti ed attraenti mercati esteri.

La domanda di servizi sembra in particolare orientarsi soprattutto sugli aspetti informativi e di comunicazione, sulla risoluzione di problemi logistico-commerciali e concretizzarsi in generale nella necessità di formazione e supporto consulenziale per il management d'impresa.

Per concludere, l'agroalimentare sembra caratterizzarsi per una particolare necessità di un servizio pubblico «collettore» puntuale di informazione e «catalizzatore» di opportunità commerciali che riesca, finalmente, ad affiancare alla mera assistenza legale e finanziaria servizi «reali» di supporto all'export. ●

Bibliografia

- Agra-Nomisma (1995), Caratteri e tendenze dell'industria alimentare italiana, Rapporto Agra- Nomisma 1995, Agra Ed., Roma
- Bellia F. (1992), L'agroalimentare nelle regioni mediterranee: l'industria agroalimentare, Relazione presentata al 1° Seminario Internazionale di Studio: «De la politique agricole à la politique alimentaire en Europe et en Italie», Parma, 1992.
- De Castro P. - Deserti R. (1995), «Imprese multinazionali, strategie di mercato e nuovi scenari del Sistema Agro-Alimentare Italiano», Rivista di Politica Agraria.
- Federalimentare (1991), L'industria alimentare in Italia. Dinamiche 1980-1990, Il Sole 24 Ore, Milano.
- Galizzi G. (1989), Strategie di internazionalizzazione dell'industria alimentare: il caso italiano, in Rivista milanese di economia, Serie Quaderni n. 18.
- Guglielmetti P., Miotti D., Padovani R. (1994), Recenti andamenti dell'occupazione: aspetti territoriali, Rivista economica del Mezzogiorno, n. 1.
- Inea (annate varie), Annuario dell'agricoltura italiana, Il Mulino, Bologna.
- Nomisma (1992), Rapporto Industria 1992, Il Mulino, Bologna.
- Nomisma (1992), Rapporto Agricoltura 1992, Il Mulino, Bologna.
- Nomisma (1993), Rapporto Agricoltura 1993, Il Mulino, Bologna.
- Nomisma (1994), Rapporto Agricoltura 1994, Il Mulino, Bologna.
- Nomisma-LabMed (1992), Distribuzione moderna e imprese agroalimentari nel Mezzogiorno, Rapporto LabMed 1992, Edagricole, Bologna.
- Nomisma-LabMed (1993), Prodotti Mediterranei e Commercio Internazionale, Rapporto LabMed 1993, Edagricole, Bologna.
- Pellegrini L. (1990), Economia della distribuzione commerciale, Cescom, Egea, Milano.
- Vicari S. (1989), Nuove dimensioni della concorrenza, Milano, Egea.