



Università  
Ca' Foscari  
Venezia

Corso di Laurea Magistrale  
in Economia e Gestione delle Aziende

Tesi di Laurea

**L'anti-ciclicità del settore agroalimentare**

**Relatore**

Prof.ssa Marcella Lucchetta

**Laureando**

Matteo Masiero

Matricola 866813

**Anno Accademico**

2021/2022



## **INDICE**

### **CAPITOLO 1: I CICLI ECONOMICI 1**

- 1.1 Descrizione e cause dei cicli economici 1
- 1.2 Teorie economiche dei cicli 4
  - 1.2.1 Le onde di Kondratiev 4
  - 1.2.2 Schumpeter e le crisi periodiche 8
  - 1.2.3 John Maynard Keynes e le politiche anticicliche 11
- 1.3 Il concetto di anti-ciclicità e le sue cause 14

### **CAPITOLO 2: IL SETTORE AGROALIMENTARE ITALIANO E L'ANTI-CICLICITA' 16**

- 2.1 Il settore agroalimentare italiano e le sue peculiarità 16
- 2.2 La natura anticiclica del settore agroalimentare 23
- 2.3 Disomogeneità e dinamiche dei settori agroalimentari italiani 26
- 2.4 Le conseguenze delle crisi storiche sul settore agroalimentare 33

### **CAPITOLO 3: L'IMPATTO DEL COVID-19 E UNA CRISI DIFFERENTE 40**

- 3.1 Una crisi sanitaria e non finanziaria 40
- 3.2 La crisi del commercio internazionale 44
- 3.3 La risposta delle industrie alimentari italiane alla pandemia 47

### **CAPITOLO 4: SCENARI FUTURI DATE LE ATTUALI CRISI 51**

- 4.1 L'aumento del prezzo del petrolio 51
- 4.2 Gli effetti della Guerra in Ucraina 54

**CONCLUSIONI 62**

**BIBLIOGRAFIA 64**

**SITOGRAFIA 65**

## INTRODUZIONE

Il presente elaborato, articolato in quattro capitoli, ha come oggetto principale di analisi il settore agroalimentare italiano e le sue caratteristiche. Tra queste rientra una particolare peculiarità, legata proprio alla natura del compartimento a cui i suoi prodotti appartengono: l'anti ciclicità. Saranno dunque approfonditi sia il concetto di ciclo economico che le motivazioni che possono spingere un particolare distretto a comportarsi in maniera slegata o anche opposta al periodo congiunturale che si sta attraversando al fine di comprendere l'origine e gli impatti di tale andamento. Verrà successivamente descritto l'impatto che ha avuto il Covid-19 sulla porzione di mercato al centro della questione, in ambito sia domestico che internazionale, evidenziandone i mutamenti nei consumi che hanno caratterizzato il periodo pandemico e la reazione che le imprese del nostro paese hanno avuto di fronte alla depressione. Per concludere, sarà fornita una breve panoramica sulle due principali crisi in atto, ovvero quella scatenata dall'aumento del prezzo del petrolio e quella infiammata dal conflitto russo-ucraino, con un interessante excursus sul funzionamento del mercato mondiale del grano e le conseguenze provocate su di esso dalla guerra.

La scelta di trattare questa tematica relativamente a questo settore deriva da un personale interesse riguardante l'argomento approfondito e dall'aspirazione di riuscire a sviluppare una carriera lavorativa all'interno di quello che in assoluto è il reparto che mi affascina maggiormente.

La questione offre poi ulteriori spunti e motivi di riflessione riguardanti il compartimento agricolo italiano che prescindono dalla sua natura anticiclica (pur rafforzando il discorso riguardante questa peculiarità, come meglio argomentato nelle conclusioni) rivelandosi davvero indispensabili per comprendere quali siano i punti di forza e di debolezza del nostro territorio, e, di conseguenza quali azioni sarebbe auspicabile mettere in atto per rafforzare un settore così fondamentale per l'economia del nostro paese. Il caso italiano può essere traslato anche ad altri paesi e rafforzare maggiormente le politiche economiche in favore del settore agro-alimentare. Esso sarà sempre più importante ed in grado di sostenere altri distretti in crisi per ragioni geopolitiche. Un ulteriore spunto riguarda le politiche di sicurezza e indipendenza in un comparto così strategico (come evidenziano gli eventi recenti caratterizzati da difficoltà per la mancanza di previsione degli impatti di un conflitto).

Si precisa inoltre che quanto espresso a parole di seguito è frutto di un'attenta ed approfondita ricerca sia bibliografica che virtuale e di una successiva rielaborazione personale nel tentativo di fornire una visione il più possibile completa, accurata ed imparziale, per questo motivo non saranno riscontrabili citazioni dirette a nessun autore ma sono riportate solamente le fonti dei dati numerici ove presentati.

L'analisi è funzionale allo sviluppo critico dei punti di forza e debolezza della caratteristica di anti-ciclicità. L'impennata dei prezzi e dei titoli ancorati all'agroalimentare sono infatti un indice di eventuali crisi potenzialmente pericolose (carenza di derrate) dovute a fattori geopolitici gravi (oltre che siccità e fattori esogeni diversi), mentre la correlazione negativa con altri settori permette di diversificare un portafoglio e rafforzare l'economia, ove carente in altri reparti.

# CAPITOLO 1

## I CICLI ECONOMICI

### 1.1 DESCRIZIONE E CAUSE DEI CICLI ECONOMICI

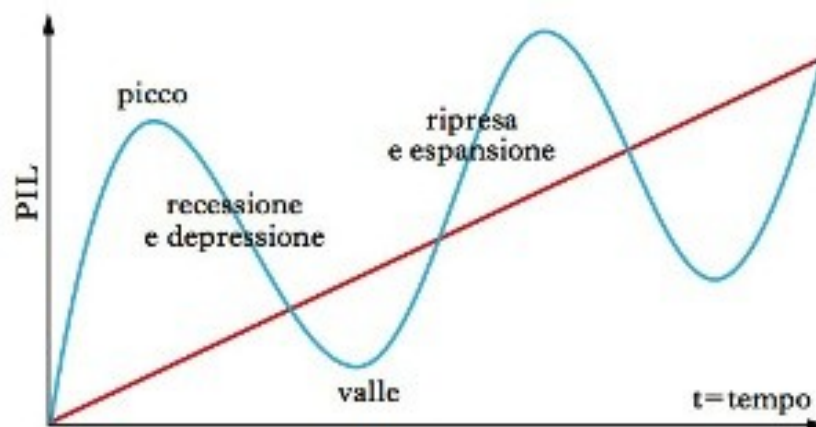
È importante chiarire cosa rappresenta un ciclo economico per poterlo ancorare all'argomento che il lavoro sviluppa. Con l'espressione "ciclo economico" si fa riferimento alle oscillazioni a cui sono soggette le attività economiche di un determinato paese nella loro interezza.

Le variabili più rilevanti di un sistema economico ovvero occupazione, consumi, reddito, produzione, livello dei prezzi (e inflazione), investimenti, mutano nel tempo seguendo un andamento ciclico: ad una fase positiva (di crescita) fa seguito una fase negativa (di recessione) la quale sarà poi sostituita da una nuova fase positiva e così via. Il periodo di crescita termina una volta raggiunto il così detto "picco", dal quale ha poi inizio la depressione che termina con quello che in gergo tecnico è detto "avvallamento" (o valle). Ciò che viene definito ciclo economico è dunque l'arco di tempo che intercorre tra un picco e quello seguente o tra un avvallamento e quello successivo. Viene invece denominata ampiezza di un ciclo economico la differenza misurata in termini di PIL che sussiste tra una valle ed il picco immediatamente seguente. Ovviamente ogni ciclo non ha né una durata standard né un'ampiezza nota; esse, infatti, variano in relazione a molteplici fattori che saranno approfonditi in seguito. Se tuttavia, non è possibile fornire nessun tipo di previsione sull'ampiezza, generalmente, ad un ciclo economico viene assegnata una durata che, di norma, varia tra i 5 e i 12 anni. Il ciclo inoltre è generalmente asimmetrico: il periodo espansivo è tendenzialmente molto più lungo, dal punto di vista temporale, di quello depressivo che però presenta, di norma, una curva sensibilmente più ripida.

Ciò che è stato finora descritto è individuabile in quanto rappresentato nel Grafico 1, analizzando il quale, risulta importante aggiungere un ulteriore elemento, ovvero il trend, espresso nel grafico dalla linea tracciata in rosso. Il trend segnala la tendenza di

fondo di un determinato fenomeno, esso si individua calcolando i valori medi di cicli economici consecutivi e congiungendo poi i punti corrispondenti. Nel grafico qui riportato, la tendenza generale dell'economia è positiva, come si comprende agevolmente osservando l'inclinazione della retta. Dal punto di vista teorico, un sistema economico potrebbe, in realtà, anche attraversare un periodo stazionario o addirittura regredire, rispettivamente se la retta del trend dovesse avere inclinazione uguale a zero o negativa; tuttavia, questi due casi, in un sistema economico reale risultano essere davvero improbabili a causa di due fattori principali. Riflettendo infatti sulle variabili in ascissa e ordinata nel grafico, si comprende come, con il passare del tempo sia molto difficile che il PIL di un paese decresca o resti costante proprio per i due elementi preannunciati poco sopra ovvero, l'aumento della popolazione e il progresso tecnologico. Il primo fattore indicato incide, banalmente, innanzitutto sulla domanda, il cui accrescimento darà il via ad un effetto a cascata che non potrà che avere come conseguenza un sensibile aumento del Prodotto Interno Lordo (all'aumento di domanda di norma consegue un aumento della produzione, del livello generale dei prezzi, dell'occupazione e così via); l'impatto positivo del secondo elemento sul PIL risulta altrettanto intuitivo: più il livello tecnologico cresce, e più questo progresso consente di efficientare i processi in atto, rendendoli al tempo stesso meno costosi e più remunerativi e di aprire nuovi mercati o addirittura di scoprire nuovi settori.

Grafico 1. Il ciclo economico e le sue fasi



Fonte: Il Metropolitan

A prescindere dal trend generale, comunque, queste oscillazioni cicliche dell'economia danno vita ad insicurezza e vari altri effetti negativi (instabilità, eccessiva imprevedibilità...) che solitamente colpiscono in maniera più violenta i soggetti economici più deboli e vulnerabili; per risolvere questo problema, come sarà analizzato nel prossimo paragrafo (1.2 e sottoparagrafi), sono perseguibili diverse strade, a seconda di quale filosofia economica si decida di seguire.

Dal punto di vista storico, l'economia si è sempre mossa seguendo l'alternarsi di periodi floridi e periodi di scarsità. Rispetto ad un tempo però, le cause per cui si avvicendano oggi queste fasi sono profondamente diverse. I sistemi economici antichi erano caratterizzati dalla centralità della produzione agricola, dalle cui sorti, dipendenti spesso da fattori non controllabili dall'uomo (come eventi meteorologici avversi o calamità naturali), avevano origine condizioni economiche favorevoli o svantaggiose. Altro presupposto fondamentale nel decretare un periodo prosperoso o viceversa era rappresentato dalla situazione di guerra o pace; essa può essere considerata la precondizione per eccellenza in grado di caratterizzare l'andamento economico di un dato periodo poiché sancisce la possibilità o la semplicità di effettuare o meno attività economica. Tali elementi sono sicuramente tuttora influenzanti, ma, come argomentato di seguito, non più sufficienti, da soli, a determinare e spiegare le cause di una crisi. Nell'epoca moderna (ovvero quella successiva alla rivoluzione industriale), quando si fa riferimento all'espressione "ciclo economico", si parla di un fenomeno chiaramente più complesso; nella società attuale la prevalenza dell'attività agricola è stata sovvertita dal predominio di quella industriale e commerciale, sia in termini di occupazione che in termini di ricchezza generata.

Se dunque, si intendono analizzare i motivi che spingono l'economia ad avere questo andamento ciclico, divengono di notevole importanza le teorie sviluppate da Clement Juglar (1819-1915); nonostante queste siano oggettivamente abbastanza datate, esse risultano comunque molto attuali ed in grado di descrivere i fenomeni moderni. Juglar effettuava una distinzione tra due differenti tipologie di cause: endogene, ovvero interne al sistema economico ed esogene ossia esterne ad esso. Tra le motivazioni del primo tipo si riscontrano: dinamiche psicologiche, dettate dalle aspettative imprenditoriali che influenzano le decisioni riguardanti gli investimenti; dinamiche politiche, determinate dalle decisioni che i governi prendono a riguardo appunto delle



politiche economiche da attuare e dinamiche elettorali (definibili come una sottocategoria delle precedenti), esse si concretizzano nell'adozione di pratiche in campo economico, non tanto seguendo una prospettiva per la realizzazione di obiettivi di medio-lungo termine, ma, al contrario, per ragioni di breve o brevissimo termine, utili ai politici per ottenere più consenso elettorale. Per quanto riguarda le cause del secondo tipo indicate da Juglar, quelle esogene, essendo esse esterne, ovvero indipendenti dal sistema, sono ragioni che storicamente si ripetono e ripropongono all'infinito; proprio per questo motivo esse sono già state menzionate in precedenza durante la riflessione sulle criticità dei sistemi economici antichi (calamità naturali e condizione di guerra o pace...).

## 1.2 TEORIE ECONOMICHE DEI CICLI

### 1.2.1 LE ONDE DI KONDRATIEV

Se si vuole analizzare in maniera sufficientemente corretta e approfondita il mutamento del pensiero riguardante il ciclo economico ed i differenti punti di vista che lo riguardano, non si può non partire prendendo in considerazione chi per primo (dal punto di vista storico) ha ragionato a riguardo del suddetto fenomeno.

Chi fu in grado di descrivere e formulare un pensiero riguardante questo avvenimento ripetitivo per la prima volta fu Adam Smith (1723-1790) e con lui, più in generale i maggiori economisti classici (David Ricardo, Thomas Malthus, Pietro Verri...). Smith, partendo dalla lettura degli studiosi elencati, si era reso conto dell'alternarsi tra periodi generalmente floridi ed altri di depressione, egli fu il primo a dare la denominazione di "ciclo economico" a tale fatto, anche se probabilmente non si era reso conto della portata del fenomeno individuato (tanto che i suoi studi a riguardo risultano essere

molto scarni e poco approfonditi). La soluzione da lui proposta per risolvere le fasi di crisi è ovviamente in linea con il suo generale pensiero economico. Essendo il padre del liberismo, la sua visione consisteva in un sostanziale non intervento dello stato nell'economia (simboleggiato dalla celeberrima espressione metaforica della "Mano invisibile"); egli riteneva infatti che il sistema economico sarebbe stato in grado da solo di risolvere i periodi di depressione generati semplicemente dal modo in cui esso è costituito.

Per questioni di spazio e relative alla materia centrale dell'elaborato, diviene ora impossibile passare in rassegna tutti coloro che storicamente sono stati in grado di influenzare, attraverso i loro studi, l'argomento analizzato in questo capitolo; saranno dunque esaminati più approfonditamente quelli che, a mio avviso, risultano essere i contributi più rilevanti e significativi.

Il primo studioso che analizzo seriamente il fenomeno fu l'economista russo Nikolaj Dmitrievic Kondratiev (1892-1938), egli è riconosciuto come padre di quella che viene chiamata, appunto, teoria delle "onde di Kondratiev", illustrata nella sua opera più importante, "I maggiori cicli economici". Kondratiev riteneva che il sistema capitalistico esistente nel mondo moderno fosse caratterizzato da cicli regolari sinusoidali della durata compresa tra i 50 e i 70 anni. Dai suoi studi risultava evidente che questi fenomeni fossero più facilmente individuabili analizzando i dati relativi alla produzione mondiale piuttosto che in quelli facenti riferimento alle economie di ogni singola nazione e che tali avvenimenti avessero un impatto di gran lunga maggiore sulla produzione anziché sul livello generale dei prezzi. È soprattutto per l'identificazione del primo dei due concetti appena enunciati che Kondratiev viene riconosciuto come uno tra i più precoci ad essere riuscito ad individuare uno dei fenomeni caratterizzanti il concetto moderno di globalizzazione. Appare a mio avviso incredibile come egli abbia potuto intravedere con così largo anticipo (la sua opera risale al 1925) un elemento che sarebbe poi diventato così importante ed imprescindibile nello scenario economico mondiale futuro.

Riportando il focus sui suoi studi, l'economista russo sosteneva che ogni ciclo economico fosse suddivisibile in "quattro stagioni", primavera, estate, autunno e inverno; i primi due periodi compongono assieme la fase ascendente, caratterizzata da

un solerte sviluppo, mentre gli ultimi due costituiscono la fase discendente ovvero l'intervallo depressivo.

È però sbagliato interpretare questo modello intendendo come positive le fasi ascendenti e negative quelle discendenti. Per la società le stagioni più complesse da affrontare risultano essere l'estate e l'inverno: il primo di questi due periodi, infatti, se da un lato è caratterizzato da un elevatissimo livello produttivo, si distingue anche per una potente inflazione; il secondo invece, pur mantenendo una quota produttiva accettabile, è contraddistinto da una forte deflazione. È dunque chiaro come questi due fenomeni, se pur opposti rappresentino un elemento di grande instabilità per il mercato.

Per completezza, si riporta come, secondo il modello costruito da Kondratiev, la primavera sia una fase che si distingue per un aumento della produzione graduale, con una corrispondente inflazione "accettabile", ovvero quell'aumento generale del livello dei prezzi che è simbolo di un sistema economico sano, mentre l'autunno si differenzia per un lieve decremento della produzione ed una leggera deflazione.

Secondo l'economista russo risulta inoltre importante l'analisi dei due punti in cui si ha un'inversione di tendenza (ovvero il passaggio da inverno a primavera e quello da estate ad autunno). Kondratiev ragionava sul fatto che questi mutamenti fossero dovuti a cause diverse: se infatti il mutamento dalla fase ascendente a quella discendente era per lui individuabile in una crisi del sistema capitalistico o ad una guerra tra più stati, viceversa, il cambiamento da periodo recessivo a espansivo era coincidente, quasi in ogni caso, con nuove invenzioni o scoperte tecnologiche.

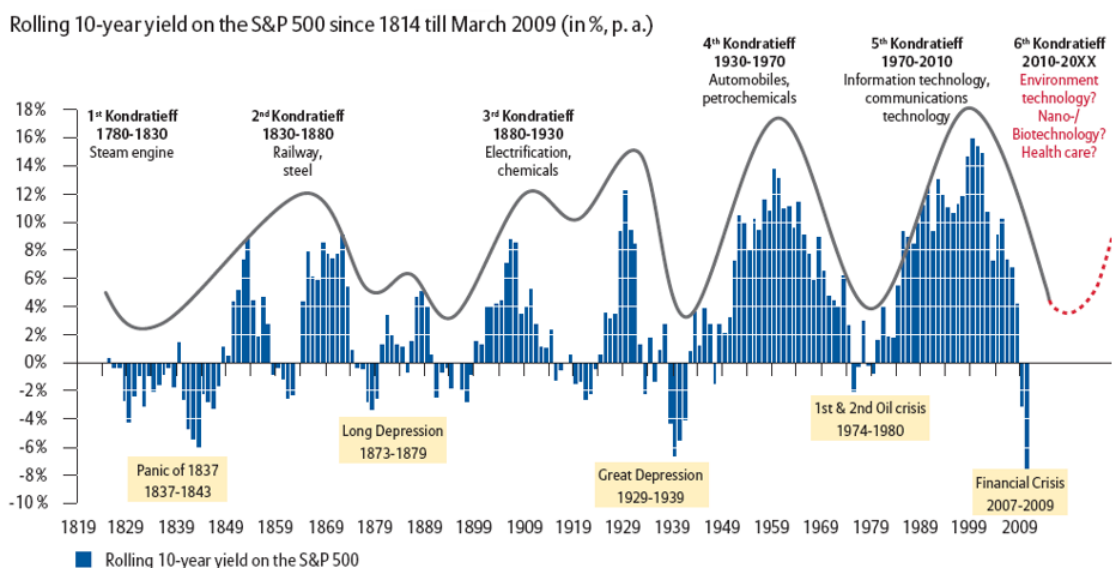
Di seguito (Immagine 1) sono riportate quelle che, da vari economisti, (tra cui Schumpeter) sono state individuate come le cinque onde che storicamente confermerebbero la sua teoria. La prima è dovuta all'invenzione del motore a vapore, la seconda all'introduzione dell'acciaio e delle ferrovie, la terza alla corrente elettrica e ai prodotti chimici, la quarta all'avvento delle automobili e, di conseguenza, del settore petrolchimico, la quinta ad internet e alle ICT in generale. In maniera corrispondente, ma inversa i cinque accadimenti che hanno decretato la fine delle onde esposte sono, rispettivamente: il Panico del 1837 (una grave crisi finanziaria dovuta ad una pesante crisi speculativa), il Panico del 1873 (detto anche "Lunga Depressione", fu una crisi durata ben sette anni, che presentò varie cause tra cui una potente inflazione,

investimenti speculativi dilaganti sulle ferrovie ed alcune conseguenze della guerra franco-prussiana), la Crisi del 1929 (detta anche “Grande Depressione” con cause simili alla precedente, in particolar modo in riferimento alle speculazioni borsistiche e alla facilità con cui le banche concedevano i prestiti), la crisi petrolifera del 1973-1974 (relativa alle conseguenze scatenate dall’aggressione da parte di Siria ed Egitto ad Israele), la crisi finanziaria del 2007-2008 (dovuta nuovamente a molteplici fattori legati a problemi di solvibilità e liquidità sia di banche che di stati). Possiamo, per concludere, affermare che ci troviamo ora a vivere durante la “sesta onda”, caratterizzata, in particolar modo, dalla diffusione delle “enviromental technologies”.

Come è immediatamente visibile osservando l’immagine sottostante, infine, i cicli di Kondratiev che si susseguono nel tempo non consistono nella semplice ripetizione del ciclo precedente. Ognuna delle onde elencate ha luogo in un periodo storico molto diverso dagli altri. A cambiare è soprattutto il contesto sociale, che per i motivi più diversi, dà vita a condizioni storiche differenti.

Ciò che l’economista russo aveva teorizzato venne in seguito ripreso dal celebre economista austriaco Joseph Schumpeter, il quale utilizzò tale modello come base per la sua cosiddetta teoria della “distruzione creativa”, argomento oggetto di analisi del paragrafo seguente.

Immagine 1: Le onde lunghe di Kondratiev nella storia contemporanea



Fonte: Datastream, su immagine di Allianz Global Investors

### 1.2.2 SCHUMPETER E LE CRISI PERIODICHE

Dopo aver passato in rassegna il contributo che Nikolaj Kondratiev è stato in grado di fornire alla teoria economica oggetto del capitolo, mi appare corretto esaminare il pensiero a riguardo di un altro importante economista: Joseph Schumpeter (1883-1950). L'apporto dell'economista austriaco risulta rilevante non solo per l'originalità (se relativizzata all'epoca a cui risale) e la correttezza della sua teoria, ma anche perché il suo pensiero appare come un approfondimento ed un proseguimento lineare di quello di Kondratiev.

Schumpeter aveva studiato la teoria delle onde lunghe appena esposta ed aveva aggiunto alle osservazioni di Kondratiev un concetto, ovvero quello di sviluppo, posto poi alla base di tutte le sue riflessioni sul sistema economico. L'economista russo si era infatti limitato ad evidenziare come nella storia si assista alla ripetizione di cicli in cui si alternano periodi floridi ad altri di crisi, senza trovare il collegamento esistente tra tale fenomeno ed il concetto di sviluppo inteso da Schumpeter, elemento già preannunciato nella parte conclusiva del paragrafo precedente. Le opere a cui si fa riferimento nell'espone il suo pensiero sono principalmente due: *Teoria dello sviluppo economico* (1912) e *Cicli economici* (1939).

Schumpeter si era accorto che il modello economico statico, ovvero quello in cui beni e servizi sono scambiati sul mercato secondo le variazioni della domanda e delle preferenze dei consumatori non rispecchiava del tutto la realtà. Il problema che si incontra seguendo questa teoria è rappresentato dal fatto che non è possibile prescindere da un'analisi collegata dei vari cicli economici per avere una visione realistica della direzione verso cui un'economia sta andando e di quali sono i fattori in grado di fare la differenza nel cambiare le "regole del gioco". Il concetto di ciclo economico così come era stato esposto da Kondratiev non era in grado di spiegare, ad esempio, il motivo per cui ogni ondata positiva faceva registrare un picco più elevato di quello dell'ondata precedente. Per quanto personalmente ho appreso, il focus degli studi di Kondratiev era più che altro rivolto alle cause determinanti ogni ciclo da lui osservato ed altre analisi interne specificatamente per ogni periodo congiunturale, la sua analisi era infatti più "a compartimenti stagni" che sistemica. Dal punto di vista

personale ritengo dunque che egli non avesse un grande visione d'insieme di ciò che stava succedendo, fattore proprio dovuto alla staticità del modello che aveva ideato.

Per Schumpeter il driver del cambiamento è lo sviluppo che porta a nuove invenzioni, le quali, a loro volta, dopo essere state remunerate dal mercato si trasformeranno in innovazioni. Secondo la sua visione, infatti, i cicli economici sono generati dall'avvento di un'invenzione, che come detto, dopo essersi affermata e tramutata in innovazione dà origine ad uno squilibrio generale.

Durante la fase espansiva conseguente all'avvento della nuova tecnologia, si origina un processo di imitazione, al termine del quale, si avvierà la fase recessiva (momento che coincide con la piena maturità della nuova innovazione). Schumpeter individua come causa del ciclo economico, ovvero dell'alternarsi di periodi espansivi a recessioni, il fatto che le innovazioni non siano introdotte in modo costante nel tempo, ma esse caratterizzino un determinato periodo in cui si originerà dunque una forte crescita e così via. Il punto centrale nella teoria di Schumpeter però è che l'equilibrio statico che caratterizzerà il termine della fase recessiva non sarà corrispondente a quello precedente ma sarà modificato dallo sviluppo tecnologico apportato dall'ultimo ciclo.

Schumpeter riconosce inoltre nell'imprenditore una figura chiave nel suo modello, questo infatti, sviluppando nuovi progetti che danno vita a prodotti innovativi è in grado di esplorare e migliorare i mercati esistenti o addirittura inventare nuovi settori sfruttando gli sviluppi tecnologici. Altro ruolo fondamentale nella visione dell'economista austriaco è ricoperto dalle banche, che prestando il capitale alle imprese permettono ad esse di avviare i processi di invenzione ed innovazione, queste verranno poi remunerate dagli interessi sul capitale conferito che, nell'idea di Schumpeter, è rappresentato da una parte dei profitti dell'imprenditore realizzati grazie al nuovo prodotto.

Restano ora, a mio avviso, due concetti da precisare per avere una visione sufficientemente dettagliata della teoria schumpeteriana.

Il primo, già citato, è relativo a ciò che l'economista intendeva per "distruzione creativa"; Schumpeter riprende l'idea dalla teoria economica marxista, ma la riferisce ad una visione sostanzialmente diversa. La teoria è argomentata in un'altra sua opera, "Capitalismo, socialismo e democrazia" del 1942, nella quale l'economista austriaco sostiene l'esistenza di un processo interno all'economia in grado di rivoluzionare

costantemente la struttura dei mercati, sostanzialmente distruggendo i sistemi di partenza ed inventandone sempre di nuovi. Esempi celeberrimi della correttezza della sua visione sono, giusto per citarne un paio, il caso Blockbuster-Netflix e quello Kodak. La differenza rispetto alla teoria di Marx sta proprio nell'individuare questa spinta come interna al sistema economico, il filosofo tedesco infatti collegava tale concetto ai processi di accumulazione e distruzione della ricchezza tipici del capitalismo, fattore quest'ultimo esterno al sistema economico.

Nonostante la differenza possa sembrare non così rilevante, essa lo risulta poiché porta l'autore austriaco ad una visione positiva del sistema capitalistico, l'unico in grado di generare sviluppo, innovazioni e ricchezza, le conclusioni tratte da Marx risultano invece opposte poiché sottolineano e rimarcano l'instabilità generale (nella sua visione) derivante da questo sistema economico.

Il secondo concetto da evidenziare, per completare il ragionamento, a mio avviso risulta relativo alle fasi recessive. È proprio durante questi periodi, infatti, che avvengono tutte quelle vitali funzioni che daranno origine a nuove invenzioni, sfruttate poi nella fase espansiva. Il calo dell'economia non è dunque un periodo solo negativo (a livello teorico, entro certi limiti), ma è proprio necessario all'interno del sistema a far rinascere e sviluppare continuamente l'economia.

Per concludere, si precisa come si debba a Schumpeter, (assieme ad altri due economisti, Freeman e Perez) il merito di aver individuato le onde di Kondratiev rappresentate nell'Immagine 1 e descritte al paragrafo precedente (si fa qui riferimento alle prime quattro), ulteriore testimonianza del livello di approfondimento dei suoi studi e dell'accuratezza della sua teoria.

### 1.2.3 JOHN MAYNARD KEYNES E LE POLITICHE ANTICICLICHE

La teoria schumpeteriana, per quanto possa sembrare non solo corretta e coerente con gli avvenimenti, ma anche predittiva dei fenomeni economici futuri, incontrò presto un grande ostacolo: la Grande Depressione del 1929. Schumpeter, infatti, nella sua già citata opera "Cicli economici" non riuscì mai ad individuare il reale andamento di quella terribile crisi e la sua teoria, che aveva come visione centrale il solo concetto di sviluppo e tutto ciò che ne deriva, non apparve più sufficiente a trovare una giustificazione plausibile ad una depressione di quella portata. Il problema ancor più "grave", se così si può dire, era rappresentato dal fatto che la sua dottrina non riuscisse minimamente a trovare una soluzione alternativa alla semplice attesa prevista per l'avvento di una nuova innovazione. In questo contesto, il contributo fondamentale alla risoluzione del quesito fu fornito da colui che viene considerato uno dei più grandi economisti della storia: John Maynard Keynes (1883-1946). Il pensiero di quest'ultimo, britannico di Cambridge e padre della macroeconomia, è ben argomentato nella sua opera più rilevante, ovvero "Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta" del 1936. Keynes sosteneva che il mercato, lasciato libero di autoregolarsi, non sarebbe mai stato in grado di farlo autonomamente ed in maniera stabile nel tempo, risultava dunque necessario l'intervento dello stato nell'economia in particolar modo in determinati momenti, in seguito evidenziati.

Secondo Keynes, gli stati centrali hanno il compito di stabilizzare il più possibile il sistema economico e di contrastare, attraverso gli strumenti a loro disposizione, l'andamento generale dell'economia attraverso le cosiddette politiche anticicliche. Lo scopo di queste operazioni, se prendiamo nuovamente come riferimento il Grafico 1, è quello di far sì che la curva azzurra (rappresentante l'andamento generale dell'economia) si avvicini il più possibile alla retta del trend (in rosso); a livello grafico, ciò significa appiattire il più possibile le curve (facendo assumere, nel caso estremo, alla curva in blu la stessa forma della retta rossa); a livello di teoria economica invece, si intende rendere meno drastiche, per quanto possibile le fasi di recessione, e, di riflesso, meno esponenziali quelle espansive.

La teoria keynesiana individua principalmente tre politiche anticicliche da attuare in maniera analoga ma inversa a seconda della fase del ciclo economico in cui ci si trova. Il primo intervento realizzabile riguarda l'accesso al credito, esso va favorito durante i



periodi di recessione e scoraggiato durante le fasi espansive (più il livello degli investimenti sarà elevato più risulterà pericoloso e probabile incorrere nel cosiddetto fenomeno di “bolla speculativa”, mentre se tale valore si rivela troppo basso, l'economia apparirà stagnante); il secondo provvedimento possibile consiste in un largo ricorso alla spesa pubblica durante i periodi di crisi, in modo da sostenere l'occupazione ed, indirettamente, la domanda di beni e servizi, minimizzandola invece durante le fasi di crescita per evitare vari effetti negativi, tra cui uno sproporzionato aumento della produzione; il terzo rimedio possibile si concretizza in un'azione dal punto di vista fiscale, atta a ridurre i tributi nelle fasi negative, evitando così un'eccessiva contrazione dei consumi, e ad aumentarli durante i periodi espansivi, allo scopo, anche in questo caso, di eludere un eccessivo innalzamento del livello della domanda, che avrebbe come conseguenza uno smisurato accrescimento della produzione e così via.

Per arrivare a teorizzare queste conclusioni, l'economista britannico si era servito di uno strumento fondamentale e centralissimo nella sua dottrina, ovvero il moltiplicatore e l'effetto che questo ha sulla domanda aggregata.

Andando con ordine, il concetto di domanda aggregata di uno stato risulta essere uguale alla somma delle spese effettuate per l'acquisto di beni nazionali in un anno. La spesa in beni nazionali può essere riassunta nelle seguenti componenti: consumi (C), investimenti (I), spesa pubblica (G) ed il saldo della bilancia commerciale (ossia esportazioni (X) meno importazioni (Z)). Rappresentando algebricamente ciò che è stato appena descritto e chiamando  $Y(D)$  la domanda aggregata si ottiene:  $Y(D) = C+I+G+(X-Z)$ . Keynes però non si limitò alla teorizzazione di questo concetto, come suddetto, ciò che fece davvero la differenza nella sua visione fu l'individuazione dell'effetto del moltiplicatore. Tale strumento rende possibile la scoperta dell'impatto sul reddito totale generato dall'aumento o dalla diminuzione del livello di uno dei fattori elencati nella composizione di  $Y(D)$ . Esso permette infatti di misurare che influenza ha in termini percentuali sul reddito nazionale il mutamento di una o più delle variabili che compongono la domanda aggregata.

In realtà Keynes, nella formulazione della sua funzione di consumo ( $C = c_0 + cY$ ), aveva introdotto il concetto di consumo autonomo ( $c_0$ ), ovvero quel consumo indipendente dalle variazioni del reddito: per l'economista britannico, infatti, sia il consumo individuale che, di conseguenza, quello collettivo, godono di una generale stabilità nel

tempo; la propensione marginale al consumo è infatti sì crescente ma a tassi decrescenti (la sua rappresentazione grafica è infatti assimilabile a quella della radice quadrata).

Se torniamo nuovamente a concetti algebrici, il moltiplicatore si presenta, nella sua forma standard come  $1/(1-c')$ , dove  $c'$  simboleggia la propensione marginale al consumo, ovvero la percentuale di reddito aggiuntivo che viene speso in consumi. Si evidenzia come all'aumentare di  $c'$  (il cui valore può variare tra 0 e 1), il moltiplicatore aumenti e viceversa. Per le finalità dell'elaborato dunque, risulta sufficiente, senza complicare ulteriormente l'assunto, comprendere il rapporto tra moltiplicatore e domanda aggregata che, nella sua scrittura più basilare assume il seguente profilo:  $[1/(1-c')] * [C+G+I+(X-Z)]$ . Al crescere della grandezza della prima parentesi quadra, ovvero del moltiplicatore (fatto che avviene in seguito all'ingrandimento di  $c'$ ), aumenterà, di conseguenza, anche l'ammontare del valore totale dell'economia. Se invece si ragiona su ciò che può comportare la variazione (al rialzo o al ribasso che sia) anche di una sola delle componenti della domanda aggregata, ora si è in grado di comprendere come il moltiplicatore amplifichi e velocizzi l'effetto a cascata sulle altre variabili provocato da tale mutamento; questo fenomeno, descritto finora solo a livello algebrico, ha in realtà il suo riflesso e la sua conferma nell'economia reale. L'unica variabile che risulta esente da questo "processo di aggiustamento naturale" è la spesa pubblica, che risulta direttamente e quasi esclusivamente dipendente dalle decisioni governative; essa rappresenta infatti, come visto, uno degli strumenti a disposizione dello stato per mitigare sia i periodi di crisi che quelli espansivi.

Si precisa poi, che nella visione keynesiana l'intervento dello stato non avrebbe mai dovuto oltrepassare un certo limite; nella sua visione tale operazione avrebbe sempre dovuto essere utile ad evitare i periodi depressivi, mantenendo l'economia in una fase di costante "semi-espansione" (ovvero di una crescita controllata), senza mai ricorrere a decisioni drastiche (e folli) come, ad esempio, la proprietà pubblica dei mezzi produttivi, ma sempre attraverso la collaborazione con gli enti privati.

Keynes, per concludere, riteneva che un ruolo fondamentale fosse ricoperto dalle aspettative: ogni fase espansiva è caratterizzata originariamente, secondo l'economista britannico, da una visione ottimistica sul rendimento futuro dei beni capitali che è talmente forte, non solo da compensare, ma addirittura da superare i fattori che

proprio tale incremento comporta come il crescere della quantità prodotta, l'aumento dei costi produttivi e la crescita del tasso d'interesse. Per questo motivo si assiste ad un'espansione sempre maggiore delle attività produttive, fenomeno rafforzato in seguito, come visto, dall'azione del moltiplicatore. Non appena però queste previsioni verranno disattese, si assisterà ad una sempre crescente preferenza per il denaro liquido; hanno così origine le fasi depressive in cui il moltiplicatore ricopre un ruolo analogo ma opposto.

### 1.3 IL CONCETTO DI ANTICICLICITA' E LE SUE CAUSE

Una volta comprese le varie motivazioni che possono alternarsi o concorrere nel generare una crisi economica, diviene importante comprendere come, per una moltitudine di cause differenti, un determinato settore possa risultare fortemente influenzato dalla situazione economica dell'ambiente in cui si trova. Se facciamo riferimento nuovamente al Grafico 1, si comprende intuitivamente che per molti distretti, al variare della posizione in cui ci si ritrova lungo la curva blu, le condizioni in cui si opera divengono estremamente diverse. Il fatto di imbattersi in una fase economica ascendente ha un impatto positivo sulle aziende comprese nei settori cosiddetti ciclici, i loro risultati economici tendono a migliorare e la somma di questi incrementi spingerà la curva ad un ulteriore rialzo; viceversa nella condizione in cui la fase economica è discendente, tali settori avranno un risentimento negativo, subendo contrazioni nei molteplici ambiti elencati nel paragrafo 1.1 (occupazione, reddito, produzione...), i loro risultati economici tenderanno a peggiorare e, analogamente a quanto avviene nella fase economica opposta, la somma di tutte queste correnti porterà la curva a valori sempre più bassi (come già enunciato, fino al limite della valle). Alcuni dei settori così definiti ciclici, per portare qualche esempio, sono: il settore finanziario, quello assicurativo, automobilistico, immobiliare, minerario, tutti i distretti facenti riferimento a viaggi e tempo libero...

Dal punto di vista finanziario, i settori ciclici sono generalmente caratterizzati da oscillazioni più o meno elevate, i titoli delle aziende facenti riferimento ad essi si fanno dunque carico di un più ingente rischio di mercato, di una conseguente maggiore volatilità del valore dei titoli stessi, degli utili e dei dividendi. Per le ragioni fin qui argomentate, i titoli appartenenti alle aziende concernenti ai settori ciclici, risultano possedere una forte correlazione sia con il mercato che tra di essi: hanno infatti una maggiore connessione reciproca.

Esistono però alcuni compartimenti, detti anticiclici (o difensivi), che appaiono poco correlati al ciclo economico poiché meno influenzati dai periodi di crescita o di recessione. Questi settori fanno tipicamente riferimento al commercio di beni o servizi di prima necessità.

Come preannunciato dunque, il loro andamento risulta, per ragioni che saranno oggetto di analisi nel capitolo 2 (paragrafo 2), poco influenzato dalla fase del ciclo economico in atto in quel periodo e, di conseguenza, questi settori mostrano la capacità di mantenere una certa stabilità nel tempo.

Rispetto al gruppo precedente, inoltre, questo si rivela meno omogeneo nella misura in cui i distretti che lo compongono possono avere reazioni molto incongruenti alla stessa fase di un ciclo economico.

A livello generale, dunque, tutte le variabili macroeconomiche possono essere divise in tre gruppi distinti, il primo contenente quelle pro-cicliche, ovvero quelle variabili che hanno una correlazione positiva rispetto all'andamento generale del PIL, un secondo contenente quelle anticicliche, ossia quelle variabili che, al contrario, presentano un rapporto negativo rispetto all'andamento del PIL, ed infine, un terzo, facente riferimento alle variabili acicliche, vale a dire quelle indipendenti dalla tendenza complessiva del PIL, non mostrandone una chiara e precisa relazione.

## CAPITOLO 2

### IL SETTORE AGROALIMENTARE ITALIANO E L'ANTI CICLICITA'

#### 2.1.1 IL SETTORE AGROALIMENTARE ITALIANO E LE SUE PECULIARITA'

Prima di iniziare l'analisi dell'argomento oggetto di questo capitolo, si precisa che la scelta di aver qui concentrato le attenzioni esclusivamente sullo stato italiano dipende da tre fattori principali, il primo, se vogliamo più banale, è legato al fatto che prendere in esame ciò che accade in ogni stato e successivamente trarre delle conclusioni a livello globale risulterebbe troppo lungo ed inutile ai fini generali dell'elaborato; la seconda causa ha riscontro nel concetto di anti ciclicità: valendo questo per tutti i settori agroalimentari del mondo, se pur vero con qualche leggera differenza, l'analisi di ogni singolo caso risulterebbe comunque eccessivamente ripetitivo; il terzo fa riferimento al personale interesse di chi scrive, dato anche dallo studio pregresso di parte della materia.

Il primo concetto fondamentale, imprescindibile per intraprendere un approfondimento sulle tematiche legate al settore agroalimentare, è quello di filiera. Questa è una porzione verticale del sistema agroalimentare che individua le aziende e le attività concorrenti alla produzione, alla trasformazione, alla commercializzazione ed alla distribuzione di un singolo prodotto (tale definizione si deve all'agronomo francese Louis Malassis). Come è comprensibile ragionando sulla presente descrizione, esistono sia protagonisti interni che esterni, che collaborando insieme durante i vari stadi successivi concorrono alla produzione del bene di consumo. Se si parla di entità interne, si fa riferimento a quelle imprese che si occupano principalmente di produrre, commercializzare e distribuire il prodotto; per quanto riguarda quelle esterne, esse riguardano invece attività "di supporto" a quelle interne quali la fornitura di mezzi

tecnici o macchine agricole, di energia elettrica o acqua, di sementi o altri input agricoli...

Considerando tutte le società attive in questi distinti ambiti, in Italia rientrano a far parte di tali categorie poco meno di 1,3 milioni di operatori. Analizzando con più precisione questo dato, si scopre l'esistenza di circa 722.000 aziende agricole, un numero enorme se si ragiona sulle dimensioni del territorio italiano e sulla popolazione che lo abita (tale dato sarà oggetto di ulteriori precisazioni nel seguito del paragrafo) che determina, dal punto di vista agricolo un'imponente frammentazione dei terreni produttivi; esistono poi 56.000 imprese facenti riferimento all'industria alimentare, 113.000 legate al dettaglio tradizionale, 26.000 operanti nel campo della distribuzione e all'incirca 283.000 attività ristorative o analoghe.

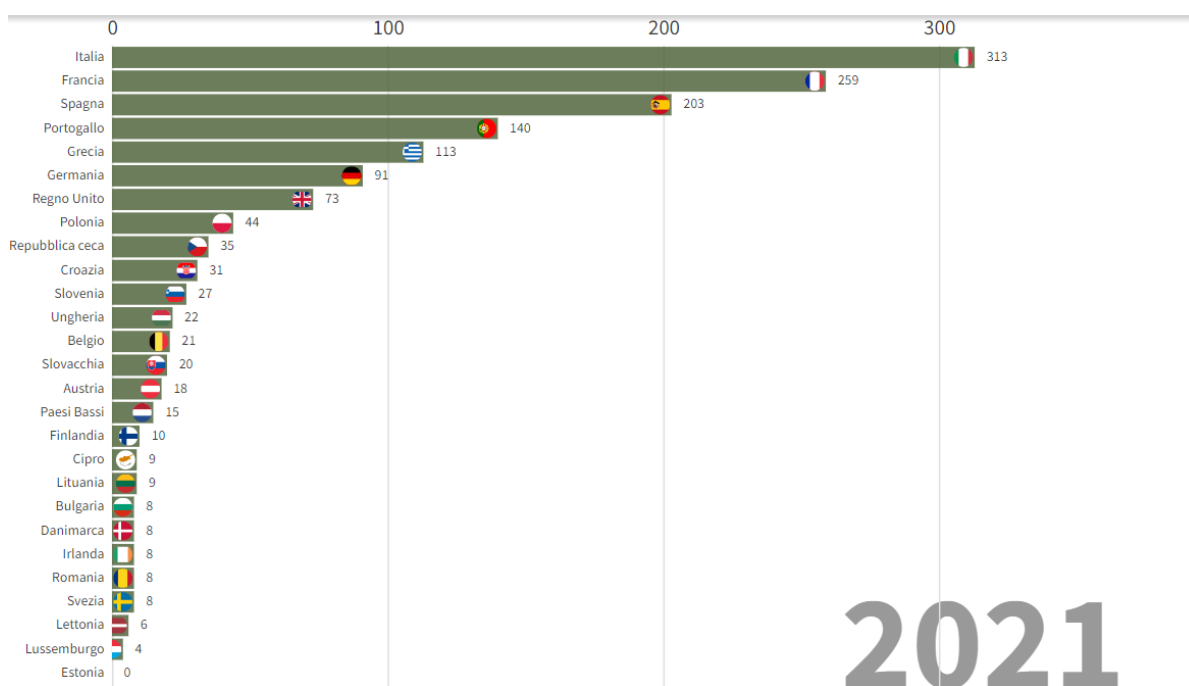
Il settore risulta dunque cruciale per l'economia nazionale in relazione al numero di realtà che vi sono legate; se si prendono poi in analisi gli ultimi dati significativi disponibili, ovvero quelli appena antecedenti all'avvento del Covid-19, se ne scopre anche il notevole valore socioeconomico: l'Istat indica, al 2017, 3,4 milioni di occupati, più di 140 miliardi di euro di valore aggiunto (dato relativo al 2018) ed una cifra che si aggira attorno ai 43 miliardi di euro di export nel 2019. Rapportando poi questi numeri a quelli generali dell'economia nazionale, si apprende che il settore contribuisce al 9% del valore aggiunto, ad un'equivalente percentuale delle esportazioni, ed impegna il 14% della forza lavoro totale. I 140 miliardi generati dal valore aggiunto sono divisi quasi equamente tra la fase produttiva (47%, composto da agricoltura, 27% e industria alimentare, 20%) e la fase commerciale/distributiva (53%, di cui il maggior apporto è fornito dalla ristorazione, in grado di ricoprire il 28% del valore aggiunto totale); interessante poi rilevare come, nonostante il suo territorio non così esteso e la morfologia dello stesso che in molti casi rende impossibile l'agricoltura, l'Italia risulti il primo stato in Europa per valore aggiunto agricolo con i suoi 32,2 miliardi di euro (dato riferito sempre al 2018), per quanto riguarda invece i 28,3 miliardi generati dall'industria alimentare, il 54% (15,3 miliardi) di essi risulta assorbito dagli occupati del settore, i quali rappresentano il principale beneficiario di tale ricchezza, mentre sono oltre 11,5 (41%) i miliardi utili a ricompensare il contributo del sistema bancario e finanziario per le somme di denaro prestate.

Esaminando poi più nel dettaglio le caratteristiche dell'industria alimentare italiana, l'elemento distintivo che deve più saltare all'occhio è l'elevatissimo numero di imprese. Secondo i dati Istat, al 2017, circa 48.000 aziende, ovvero più dell'86% delle aziende esistenti, impegnano meno di dieci lavoratori, generando solamente il 9,7% del fatturato totale del settore, mentre le imprese di grandi dimensioni, ovvero quelle in grado di dare lavoro ad almeno duecentocinquanta persone risultano essere solamente centotrentaquattro ma apportano più del 34% del fatturato. Ragionando su ciò che comporta l'aver una struttura di questo tipo, si comprende come il fatto di essere composta principalmente da microaziende, porti spesso l'industria alimentare italiana all'inefficienza; in particolare dal punto di vista agricolo. Nonostante questa composizione renda sostanzialmente obbligatorio uno sfruttamento di tipo intensivo dei territori, che spinge dunque a massimizzare la produttività per ettaro, d'altro canto tale peculiarità rende praticamente inaccessibile a tutta l'enorme quantità di aziende di minori dimensioni la possibilità di realizzare investimenti che gli consentirebbero l'efficientamento dei processi sotto vari punti di vista. Questo fatto è dovuto principalmente agli alti costi nei quali si dovrebbe incorrere per l'adozione di molte tecnologie in grado di rendere la produzione meno costosa, meno inquinante e, in alcuni casi più prolifica, ma le dimensioni medie e le conseguenti quantità prodotte per azienda, rendono diseconomico l'impiego di ingenti somme di denaro per acquisire tali migliorie. L'industria alimentare non è però la sola in Italia a presentare dimensioni medie davvero ridotte; anche le imprese agricole, infatti, risultano mediamente di esigue dimensioni: secondo i dati del censimento del 2010, operano sul territorio nazionale più di 1,6 milioni di aziende (anche se quelle realmente attive sono sicuramente meno, come sopra evidenziato), mentre la SAU (superficie agricola utilizzata) ammonta a 12,9 milioni di ettari. Eseguendo un banale calcolo matematico ci si rende subito conto che la SAU media in Italia risulti di circa 7,9 ettari; nonostante il dato sia in aumento (addirittura +44% rispetto alle rilevazioni del 2000), se parametrato all'estensione media degli appezzamenti in Europa si comprende come questo sia tutt'ora esiguo. Per portare qualche esempio, il medesimo parametro riferito alla Germania ammonta a quasi 60 ettari per impresa, dato molto simile a quello francese, mentre si sale agli oltre 90 ettari di SAU media del Regno Unito. Vale qui il medesimo ragionamento appena espresso riguardante l'efficienza: appezzamenti di terreno così

ridotti implicano l'impossibilità di elevati investimenti che permetterebbero di innovare le attività.

Se però si analizza il fenomeno attraverso una differente chiave di lettura, quello che a primo impatto può apparire solamente come un importante difetto, può tramutare invece in un grande pregio. Il carattere per lo più familiare e/o artigiano della grande maggioranza delle imprese, combinato alla straordinaria varietà del nostro territorio, dà origine ad oltre 310 (314 per la precisione, al 2022) prodotti tra D.O.P. (Denominazione di Origine Protetta), I.G.P. (Indicazione Geografica Protetta), ed S.T.G. (Specialità Tradizionale Garantita), vero fiore all'occhiello a livello mondiale della produzione agroalimentare italiana, facenti riferimento solo comparto al food. Se, per coerenza e correttezza si parametra poi questo dato al totale dei prodotti aventi tali certificazioni in Europa (1493), si scopre che non solo l'Italia ne apporti più del 20% ma anche come il nostro paese risulti quello che detiene in termini assoluti il maggior numero di certificazioni (al secondo posto la Francia con 259), come si evince dal Grafico 2 sottostante. Per inciso, si precisa che oltre alla leadership europea, l'Italia ricopre anche la prima posizione a livello mondiale in questa particolare classifica. Si specifica poi, che se sommiamo a tale osservazione quella riferita ai vini, la nostra nazione vanta in aggiunta addirittura 526 vini certificati tra D.O.P. e I.G.P.

Grafico 2: Certificazioni D.O.P. e I.G.P in Europa





Fonte: Qualivita 2021

Considerando anche quest'ultimo comparto appena nominato, risultano essere 840 in totale i prodotti italiani che godono di una delle certificazioni sopra elencate, un numero davvero enorme se confrontato con le cifre globali: più di un prodotto su quattro a marchio D.O.P., I.G.P. o S.T.G. presente nel mondo, risulta essere made in Italy. Dal punto di vista personale ritengo poi, che, tenuto conto della situazione attuale ed avendo coscienza delle potenzialità espresse dal nostro territorio e della sicura esistenza di molte altre ancora inesplorate, la duplice sfida a cui si dovrà far fronte nell'arco degli anni a venire sia rappresentata, da un lato dal mantenimento della situazione di "vantaggio competitivo" nella quale oggi ci troviamo (obiettivo sicuramente alla nostra portata e relativamente non così impegnativo da portare avanti), e dall'altro il più complesso intento legato all'efficienza. A mio avviso sarebbe utile, a causa delle problematiche strutturali analizzate in precedenza, un intervento da parte dello Stato che incentivi politiche di ammodernamento delle aziende tramite, ad esempio, sgravi e agevolazioni fiscali o differenti scelte di destinazione dei fondi sia nazionali che europei. Si rimarca una volta in più la centrale importanza di queste operazioni: innanzitutto l'efficientamento dei processi garantirebbe la riduzione degli sprechi di acqua, energia ed in generale di fattori produttivi che purtroppo colpiscono tuttora il settore, l'introduzione delle tecnologie più moderne e sviluppate garantirebbe poi l'accesso alle imprese agricole adottanti alla cosiddetta agricoltura di precisione, ovvero un insieme di sistemi e metodi che si appoggiano all'Internet of Things e ai Big Data Analytics, questi, utilizzati congiuntamente all'Internet of Farming, garantiscono la possibilità, ad esempio, di prevenire le più diverse patologie alle colture (o allevamenti), identificare i possibili infestanti antecedentemente alla loro proliferazione, determinare in modo più preciso il fabbisogno nutritivo di coltivazioni e allevamenti e più in generale, aumentare la resa dei terreni (che per la verità è già elevata) ed effettuare interventi mirati.

In realtà esaminando questo settore non si può poi fare a meno di descrivere l'impatto che su di esso hanno le vendite estere, facendo riferimento alla sola industria alimentare, le esportazioni rappresentano quasi il 25% del fatturato totale. Il dato è in crescita da molti anni e, fattore ancor più importante, non risulta più essere un

fenomeno limitato a poche grandi imprese ma, soprattutto dopo la crisi economico finanziaria del 2008, i mercati internazionali hanno iniziato a rappresentare un canale di sfogo in grado di coinvolgere anche aziende di minori dimensioni. Al 2019 risultavano essere più di 5500 le imprese italiane esportatrici nel settore alimentare (fonte Istat), con un fatturato totale di 44,6 miliardi di euro (fonte Ismea). In realtà, nonostante questi numeri possano dare un'immagine positiva alla situazione nazionale nell'ambito qui analizzato, rispetto alle potenzialità ed ai punti di forza descritti in precedenza, ritengo che le cifre potrebbero essere di molto superiori. Ciò che a mio avviso fa riflettere sono i numeri, riferiti allo stesso 2019, che Francia (46,8 miliardi di euro) e Paesi Bassi (addirittura 59,8 miliardi di euro) sono stati in grado di raggiungere. Se da un lato la differenza di circa due miliardi rispetto alle cifre transalpine può essere legittimata da vari fattori (tra cui, in primis, l'estensione del territorio e soprattutto delle rispettive SAU: quasi 28 milioni di ettari quella francese rapportati ai "soli" 12 milioni italiani), i più di quindici miliardi di distanza dai Paesi bassi appaiono assai più ingiustificati. Non si sta assolutamente sostenendo in questa sede che il modello olandese debba da noi essere preso come esempio o modello a cui puntare, anzi (le caratteristiche dei prodotti che forniscono la maggior parte del valore generato dalle esportazioni dei Paesi Bassi risultano essere prodotti incompatibili con la produzione italiana), si sta invece asserendo che l'Italia dovrebbe essere in grado di valorizzare meglio ed in alcuni casi difendere la propria produzione. Penso infatti che le motivazioni che portano alle criticità in grado di limitare il settore siano di varia natura; innanzitutto, un primo problema è rappresentato dalla concentrazione delle vendite in un numero relativamente basso di mercati, fattore dovuto sia alle ridotte dimensioni di molte aziende (aspetto che non permette la presenza in mercati molto distanti, soprattutto dal punto di vista culturale), che ad una bassa cultura dell'internazionalizzazione dell'area manageriale di molte di queste imprese che spinge alla penetrazione solo in mercati vicini sia geograficamente che culturalmente. Nel 2019, secondo fonti Istat, addirittura il 63% del valore dell'export dell'alimentare italiano ha avuto come destinazione l'Unione Europea (incluso il Regno Unito, mentre il valore sale a quasi il 70% se si includono tutti i paesi europei non facenti parte dell'UE); per portare un altro dato rilevante, addirittura solo il 9,6% del fatturato totale è stato dovuto a vendite effettuate in Asia. Esiste poi un'ulteriore difficoltà che le imprese

italiane esportatrici di prodotti alimentari si trovano ad affrontare e che a mio avviso non gode della corretta e necessaria attenzione ovvero il fenomeno chiamato “italian sounding”. Per comprendere bene in che cosa consiste questa vera e propria frode alimentare bisogna avere in mente che, essendo il prodotto made in Italy sinonimo di eccellenza in tutto il mondo e rappresentando tale qualificazione l’elemento differenziante del prodotto nel mercato globale, esso è soggetto a repliche (che nella grande maggioranza dei casi risultano essere di pessima qualità) che utilizzano epiteti, appellativi o altri elementi rimandanti al nome originale o all’Italia in generale, pur non avendo nessun legame con la nostra nazione, la cui funzione sostanzialmente è quella di ingannare il consumatore. Per curiosità, si riporta come addirittura in Cina sia stata fondata una città chiamata Parma nella provincia del Guanzu, a Sud-Ovest di Pechino, dove alcuni imprenditori locali hanno tentato di mettere in vendita grandi quantità di Prosciutto di Parma prodotto localmente, spacciandolo per quello tutelato dalla Denominazione di Origine Protetta italiano. Gli esempi di questo fenomeno che si possono trovare sono davvero tantissimi; a causa di queste frodi, le stime, alla data attuale, si quantificano in più di 100 miliardi di euro all’anno di perdita per l’agroalimentare made in Italy, ovvero una cifra pari a più del doppio del fatturato dell’export del settore nel 2021 (50 miliardi di euro).

Immagine 2: esempio di prodotto “italian sounding”



Fonte: Groceryshop.us

Se a livello nazionale esistono leggi che tutelano i prodotti italiani prevedendo un reato che punisce il commercio di beni caratterizzati da segni mendaci, in ambito comunitario, e soprattutto mondiale, al contrario non esistono norme tali da impedire il commercio di articoli come quello portato ad esempio in Figura 2, principalmente perché non sussiste un vero interesse da parte di molti stati per arginare pratiche come quella descritta, di conseguenza il loro “commitment” in questo ambito risulta quasi inesistente (discorso valido soprattutto per i paesi extra-UE). Ritengo che comunque l’attenzione degli stati esteri verso questo argomento dovrebbe essere maggiore: anche volendo disinteressarsi dell’impatto economico che questo fenomeno ha sulle aziende italiane, vi è un importante ragionamento da fare riguardante la tutela dei propri cittadini, di ciò che consumano e delle truffe a cui sono soggetti. L’unica arma difensiva ad ora in mano alle nostre imprese, anche se molto difficile da concretizzare ed in numerosi casi parecchio costosa, mi pare essere quella della consapevolezza che può essere radicata tramite politiche quali campagne pubblicitarie e trasmissioni di informazione ai turisti stranieri, ad esempio, durante il loro periodo di permanenza in Italia.

Una volta compresi i punti di forza e le criticità del settore è utile analizzare l’impatto che questi hanno durante l’alternarsi delle varie fasi dei cicli economici, in modo da tentare di ottenere un maggior grado di predicibilità delle condizioni future e dei possibili scenari di evoluzione.

## 2.2 LA NATURA ANTICICLICA DEL SETTORE AGROALIMENTARE

Uno dei concetti chiave di tutto questo elaborato riflette su come, ad esempio, all’aumentare del reddito i consumatori effettuino una scelta di destinazione di quella parte marginale rappresentante l’incremento. Essi, a riguardo, decidono principalmente tra due opzioni: spendere o risparmiare. Nell’evidente maggioranza dei casi la somma di denaro rappresentante l’aumento di reddito non sarà infatti né

conservata nella sua totalità né consumata del tutto, ma, a seconda di un numero grandissimo ed eterogeneo di fattori, questa sarà divisa tra le due scelte. Se poi caliamo questo ragionamento sul settore agroalimentare e riflettiamo sulle sue peculiarità, ci risulterà intuitivo capire come, in realtà, la parte percentuale di spesa effettuata in questo ambito da un soggetto (o da una famiglia) dipenda relativamente poco dal suo reddito. Se parametrato ad altri compartimenti, infatti, il reddito consumato per alimentarsi può variare entro certi limiti (esiste una soglia minima di calorie giornaliere da assumere ed un limite massimo insuperabile, dati da ragioni fisiologiche), ciò che può invece succedere è la sostituzione di beni alimentari peggiori con altri di maggiore qualità all'aumentare del reddito e, viceversa, al diminuire di questo si assisterà al mancato acquisto di quei prodotti eccessivamente cari che comunque saranno rimpiazzati da altri più economici. Rispetto ad altri settori (come, ad esempio, quello dei viaggi o altri relativi al tempo libero), le fluttuazioni a cui è soggetto l'agroalimentare si rivelano, in generale, sicuramente molto più limitate. Spesso, infatti, la domanda che si pongono i consumatori riferita a questo comparto risulta essere "che cosa compro?" contrapposto invece al "compro o non compro?" riguardante settori quali quello portato ad esempio qualche riga più sopra. Chiaramente il risultato di questo processo porta ad avere, nel compartimento oggetto di analisi, una domanda che si mantiene abbastanza costante nel tempo (seppur sempre in crescita, coerentemente con quanto sta avvenendo alla popolazione), mentre causa discontinuità e mutevolezza nei settori ciclici. In particolare, inoltre, se si ragiona con maggiore attenzione, si comprende come durante i periodi recessivi, il rapporto tra spesa nel settore e spesa totale tendenzialmente aumenti. Questo fatto è dovuto al minor reddito consumato per l'acquisto di beni appartenenti soprattutto ai reparti ciclici e ad una generale e sostanziale invariabilità delle vendite di quelli anticiclici.

Per portare "prove reali" di quanto descritto fin qui solamente a livello teorico, si evidenzia come durante il periodo legato all'ultima crisi economico finanziaria ed alla relativa fase di ripresa (2008-2019), il valore aggiunto generato dalle imprese dell'agroalimentare sia cresciuto addirittura del 19%, cifra considerevole soprattutto se parametrata alla media (7%) del settore manifatturiero, di cui esso fa parte; per quanto riguarda invece i dati relativi all'occupazione, nello stesso periodo, in contrapposizione ad un calo del 13% nella media generale del comparto manifatturiero, quello

agroalimentare ha fatto registrare un aumento del 2%. Il dato forse più incredibile probabilmente è portato dall'export, se è vero che si è assistito ad un incremento medio del 30% delle esportazioni nel manifatturiero, il settore agroalimentare ha goduto di un'impennata dell'81%. Quest'ultimo fenomeno può apparire illogico se si pensa che durante i periodi recessivi in generale si assiste ad una generale rinuncia ai beni di lusso, come risultano essere quelli italiani, i cui prezzi medi all'export sono tra i più significativi, se non i più elevati, in tutte le principali categorie di prodotti alimentari (il costo medio degli articoli italiani si rivela il più alto in assoluto, ad esempio, per ciò che riguarda olio d'oliva, formaggi, derivati del pomodoro, prodotti da forno...). In realtà l'aumento delle vendite dei nostri prodotti durante queste fasi non deve destare troppo scalpore, questo avvenimento è infatti spiegato dalla polarizzazione dei consumi: si manifesta infatti, durante tali periodi un aumento della domanda sia di prodotti "premium" che di quelli meno costosi, a discapito degli articoli di fascia media.

Si sottolinea poi, per collegarsi a quanto argomentato nel corso del terzo paragrafo del primo capitolo, come in realtà le caratteristiche del mercato ideale a cui probabilmente pensava Keynes, vengano riscontrate in larga parte analizzando ciò che avviene ad un reparto anticiclico (ragionamento riferito in particolare alla stabilità della domanda che si verifica ed alla lieve ma costante inflazione).

In realtà, anche se fin qui il settore agroalimentare è stato preso in considerazione nel suo insieme, come se apparisse inscindibile, questo è composto da una grande quantità di branche differenti che spesso hanno comportamenti e tendenze distinte rispetto agli altri durante i medesimi periodi storici o addirittura rispetto a loro stessi in intervalli di tempo differenti. Rappresenta questo l'argomento centrale del paragrafo seguente.

Si specifica, infine, che esistono molte differenze non solo tra i vari comparti che compongono il settore ma anche, prendendo sempre l'Italia come riferimento, tra regioni diverse; nonostante io ritenga queste divergenze molto rilevanti ed interessanti, non considero il loro impatto così influenzante nell'ambito dell'analisi relativa all'anticiclicità del settore. Per questo motivo, e per l'eccessiva prolissità di cui necessiterebbe una corretta descrizione di queste divergenze, tale argomento non sarà trattato in questa tesi.

### 2.3 DISOMOGENEITA' E DINAMICHE DEI SETTORI AGROALIMENTARI ITALIANI

Dal punto di vista finanziario, riguardante soprattutto l'analisi dei cicli economici, argomento fondamentale per l'elaborato, risulta dunque importante conoscere la distribuzione dell'industria alimentare nei vari distretti che la compongono. Come apparirà evidente da approfondimenti successivi, infatti, anche se l'anti ciclicità rappresenta un elemento tipico e caratterizzante del settore, non tutti i comparti agricoli e agroalimentari reagiscono allo stesso modo all'alternarsi delle diverse fasi, ogni ramo può infatti avere un andamento diverso sia dagli altri durante la medesima fase di un ciclo sia da sé stesso relativamente all'analoga fase di cicli differenti.

Classificando per fatturato i compartimenti da cui è composta l'industria alimentare dunque, il più importante in assoluto è quello relativo alle carni e ai salumi, esso è in grado di generare una ricchezza pari a 24,2 miliardi di euro (dato, come tutti quelli presentati di seguito, riferito al 2017); al secondo posto troviamo il distretto lattiero-caseario, capace di fatturare 20,1 miliardi di euro, mentre il terzo posto è occupato dallo scomparto dei prodotti da forno che, seppur occupando per distacco la prima posizione sia per numero di aziende attive (34.285 contrapposte alle poco più di 3.000 di entrambi i settori che lo precedono) che per numero di addetti occupati (più di 177.000 rispetto ai circa 61.000 del comparto carni e 46.000 di quello lattiero-caseario) genera un patrimonio pari "solamente" 19,2 miliardi di euro; proseguendo, si trovano nell'ordine, il reparto dell'ortofrutta trasformata (11,6 miliardi di euro), vitivinicolo (10,9 miliardi di euro), pastaio (7,4 miliardi di euro), olivicolo (7,2 miliardi di euro)...

In realtà, la descrizione del settore solamente attraverso questi numeri espressi in valore assoluto non ha pieno significato. Essa fornisce informazioni rilevanti solo se completata da alcune precisazioni. Si sottolinea, innanzitutto, come tra le più di 34.000 imprese attive nell'ambito dei prodotti da forno, ve ne sia una grande quantità di piccolissime dimensioni (in generale consistenti in aziende di pasticceria, panifici...),

che nonostante la loro natura artigianale, sono classificate dall'Istat, tramite i codici ATECO come attività industriali, passaggio che dunque consente di spiegare il così alto numero di realtà facenti riferimento a questa sezione rispetto alle altre. Addirittura, si riscontra qui una media di occupati per azienda pari a 5,17, largamente inferiore alla seppur contenuta media di 8,12 del settore, mentre invece le imprese che da questo punto di vista risultano mediamente più grandi fanno parte dei compartimenti di carni, ortofrutta, cioccolato e mangimi. Si rimarca qui il gap dimensionale rispetto ai nostri principali competitor europei; nonostante l'Italia occupi il primo posto per aziende in attività (19% del totale in Europa), la dimensione media risulta tra le più basse in assoluto. In generale, dunque, per tutti i nostri compartimenti del settore questo fatto si delinea come un importante problema. Il paradigma del "piccolo è bello ed è anche buono" non funziona o più, o meglio, non può più assumere il significato che aveva in passato: purtroppo la mancata efficienza che deriva dalle ridotte dimensioni e la sostanziale incapacità che colpisce queste micro o piccole imprese di affacciarsi su mercati di sbocco internazionali sono fattori che ne limitano fortemente la competitività. Nel periodo corrente, per ovviare a questa problematica, senza pregiudicare le politiche di eccellenza che erano e sono garantite anche dalla ristretta grandezza delle dimensioni aziendali, le imprese di molti settori agricoli (soprattutto) e agroalimentari stanno sempre più organizzandosi in enti quali cooperative, consorzi e reti, con la funzione principale di concentrare l'offerta e garantirsi così una posizione concorrenziale migliore data dal maggior potere di mercato. Personalmente ritengo che al momento questa sia l'unica (ed, in realtà, anche valida) soluzione alla criticità espressa; come la maggior parte dei rimedi, però, comporta alcune problematiche. Dal mio punto di vista, questo sistema ha la pecca di rendere apparentemente uniformi prodotti che in realtà non lo sono nella loro totalità. Si assiste talvolta, dunque, alla vendita ad un prezzo identico di beni che, anche se spesso marginalmente, non sono analoghi. È per me ora irrilevabile se questo fenomeno comporti una catena di eventi che rendano questo processo più consistente ma questo fatto può logicamente portare ad un minor incentivo per i singoli titolari delle imprese alla produzione di beni di elevatissima qualità, venendo questi, in alcune circostanze, trattati al pari di quelli di qualità medio-alta.



L'analisi dei comparti che compongono il settore agroalimentare italiano non può comunque prescindere dallo studio dei consumi legati al settore, fattore fondamentale poiché in grado di determinare tutti gli aspetti che compongono la domanda.

Sebbene sarebbe utile effettuare una distinzione tra consumi domestici (intesi come "at home") ed extradomestici per avere un'immagine più precisa nel contesto in cui le aziende operano, e delle differenze che queste due tipologie di consumo comportano in termini di richieste, oltre che del budget dedicatovi dai consumatori, tale divisione non risulterebbe così rilevante ai fini dell'indagine oggetto dell'elaborato; tutti i dati che saranno riportati di seguito nel paragrafo, dunque, fanno riferimento alla domanda aggregata di queste due componenti.

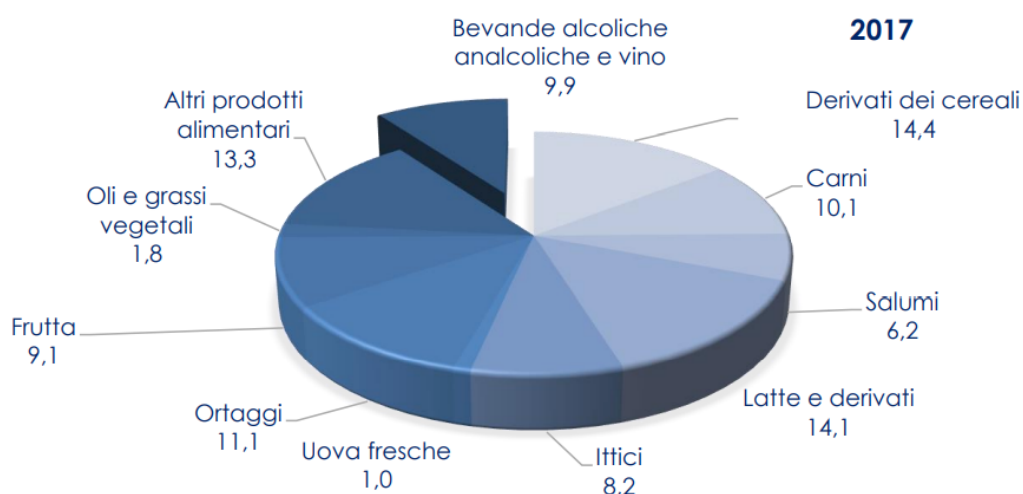
A livello europeo l'Italia si posiziona all'ottavo posto per spesa totale dedicata al consumo di generi alimentari e bevande, con uno sborso annuo medio pro capite di 4060 euro (al di sopra della media del Vecchio Continente, pari a 3420 euro). Al 2018, le famiglie che vivono nell'Unione Europea spendono mediamente il 21% del loro reddito nel settore alimentare, la nostra nazione presenta un valore pari al 23% in questa speciale indagine per un totale di 246 miliardi di euro, mentre in Spagna si arriva addirittura al 27% (193 miliardi), la Francia invece con una spesa totale di 256 miliardi è in linea con la media UE, mentre la Germania, nonostante presenti, in valore assoluto la cifra più elevata, con un importo totale di 274 miliardi, si trova all'ultimo posto, rispetto a questi suoi competitor nel rapporto reddito/spesa, con un tasso pari solamente al 17%.

Questi dati risultano essere in linea con i ragionamenti precedentemente espressi: si nota infatti come al crescere della spesa totale, influenzata, per la verità da molti fattori (primo tra tutti dalla numerosità della popolazione), la percentuale di reddito dedicata al food&beverage decresca. Si precisa, infatti, come gli stati caratterizzati da un maggior valore assoluto della spesa in questo ambito, siano gli stessi che detengono un più elevato livello del reddito medio familiare: ad un aumento di quest'ultimo cala, dunque, il rapporto (spesa nel settore) / (reddito familiare). Per cause già evidenziate, infatti, ad un dato aumento della componente riportata qui al denominatore, quella al numeratore ha una reazione di aumento meno che proporzionale, e così il valore della frazione tenderà a diminuire.

Dopo aver appreso alcune dinamiche relative ai consumi, diviene rilevante conoscere la distribuzione di questi all'interno del settore. I dati riportati dal Grafico 3 sono riferiti al consumo nazionale ed illustrano, al 2017, la ripartizione in termini percentuali della spesa nei vari distretti del reparto. Chiaramente le porzioni fanno riferimento al valore economico e non alle quantità (data la complessità che comporterebbe uniformare tutte le varie categorie alla stessa unità di misura ed alla maggiore significatività di una rilevazione di questo tipo).

Accorpendo per motivi di affinità il comparto delle carni a quello legato ai salumi, emerge questo come settore leader per ricchezza generata, con una quota di mercato pari ad un abbondante 16%, di seguito troviamo la sezione dedicata ai derivati dei cereali (14,4%), seguita da quella relativa a latte e derivati (14,1%) e così via.

Grafico 3: Composizione della spesa alimentare in Italia



Fonte: Ismea-Nielsen

Per quanto riguarda invece i driver ed i fattori in grado di influenzare le scelte dei consumatori nazionali verso l'acquisto di un determinato prodotto, piuttosto che di un altro, si riscontra come l'attributo più rilevante sia l'origine italiana dei suoi ingredienti, fattore decisivo per il 26% degli intervistati (i dati fanno riferimento ad un'indagine Nomisma risalente al 2019). Al secondo posto troviamo il titolo di eco-friendly, ovvero quello caratterizzante i beni con un basso impatto ambientale sia dal punto di vista

produttivo che del fine vita (dunque dello smaltimento), tale caratteristica risulta determinante per il 22% dei soggetti sottoposti ad intervista (si precisa che in questa categoria rientrano anche tutti gli articoli biologici). Secondo questa ricerca, poi, per gli italiani altro elemento distintivo (individuato dal 16% degli interrogati), è rappresentato dalla regionalità, tipicità o tradizionalità del prodotto. Un alto grado di salubrità è inoltre considerato come primo fattore di scelta per il 15% della popolazione intervistata (si fa qui riferimento alla ricerca di quegli articoli, ad esempio, a basso contenuto di zuccheri, di grassi saturi... e caratterizzati dall'utilizzo di ingredienti naturali, ricchi di vitamine o, in generale, arricchiti di sostanze funzionali); in relazione a questa particolare famiglia di alimenti, è significativo osservare come il consumo medio di zuccheri sia correlato negativamente alla variabile reddituale: in particolare, si riscontra una sostanziale diminuzione dell'assunzione di questo particolare elemento nutritivo al crescere del reddito. Da questo fatto è possibile sviluppare diversi ragionamenti; innanzitutto, si osserva che all'aumentare della disponibilità economica cresce la sensibilità verso tematiche salutiste, fatto che ha la sua ripercussione sui consumi generando l'acquisto di "calorie più nobili". Viceversa, al diminuire del reddito (dunque, in particolare, nei periodi di crisi) si assiste al fenomeno inverso: data la loro minor capacità di acquisto, i consumatori prediligeranno "calorie più povere". In generale, comunque, la domanda di prodotti caratterizzati dalla presenza di questa componente risulta essere, a prescindere dal livello reddituale, un buon indicatore dell'attenzione e dell'importanza attribuita alla bontà, dal punto di vista organolettico, di ciò di cui ci si alimenta.

Si conclude questa particolare analisi osservando che l'economicità dei prodotti alimentari rappresenta normalmente il fattore di scelta più importante solamente per il 14% degli italiani.

Un ulteriore ragionamento, attraverso un breve excursus, viene espresso sulle tematiche riguardanti l'attenzione dei consumatori verso le pratiche di sostenibilità: secondo un'indagine Nomisma, l'88% degli italiani dichiara di essere sensibile ed interessato a prodotti con caratteristiche attinenti alla difesa ed al rispetto dell'ambiente, il 74% della popolazione ritiene invece rilevante l'osservanza, da parte delle aziende, di azioni di salvaguardia degli ecosistemi e l'adozione di politiche interne

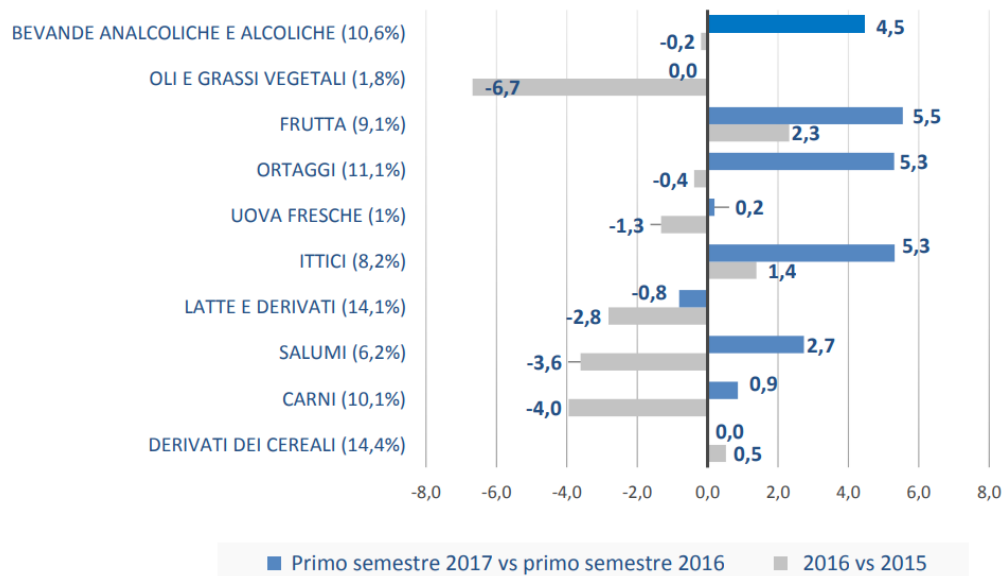
utili alla tutela ambientale. Negli anni a venire, le attenzioni, soprattutto dei consumatori, ma in generale, di tutti gli stakeholders, rispetto a queste istanze tenderanno sicuramente ad aumentare, portando i tassi sopraelencati a cifre prossime al 100%. Per questi motivi sta divenendo sempre più indispensabile per le imprese non limitarsi alla semplice compliance rispetto alle norme imposte, ma l'individuazione di propri standard volti alla sostenibilità, alla duplice finalità di avere un impatto sempre più prossimo allo zero e di riuscire a differenziarsi maggiormente rispetto alla concorrenza. Il raggiungimento dei più alti livelli di sostenibilità comporta, purtroppo, un insieme di costi che sommati appaiono molto elevati; ci si scontra dunque anche in questo ambito con la problematica relativa alle ridotte dimensioni medie delle aziende italiane che spesso impedisce ad alcune di queste di essere così sostenibili come desidererebbero e come sarebbe auspicabile che fossero. Altra questione riguarda invece un altro genere di imprese, ovvero quelle che avrebbero le risorse utili a migliorarsi in questo ambito, ma le cui classi dirigenti non manifestano la necessaria attenzione a tali istanze o, fattore ancor più grave, non ne riconoscono la vitale importanza.

Esiste poi, un settore definibile trasversale a causa della presenza di prodotti che vi appartengono in praticamente tutti i comparti sin qui menzionati: si parla qui del reparto biologico. Per prima cosa è fondamentale capire come quella biologica sia una certificazione di processo e non di prodotto: l'espressione, ad esempio, "mela biologica" è infatti formalmente sbagliata, e da correggere con la corretta dicitura "mela da agricoltura biologica". Seppur tale differenza possa apparire una sciocchezza, in realtà la diversità concettuale esiste e si rivela profonda. A ricevere la certificazione è infatti il processo produttivo e non il bene finale; la motivazione che si cela dietro a questo ragionamento è riguardante le finalità di tale pratica. L'intento principale è infatti quello di avere il minor impatto possibile sugli ecosistemi (tramite, ad esempio, il mancato utilizzo di prodotti di sintesi chimica), e non quello di produrre beni più salutari, la cui realizzazione sarà, di norma, una naturale conseguenza di tutto il processo. A mio modo di vedere sarebbe dunque molto interessante effettuare un'indagine per capire le cause che spingono i consumatori a comprare prodotti da agricoltura biologica, con particolare attenzione all'eventuale predominanza di fattori legati all'etica ambientale o relativi alla salute personale.

Dal punto di vista del mercato interno alla nostra nazione, al 2019, risultavano 21,4 milioni i nuclei familiari che avevano acquistato almeno in un'occasione un prodotto da agricoltura biologica, ovvero l'86% delle famiglie italiane, con un sostanzioso incremento del 43% rispetto al 53% fatto registrare appena sette anni prima, per un valore totale, riferito all'anno evidenziato, di 1,3 miliardi di euro (3,6% del totale della spesa alimentare italiana). Il trend è chiaramente in crescita, anche se non più ai ritmi vertiginosi di qualche anno fa. Oltre ad essere cresciuti i consumi di questi beni, ne è aumentato anche l'assortimento con la combinazione di questi fattori che ha portato le vendite di tali prodotti a triplicarsi nell'arco di un decennio, altro sintomo dell'aumentata sensibilità generale verso le ragioni che hanno spinto all'introduzione della presente pratica.

Come preannunciato ad inizio paragrafo, infine, i vari comparti agroalimentari possono mostrare tendenze differenti nei medesimi periodi storici, il fatto che la situazione economica sia in fase espansiva non implica infatti obbligatoriamente che tutti i vari rami del settore siano in una fase di crescita e, seppur presentino variazioni vertiginose raramente, esse possono comunque risultare consistenti anche in periodi non eccessivamente distanti, come evidenziato dalla tabella di esempio sottostante.

Tabella 1: Esempio di variazioni dei consumi domestici in prodotti agroalimentari nazionali



Fonte: Ismea-Nielsen

#### 2.4 LE CONSEGUENZE DELLE CRISI STORICHE SUL SETTORE AGROALIMENTARE

Come già argomentato nel corso del presente capitolo, il settore agroalimentare gode di una certa stabilità che prescinde dal periodo congiunturale che si sta attraversando. Questa solidità è garantita da molteplici fattori come natura umana e abitudini di consumo che rendono la domanda aggregata del compartimento molto rigida.

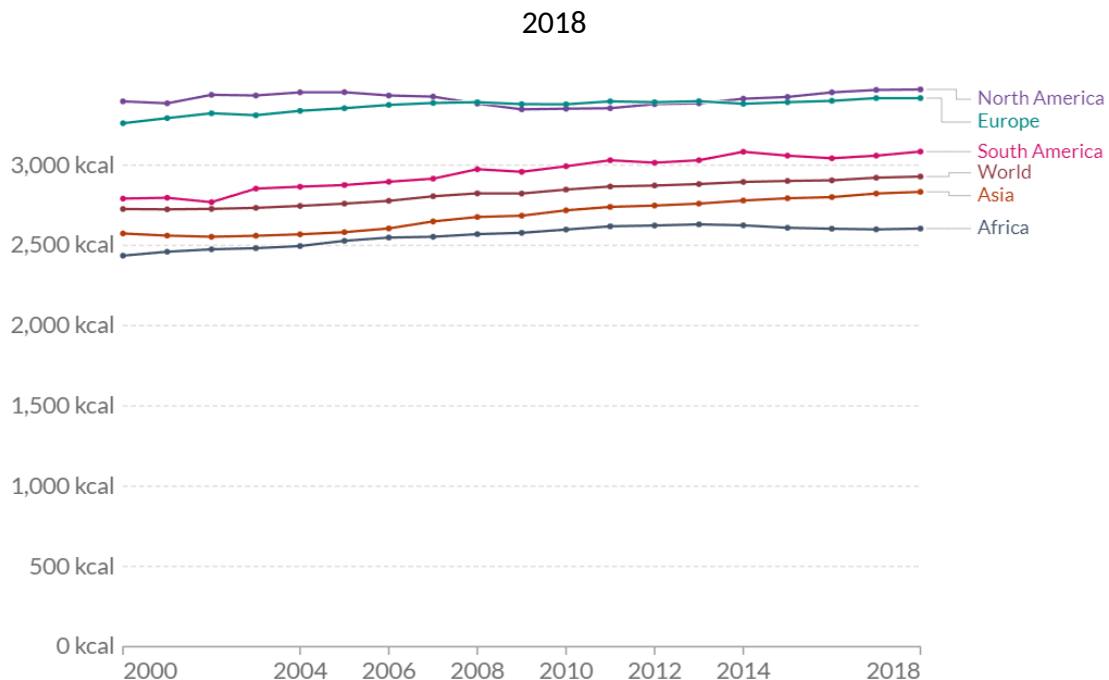
A conferma di ciò, si delinea molto interessante analizzare ed interpretare quanto descritto dal Grafico 4 sottostante. Tale diagramma illustra l'andamento nel tempo del consumo di calorie pro capite giornaliero nelle principali regioni del mondo (senza tenere conto dello spreco del consumatore finale; il livello medio generale, dunque, potrebbe essere più basso). Il primo elemento utile allo studio a balzare all'occhio è la sostanziale piatezza delle curve, a testimonianza della costanza dei consumi del settore causata dalle già descritte motivazioni (è infatti chiaro come la quantità di calorie consumate sia proporzionale ai consumi); in secondo luogo, si rileva una

marcata differenza media tra i continenti più avanzati e quelli in via di sviluppo, quest'ultimi sono infatti caratterizzati dalla presenza di alcune zone in cui, purtroppo, non è ancora del tutto garantita la "food security", ossia la sicurezza alimentare, intesa come capacità di una determinata area geografica di assicurare a chi la abita gli alimenti di cui il nostro corpo necessita per soddisfare il proprio fabbisogno energetico. L'unica zona del mondo che presenta un considerevole e costante aumento di calorie medie consumate per abitante risulta essere l'Asia; questo incremento è stato trainato da nazioni come la Cina, che grazie al proprio potente sviluppo tecnologico hanno consentito il miglioramento delle condizioni di vita dei propri abitanti e banalmente, di conseguenza, la possibilità di mangiare di più. Il fattore che però appare più importante e di rilievo nell'analisi oggetto del grafico è la variazione che esso ha registrato in corrispondenza della crisi economica del 2008; in realtà infatti quella evidenziata è sostanzialmente una "non variazione": per quanto riguarda l'Europa si passa infatti dalle 3391 calorie medie del 2008 alle 3379 relative all'anno successivo, i numeri che si riferiscono al Nord America (area da cui la crisi è partita e regione in cui questa ha avuto le sue manifestazioni più gravi) invece segnalano una decrescita del tutto irrilevante passando da una media di 3382 nel 2008 ad una di 3346 calorie giornaliere per abitante nel 2009, mentre, a livello mondiale addirittura, la media non ha subito nemmeno la minima variazione, rimanendo costante a quota 2823. Queste cifre riflettono l'effettiva indipendenza del settore agroalimentare dal periodo congiunturale in atto, vista la sostanziale assenza di cambiamenti ragguardevoli nei dati riportati di fronte alla crisi menzionata.

Concludo le riflessioni in merito al grafico sottostante evidenziando il già menzionato gap esistente tra le medie riguardanti Europa e America settentrionale, e quelle del resto del mondo, volendo ora però dare una chiave inversa rispetto a quella espressa in precedenza: se nelle regioni poc'anzi menzionate si ha raggiunto da tempo un livello prossimo se non coincidente con la saturazione calorica pro capite (ovvero la quota massima di calorie giornaliere consumabili da un individuo), nelle altre non è così. Tale manifestazione potrebbe dipendere sia dall'impossibilità oggettiva, parziale o totale, degli abitanti di queste regioni di raggiungere i livelli dei paesi più sviluppati sia dagli usi e dalle abitudini di questi popoli. Penso che saremo in grado di capire quale delle due ipotesi è quella corretta solamente quando ci sarà parità di condizioni in tutti i

continenti del mondo, circostanza che alla data attuale mi appare, purtroppo, assai lontana temporaneamente nella sua realizzazione.

Grafico 4: Quantità di calorie pro capite consumata al giorno nel mondo tra il 2000 ed il



Fonte: Our World in Data su dati FAO (Food and Agriculture Organization)

Il fatto che un settore sia anticiclico non significa comunque che esso sia completamente indipendente dall'andamento dell'economia. A testimonianza di ciò si porta come esempio il caso argentino: di fronte alla devastante crisi concretizzatasi nel 2001 e culminata nella celebre e disperata corsa agli sportelli bancari mirata allo svuotamento dei propri conti bancari per convertire i pesos in dollari ed affidare i propri risparmi ad istituti di credito stranieri, il governo centrale adottò una serie di misure atte ad impedire il prelievo di grandi somme di denaro, limitando questa pratica ad importi molto contenuti e ripetibili in modo dilazionato nel tempo. Le proteste popolari che seguirono si intensificarono sempre più fino a che gli scontri con le forze dell'ordine causarono diversi morti e portarono il Presidente Fernando de la Rúa a rassegnare le dimissioni verso la fine dell'anno (in realtà le cause che avevano scatenato questa violentissima depressione erano da imputare al governo precedente

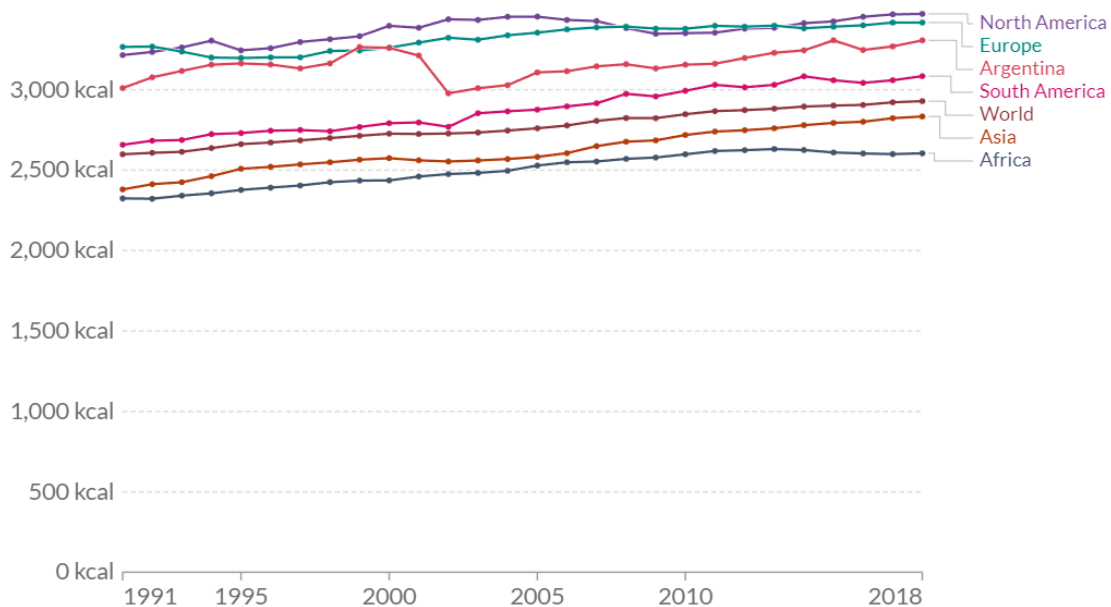


presieduto da Carlos Saul Menem), il suo successore, Presidente ad interim, Rodriguez Saa si trovò a dover affrontare un debito pubblico insostenibile per l'economia del paese e non vide altra soluzione, se non quella di dichiarare il default della quasi totalità del debito pubblico, per un ammontare di 132 miliardi di dollari. Si susseguirono varie vicissitudini che portarono, nel corso del 2002, il tasso di disoccupazione alla quota record del 25% ed a migliaia di nuovi senzatetto.

Per inciso, data la diretta connessione con l'argomento trattato, si ricordano le pesanti conseguenze subite dal settore agricolo argentino durante tale periodo: i mercati internazionali, infatti, rifiutavano le derrate agricole provenienti dal paese per timore che queste fossero danneggiate o coltivate male per le pessime condizioni generali in cui versava la nazione. È dunque evidente come questo compartimento possa essere soggetto alle influenze di una miriade di cause diverse, anche scollegate dalle caratteristiche del settore in sé e per sé.

Per concludere il focus sul caso argentino e riferendosi al Grafico 5, si può notare come in questo caso la violenta crisi abbia avuto delle serie ripercussioni anche sulle abitudini alimentari degli argentini, in particolare, non è qui stata semplicemente possibile la sostituzione degli alimenti più pregiati e costosi con altri più economici, come si è compreso avvenga normalmente in una simile situazione, ma le persone si sono trovate ad essere addirittura costrette a mangiare meno. I dati riportati nel grafico sottostante, che misurano la stessa variazione nel tempo del Grafico 4, ovvero il consumo medio pro capite di calorie giornaliero nelle zone del mondo indicate, evidenziano un prepotente picco verso il basso tra il 2001 e l'anno seguente, passando da una media di 3212 calorie per il primo anno in questione ad una di 2977 nel secondo.

#### Grafico 5: Il caso argentino



Fonte: Our World in Data su dati FAO

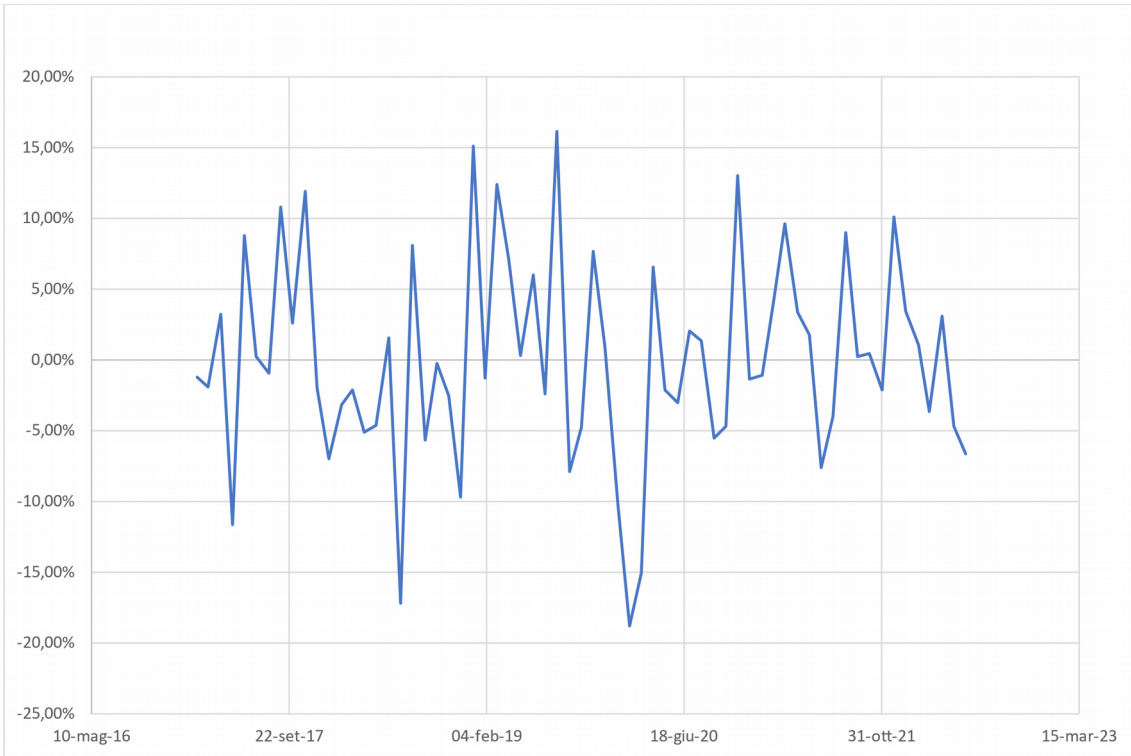
In generale, si può affermare che le crisi di portata globale, seppur più problematiche a livello sistemico, abbiano un impatto più contenuto sul settore agroalimentare poiché all'interno dei singoli stati risultano meno "invadenti" ed è molto raro che dunque abbiano un effetto rimarchevole su tale compartimento, che appare difeso dalla propria natura anticiclica (un ulteriore esempio di questo fenomeno può essere portato dalla crisi petrolifera del 1973 che seppur abbia comportato pesanti ripercussioni, soprattutto sui paesi occidentali, non ha fatto osservare nessuna variazione non trascurabile in riferimento al corrispondente periodo storico nel grafico sopra riportato); viceversa le depressioni che caratterizzano un preciso stato, senza coinvolgere eccessivamente il resto del mondo, dando vita normalmente a conseguenze deleterie per l'economia di quel preciso paese, sono in grado di avere un influsso negativo cospicuo anche su quei settori che per natura tendono ad essere più costanti proprio per le condizioni drammatiche che possono riuscire ad imporre.

Sarebbe inoltre molto interessante avere la possibilità di analizzare le conseguenze che ha avuto il Covid-19 su questo particolare grafico e sui suoi indicatori, purtroppo però i dati relativi al triennio 2019-2021 non sono ancora disponibili.

Riflettendo comunque, ciò che mi aspetto di vedere una volta che saranno pubblicate le cifre riguardanti tale periodo, è una complessiva costanza nelle curve delineate dai grafici poiché, come approfondito nel capitolo seguente, la pandemia non ha determinato un crollo dei consumi nel settore agroalimentare ma ha spinto gli utenti alla sostituzione di determinati cibi e canali distributivi con altri.

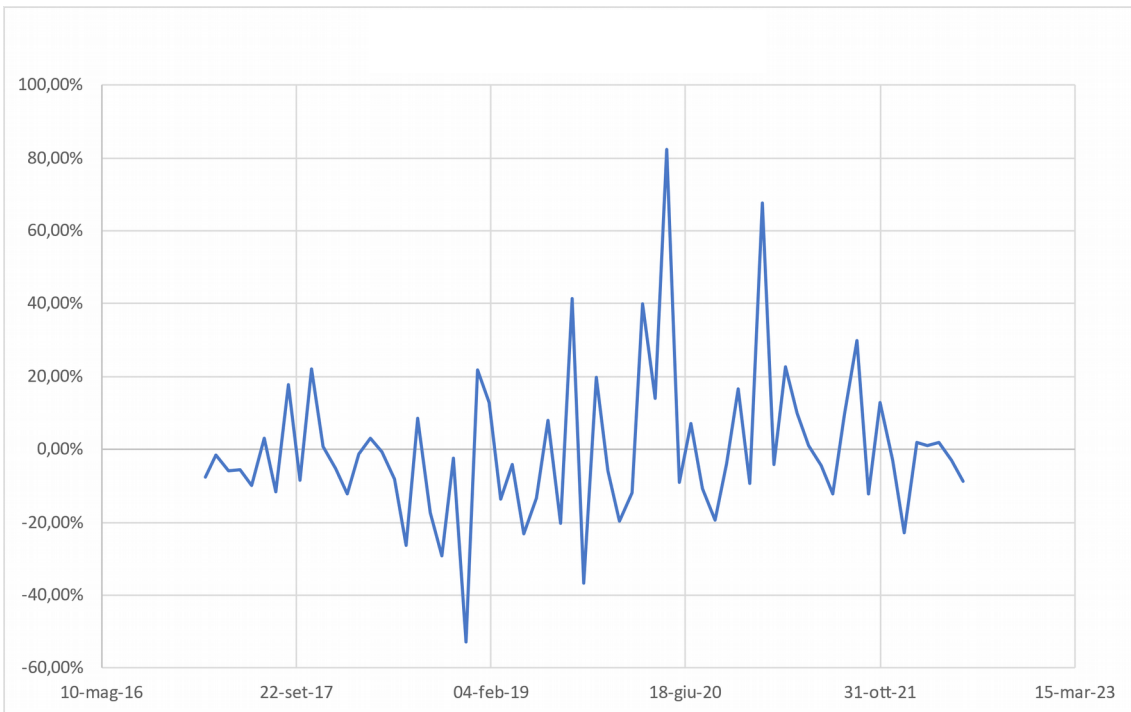
Un'indagine sulla variazione del valore dei titoli di tre grandi aziende americane del settore (due food ed una beverage) nel quinquennio 2017-2022, dunque inclusivo dei primi effetti prodotti dal coronavirus, conferisce infine analisi empiriche al lavoro. I risultati dello studio sono riportati nei grafici sottostanti contenenti le relative volatilità su base mensile delle azioni di tali aziende (ovvero Taylor Foods, United Natural Foods e Molson Coors Beverage). Nonostante in mesi consecutivi i diagrammi evidenzino sensibili variazioni, che possono dipendere da molteplici fattori, nel complesso queste si compensano nell'arco di un tempo molto breve e dunque in generale sia il rendimento medio che la volatilità risultano molto bassi. A testimonianza di ciò, si può osservare il posizionamento molto simile in altezza nel grafico del punto di partenza e di quello finale delle tre curve, fattore che evidenzia appunto il complessivo annullarsi delle alterazioni positive e negative; se tracciassimo infatti la retta del trend, questa apparrebbe con un'inclinazione davvero leggera confermando la generale stabilità del settore anche durante il periodo pandemico.

Grafico 6: Volatilità dei titoli di Taylor Foods



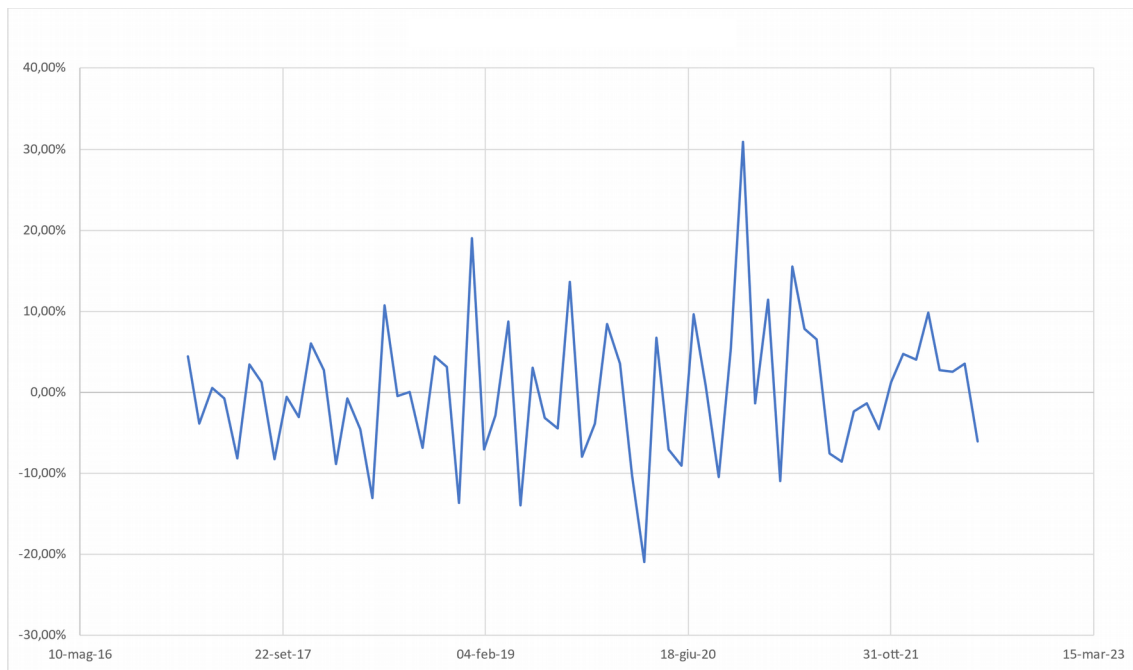
Fonte: Elaborazione personale

Grafico 7: volatilità dei titoli United Natural Foods



Fonte: Elaborazione personale

Grafico 8: Volatilità dei titoli di Molson Coors Beverage



Fonte: Elaborazione personale

A seguito di questi fatti stilizzati, è stata condotta un'accurata analisi con serie storiche in modo da analizzare il trend fra economia reale e settore agroalimentare.

### EMPIRICAL ANALYSIS

Sono state scaricate le seguenti variabili dal data base della FRED economic data

g= Real Gross Domestic Product, Percent Change, Quarterly, Seasonally Adjusted Annual Rate;

food\_sector= Consumer Price Index for All Urban Consumers: Food and Beverages in U.S. City Average, Percent Change, Quarterly, Seasonally Adjusted

La regressione delle serie storiche destagionalizzate dal 1967 al 2022, frequenza quarterly (è risaputo che il GDP da cui si calcola la variabile g è su frequenza trimestrale) evidenzia statisticamente un'anti-ciclicità del settore food sulla variabile g.

### Crescita economica e cibo

Generalized linear models

No. of obs

=

220

```

Optimization      : ML                               Residual df    =      218
                                                         Scale parameter =  1.261829
Deviance          = 275.0787843                       (1/df) Deviance =  1.261829
Pearson          = 275.0787843                       (1/df) Pearson  =  1.261829

Variance function: V(u) = 1                           [Gaussian]
Link function     : g(u) = u                           [Identity]

                                                         AIC             =  3.079489
Log likelihood    = -336.7437772                       BIC             = -900.732

```

```

-----
          |              OIM
          |      Coef.  Std. Err.    z    P>|z|    [95% Conf. Interval]
-----+-----
    food |  -.1032668   .0859023   -1.20  0.229   -.2716322   .0650987
   _cons |   .7770636   .1132078    6.86  0.000   .5551804   .9989468
-----

```

Si evidenzia dalla precedente regressione GLS (metodologia di regressione generalizzata) che pur essendo le variabili non lineari, il coefficiente food è negativamente correlato con la crescita. Naturalmente tale legame è blando, poiché ci sono variabili omesse; per tale ragione la statistica è attendibile e significativa non al 10 o 5% (come da letteratura) ma al 22%. Dobbiamo, tuttavia, tenere presente che tali variabili non sono lineari.

### CAPITOLO 3

## L'IMPATTO DEL COVID E UNA CRISI DIFFERENTE

### 3.1 UNA CRISI SANITARIA E NON FINANZIARIA

Per riuscire a comprendere la portata e le dimensioni in termini economici di ciò che ha comportato la crisi da Covid-19, è utile fare un piccolo passo indietro, confrontando questa precisa recessione con quella che ha avuto luogo nel 2008, al fine di analizzare le divergenze che hanno condotto a conseguenze molto differenti.

Come già espresso dal titolo del paragrafo, la disuguaglianza fondamentale, capace di originare tutte le altre, sta nella natura delle due depressioni. La struttura finanziaria delle varie crisi che si sono susseguite nel corso della storia, fra cui quella del 2008, seppur fomentate ed aggravate dai meccanismi della globalizzazione, hanno mantenuto un carattere per lo più regionale, con quella menzionata che ha interessato maggiormente i paesi più sviluppati, senza intaccare eccessivamente i sistemi economici sia degli stati emergenti che di quelli in via di sviluppo (con il PIL di questi ultimi che è cresciuto del 2,8% rispetto al 2008, in contrapposizione ad un calo del 3,2% delle nazioni maggiormente avanzate). Fenomeni analoghi si sono verificati, ad esempio, tra anni '80, '90 in America Meridionale, con la violenta depressione culminata nei tragici avvenimenti dei primi anni '00 in Argentina già raccontati, o la potente crisi che tra il 1997 ed il 1998 colpì gli stati del Sud-Est asiatico.

Le misure di contenimento atte ad attutire gli effetti della pandemia da Covid-19, seppur abbiano manifestato alcune diversità di stato in stato (coerentemente alle non sempre uniformi decisioni dei vari governi), hanno invece danneggiato indistintamente tutte le nazioni del mondo. Il PIL mondiale ha subito una contrazione pari a circa il 5% rispetto all'anno precedente; l'Italia ha sofferto un calo dell'8,3%, addirittura arrivando a perdere 13,8 punti percentuali in riferimento alle esportazioni, mentre la domanda interna ha fatto registrare un ribasso del 9,1%. Valori peggiori dei nostri sono stati registrati in Spagna (-11%) e Regno Unito (-10%), mentre altri stati hanno risentito, in termini percentuali, di flessioni meno rigide, tra questi si trovano Germania (-5,3%), Stati Uniti (-3,5%) e Paesi Bassi (-3,7%), con la Francia che invece ha fatto osservare una

decrecita simile alla nostra (-8,05%). Per quanto riguarda invece le economie asiatiche, il PIL giapponese ha avuto una deflessione del 4,8%, quello indiano del 7%, mentre quello cinese è stato tra i pochi a non riportare il segno negativo con un incremento del 2,3% rispetto al 2019. Quest'ultimo dato non testimonia in realtà il mancato effetto negativo della pandemia su questa specifica economia; secondo le previsioni dell'anno precedente (che chiaramente non prevedevano l'avvento del Covid), era infatti stimata una crescita ben superiore a quella verificatasi, con un tasso positivo atteso che si attestava intorno ai 9 punti percentuali.

Le differenti caratteristiche delle cause che hanno scatenato le due crisi, oltre ad avere una ripercussione "geografica" non paragonabile, soprattutto per diffusione, hanno anche generato due recessioni di intensità dissimile. Se la contrazione dovuta alla pandemia ha provocato, come detto, una contrazione del PIL pari al 5%, nell'anno successivo allo scoppio della crisi finanziaria, ovvero nel 2009, lo stesso indicatore, rispetto all'anno precedente, ha fatto registrare una diminuzione dell'1,4%. Seppur quest'ultima depressione sia stata devastante, è possibile azzardare dicendo che essa non abbia nulla a che vedere con quella temporalmente più recente.

Innanzitutto una prima difformità è riscontrabile nella prevedibilità: la prima crisi, cosiddetta "dei mutui subprime", si è scatenata negli Stati Uniti nel corso della seconda metà del 2006, raggiungendo l'Europa circa un anno dopo, ma la bolla immobiliare (primo fattore scatenante di quella recessione), aveva già iniziato a formarsi nei primi anni '00; la seconda invece, è stata in grado di coinvolgere in pochi mesi tutto il mondo, senza che nessuno potesse immaginare nessuno degli avvenimenti accaduti, praticamente fino al momento in cui essi stavano già rappresentando un problema molto serio. Altro tema è poi legato alla preparazione dei governi nell'affrontare due crisi con tali caratteristiche: se i rimedi a quella finanziaria, seppur onerosi, erano per lo più conosciuti e per questo motivo sono risultati abbastanza uniformi negli stati colpiti, le misure di contenimento atte a non far espandere il virus non lo erano (come testimonia la grande difformità nelle tempistiche e nella sostanza delle decisioni prese), data la mancanza di studi pregressi ed esperienze passate sul tema. Le diversità tra questi due crolli dell'economia sono davvero molte ed oltre a quelle già menzionate ne sono davvero riscontrabili svariate; a mio avviso, comunque, la più influente in assoluto è rappresentata dall'impossibilità di consumo di beni dei più disparati settori



comportata dalle norme di limitazione al Covid-19. Se da un lato la crisi finanziaria sopra nominata si è trasferita anche sull'economia reale, coinvolgendola in primo piano e facendoci assistere ad un crollo generale di consumi ed investimenti, dall'altro, tale recessione non li ha resi impossibili a priori, permettendo così una flessione governabile. Il Coronavirus ha invece indotto i governi all'introduzione di tutta una serie di normative che impedivano totalmente di consumare determinate tipologie di prodotti o di usufruire di specifici servizi. Sono dunque queste le cause maggiori che hanno portato, nel 2020, ad un crollo del Prodotto Interno Lordo di 3,5 punti percentuali abbondanti in più rispetto alle cifre fatte registrare nel 2009.

Il settore agroalimentare è stato uno tra i più colpiti dall'ultima recessione (ulteriore prova dell'anomalia rappresentata da questa crisi), anche se ovviamente ciò non significa che, volendolo dire volgarmente, "le persone abbiano mangiato meno". Per comprendere le motivazioni di questo crollo, ha qui senso ragionare non tanto per settori, come fatto in precedenza, ma per canali: i compartimenti sono infatti, stati tutti interessati più o meno indistintamente (con la situazione che è andata maggiormente aggravandosi per quelli interessati dall'import di materie prime o prodotti soprattutto se da mercati lontani), ciò che ha davvero avuto un impatto determinante è stata invece l'appartenenza ad un determinato canale distributivo piuttosto che ad un altro; a mutare forzatamente sono infatti state innanzitutto le abitudini di consumo.

Intuitivamente, il primo a saltare in mente tra i canali gravemente colpiti dal Covid-19 risulta essere sicuramente l'Ho.Re.Ca. (hotellerie-restaurant-café), ovvero quello facente riferimento all'industria alberghiera e ristorativa; le misure per il controllo pandemico hanno infatti imposto la chiusura per alcuni mesi di tali attività e per altri, seppur ne abbiano consentito l'esercizio, lo hanno limitato e reso meno profittevole. Si è assistito al cedimento o alla cessazione dell'attività di un numero rilevante di questi esercizi, e nonostante alla data attuale il canale sia dato non solo in ripresa, ma addirittura in leggera crescita, si stima che gli strascichi lasciati dalla pandemia possano protrarsi per alcuni anni, se non altro per l'ingente quantità di investimenti esteri che durante tale periodo ha rilevato molte di queste strutture. Altri due canali pesantemente penalizzati dal coronavirus sono indubbiamente stati quello relativo all'import e quello dell'export; si sottolinea l'importanza di un'analisi distinta per queste due sottocategorie del settore, poiché entrambe godono di determinate

peculiarità. Per questo motivo gli è stato dedicato il paragrafo a seguire. Discorso diverso, e probabilmente più complicato, vale invece per esercizi quali fruttivendoli, macellerie, pescherie..., seppur tali attività non siano state obbligate a sottostare a particolari norme diverse da quelle, ad esempio, previste per i supermercati, il timore provocato dal virus ha spinto i consumatori ad evitare gli acquisti nei punti vendita appartenenti a questa categoria, tentando di ridurre al minimo la propria presenza in distinti punti in cui risultava più probabile contrarre il virus; sono dunque motivate da questo fenomeno, di carattere più sociale che strettamente pandemico, le fluttuazioni che hanno colpito questi precisi esercizi commerciali durante la crisi da Covid-19. Per concludere, tra i canali componenti il settore agroalimentare, l'unico ad aver goduto di una netta crescita della domanda è quello della GDO (Grande Distribuzione Organizzata), ovvero, supermercati, ipermercati, discount...; le stesse cause che hanno portato ad una crisi della categoria di attività commerciali descritte in precedenza hanno invece avuto un effetto opposto sulle aziende operanti in questo ambito, che dunque hanno fatto registrare un picco relativo alle vendite. In realtà, tale fenomeno, oltre ad aver causato ingenti problemi economico-finanziari ai canali che hanno subito un drastico (o totale) calo della domanda, ha anche fatto registrare ingenti squilibri alle aziende appartenenti al gruppo della GDO provocati da problematiche sia relative all'approvvigionamento dei prodotti, che alla difficoltà di evasione degli ordini dai magazzini ai punti vendita.

A tal proposito, ho svolto un'intervista ad alcuni miei ex colleghi del magazzino Aspiag di Pianiga (VE), dove io stesso sono stato impegnato (anche se non in corrispondenza esatta del periodo relativo al lockdown), e mi è stato confermato come da un ordine medio giornaliero di circa 40/45.000 colli, durante quel lasso di tempo, si sia passati ad una richiesta pari a 65.000 colli di evasione giornaliera. Una tale differenza provoca dunque un problema organizzativo in grado di rendere impossibile la piena soddisfazione della domanda, data sia dall'insufficienza di personale di base all'interno dei magazzini che dalla carenza di autocarri per il trasporto ai negozi fisici, senza considerare poi le difficoltà legate alle non sempre costanti consegne da parte delle aziende produttrici. Come ben ci ricordiamo dunque, tutte queste complicazioni si sono manifestate tramite il fenomeno degli scaffali vuoti.

### 3.2 LA CRISI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Come anticipato nel paragrafo 3.1, tra i canali del settore agroalimentare maggiormente colpiti dal Covid-19 risultano esserci quelli relativi ad import ed export. Seppur le cause scatenanti la recessione che li ha colpiti possano sembrare le medesime, in realtà, come sarà descritto, questi due flussi sono stati danneggiati in maniera sostanzialmente diversa, con particolare riferimento al settore agroalimentare, soprattutto per quanto riguarda l'Italia. Iniziando con l'analisi dal caso più semplice tra i due, ovvero quello relativo all'import, si comprende abbastanza facilmente come la chiusura temporanea, parziale o totale di una molteplicità di attività nel mondo, abbia generato l'impossibilità di avere nel nostro paese una miriade di prodotti appartenenti alle più diverse categorie; questo problema non rappresenta infatti un punto di criticità affrontato solo dal compartimento oggetto di analisi ma risulta abbastanza comune a tutti i reparti. Le difficoltà oggettive riscontrate nello scambio di beni hanno portato, per arrivare ad un discorso concreto, ad un calo pari al 18,9%, secondo fonti Istat, delle importazioni relativo al trimestre febbraio-aprile 2020 (confrontato con lo stesso periodo dell'anno precedente).

Discorso diverso è invece valevole per l'export; nonostante il tasso percentuale esprime la contrazione del suo valore totale (espresso per lo stesso periodo appena indicato) tocchi il picco del 18,3%, quello relativo al comparto agroalimentare ha fatto registrare addirittura una crescita che si attesta attorno ai 2 punti percentuali (dato relativo al primo semestre 2020), la variazione generale così pesantemente negativa risente infatti soprattutto del calo dei settori relativi ad autoveicoli (-86,1%), abbigliamento (-71,9%) e macchinari ed apparecchi (-50,9%).

Sebbene la crisi sia stata causata da fattori non comuni e per questo abbia comportato delle problematiche differenti a ciò che normalmente ci si aspetta durante un tale periodo, si può osservare come il distretto agroalimentare sia riuscito a mantenere anche in questo caso la peculiare caratteristica relativa all'anti ciclicità che lo distingue. In particolare, l'analisi del canale dell'export risulta interessante per un ulteriore fattore: come già espresso in precedenza, infatti, durante i periodi di recessione ciò a cui si assiste normalmente è la sostituzione di un determinato genere di prodotti alimentari con altri dai dissimili attributi. Le misure anti-pandemiche che in tutto il mondo hanno previsto il blocco, più o meno completo, del canale Ho.Re.Ca. ed hanno di conseguenza fatto registrare un sostanzioso aumento dei consumi domestici hanno

comportato una certa sostituzione nei generi alimentari consumati. Tale differenza, non è eccessivamente dipendente da fattori legati al prezzo di ciò che si è acquistato (seppur questo rimanga un elemento di una certa rilevanza), quanto da ragioni inerenti ai mutamenti delle abitudini di consumo. Questi cambiamenti hanno infatti provocato un aumento degli acquisti nei segmenti relativi a prodotti come pasta, pomodoro lavorato, olio di oliva e vari tipi di frutta, mentre hanno invece comportato una flessione nelle vendite di vino e formaggi (soprattutto stagionati); a fare specie è sicuramente la contrazione dell'export del vino (-4% nel 2020, rispetto ai valori del 2019), dato che non veniva registrato da più di 30 anni e sicuramente collegato alle difficoltà affrontate dal distretto ristorativo, ma a cui può comunque essere attribuita una chiave di lettura positiva se considerata la perdita dello stesso compartimento francese di oltre 10 punti percentuali.

Appare inoltre interessante, poiché anch'esso in chiara controtendenza, il mutamento assunto dalla bilancia commerciale, che in riferimento al 2020 ha evidenziato un surplus per un valore che si aggira attorno ai 3 miliardi di euro (il dato fa scalpore, poiché, come è noto, tale valore, riferito al nostro paese, risulta strutturalmente in deficit), il fenomeno comunque ha rappresentato e rappresenterà un evento più unico che raro finché nel nostro sistema non avverranno alcuni cambiamenti relativi alla costruzione del settore (questo risultato è stato infatti spinto da un prepotente calo dell'import e non da una grande crescita dell'export, come piuttosto sarebbe auspicabile).

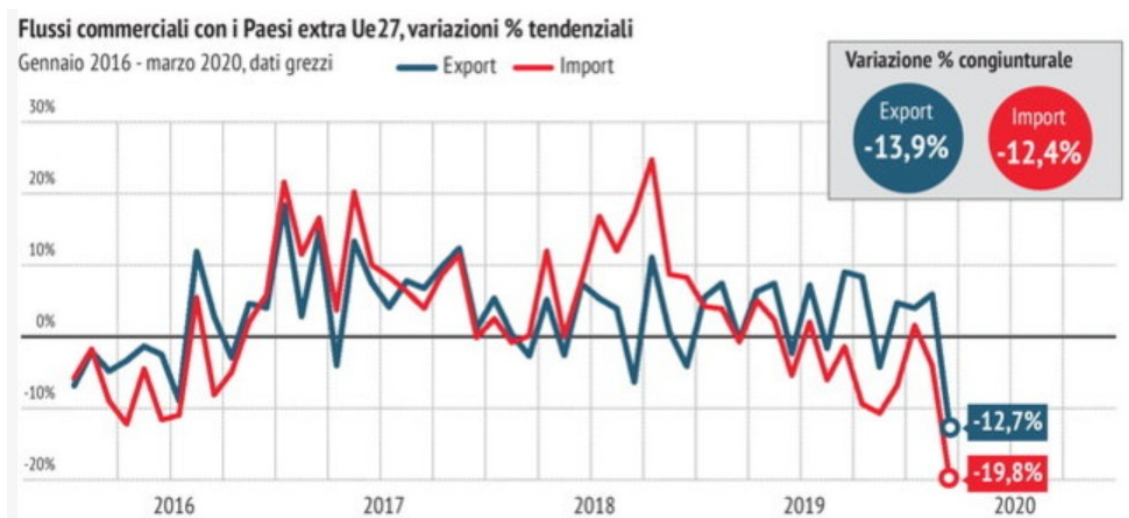
Per quello che riguarda i mutamenti avvenuti nei mercati di destinazione, invece, l'Unione Europea rimane in prima posizione con un valore degli acquisti degli stati membri pari a circa 29 miliardi di euro (su un totale di circa 46 miliardi di esportazioni del settore), cifra addirittura in crescita dell'1,4% (incremento comunque marginale se confrontato con il +7% del 2019) rispetto all'anno precedente, rafforzata da un sensibile incremento delle vendite in Germania (+7,1% con un corrispondente -7,9% per le importazioni), Svizzera (+8,3%) e Regno Unito (+3,1% anche di fronte alle vicende legate alla Brexit). Bene anche alcuni mercati geograficamente lontani come Stati Uniti (+5,3%), Giappone (+8,6%) e Cina (+16,3% pur rimanendo per ora fuori dalla "top ten" delle mete per i prodotti agroalimentari italiani con una quota vicina ad un esiguo 1%).

Le cifre del settore appaiono ancor più positive se accostate ai valori riportati dall'export nella sua interezza; quest'ultimo dato ha infatti fatto rilevare un calo complessivo del 10,8%, confermando una volta in più la resilienza del comparto protagonista dell'elaborato nei momenti di crisi, a prescindere anche, per certi versi, dalle cause scatenanti le depressioni.

Seppur il settore agroalimentare italiano detenga alcune caratteristiche cruciali a suo favore, che lo rendono in grado di occupare una posizione invidiabile per quello che riguarda l'export dei prodotti che vi appartengono, le contrazioni lievi o i periodi di stallo che si sono verificati nei medesimi compartimenti degli altri stati, sono motivati dalle proprietà intrinseche del compartimento, a prescindere dalla posizione del mondo di provenienza; quest'ultimo fattore rende infatti più o meno attrattivo un determinato paese rispetto ad un altro ma non può determinare l'andamento ciclico o viceversa del reparto.

Per concludere il paragrafo, vengono poi riportate alcune cifre (esprese nel Grafico 4) relative a ciò che è accaduto in Europa durante il periodo considerato; si precisa che i valori di seguito sono riferiti al commercio nella sua integrità e non ad uno specifico settore, mentre l'utilità di tale analisi, in relazione a questa tesi, si riscontra nelle grandi differenze notabili dal confronto tra l'andamento generale di import ed export, e quello degli equivalenti canali relativi solamente al compartimento agroalimentare sopra descritti.

Grafico 9: Il crollo del commercio originato dal Covid-19



Fonte: Istat

### 3.3 LA RISPOSTA DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI ITALIANE ALLA PANDEMIA

Un ulteriore elemento importante ai fini dell'analisi settoriale si riscontra nelle decisioni prese dalle aziende agroalimentari italiane durante questo complicato periodo e dai risultati che tali provvedimenti hanno comportato. L'importanza del presente paragrafo vuole essere quella di far comprendere come l'appartenenza ad un settore anticiclico non comporti automaticamente per un'azienda il sottrarsi dalle condizioni generali di difficoltà del sistema (fenomeno già analizzato durante l'analisi del caso argentino), specialmente se, come nel caso portato dal Covid-19, tale recessione ha natura violenta ed impronosticabile.

Ritengo personalmente molto interessante e rilevante, a questo scopo, un'indagine condotta da Nomisma su 205 imprese alimentari nazionali; tale studio ha avuto come principale proposito quello di comprendere ed interpretare il comportamento delle aziende del campione davanti alle problematiche poste dalla pandemia. Innanzitutto, si precisa come il gruppo di imprese sottoposte ai quesiti sia eterogeneo, sia dal punto di vista della grandezza aziendale, che da quello della provenienza regionale, anche se si riscontra, in generale una prevalenza di società del Nord Italia e di microimprese o aziende di ridotte dimensioni (fatturato al di sotto dei dieci milioni di euro). Una prima osservazione rimarchevole riguarda la continuità operativa delle aziende: dall'intervista emerge che il 73% di esse è rimasta totalmente produttiva durante il lockdown, mentre solamente il 3% ha chiuso o interrotto l'esercizio; non sono mancate poi le imprese che hanno optato per una chiusura solo parziale, alcune decidendo di mantenere in atto solo le mansioni amministrative o legate agli uffici (11%), altre garantendo solamente le attività di produzione vera e propria (10%).

Tutto sommato, se confrontata con la catastrofe che ha portato la pandemia in molti altri settori, questa distribuzione può essere letta con una chiave positiva: sono pochissimi, infatti, i compartimenti che hanno vissuto, durante il lockdown, il perdurare dello svolgimento delle mansioni di una così elevata percentuale di aziende. In secondo luogo, per fare riferimento anche a quanto descritto nel secondo paragrafo, la chiusura completa del canale Ho.Re.Ca. ed il calo delle vendite negli altri canali sopra descritti hanno avuto un riflesso negativo su circa due aziende su tre di quelle prese sottoposte ad intervista, mentre il 42% delle aziende caratterizzate da rapporti commerciali con l'estero, ha fatto registrare una diminuzione del valore dell'export. Si sono inoltre

evidenziate varie problematiche connesse al rapporto in generale sia con i clienti (secondo il 48% delle imprese) che con i fornitori (35%) che hanno costretto le aziende all'adozione di misure apposite al contrasto dell'ondata di eventi negativi e di tutela (in alcuni casi anche preventiva) sia aziendale che dell'occupazione dei lavoratori. Tra i provvedimenti più comuni si trovano: regolamenti di distanziamento sociale sul luogo di lavoro e sistemi di protezione all'interno dell'azienda (aspetti a cui ha aderito l'82% degli esaminati), revisione e modifiche alla disposizione dei turni al fine di evitare assembramenti (42%) e smart working (40%, il dato non si presenta troppo elevato per l'impossibilità oggettiva della sua disposizione imposta da varie mansioni tipiche del settore); una tipologia differente di espedienti si è invece riscontrata in manovre come cassa integrazione (35%) e ferie forzate (31%), sicuramente non gradite dai lavoratori ma necessarie a far sopravvivere le realtà aziendali, soprattutto quelle di minori dimensioni, ad un periodo così complesso. A testimonianza della "non esenzione" del compartimento dalle problematiche generate dalla crisi, è il dato che riporta come solo il 4% delle aziende intervistate abbia stabilito di non prendere nessun provvedimento di alcun tipo nell'affrontare la pandemia.

Per quello che riguarda invece i canali che hanno goduto di un aumento delle vendite collegato al covid, si evidenzia che il 38% delle aziende ha beneficiato di un aumento delle vendite verso la GDO, dato consistente se si pensa che tale tramite copre quasi il 75% delle vendite alimentari del commercio al dettaglio, mentre circa il 60% delle imprese ha usufruito dell'aumento degli acquisti online, seppur, per il momento, questo canale copra davvero una quota esigua delle vendite del settore in Italia.

A causa degli effetti del Covid-19 inoltre, fra tutte le aziende prese in esame, solamente il 20% ha previsto di chiudere l'anno con un incremento del fatturato generale; per il 62% di esse tale dato è invece atteso al di sotto di quello del 2019 (valore che secondo il 38% di queste imprese sarà addirittura superiore al 15% del giro d'affari dell'anno precedente), mentre la situazione riguardante i ricavi rimarrà sostanzialmente invariata per soltanto il 15% degli intervistati.

Ad avere un impatto negativo, com'è dunque noto, sono stati sia fattori legati alle conseguenze del lockdown sulla domanda interna, sia varie problematiche legate all'export (nonché alle misure di contenimento pandemiche imposte in tutti gli altri stati).

Chiaramente ciò che si prevedeva sarebbe accaduto ha avuto pesanti ripercussioni anche sulle scelte di breve termine delle aziende, ed in particolare sulle scelte d'investimento effettuate da queste. La forte incertezza generata dalla pandemia e dalle misure messe in atto necessariamente al suo contenimento hanno fatto sì che dell'82% delle imprese intervistate che avevano previsto di realizzare alcuni investimenti nel corso del 2020, solamente meno di un terzo di queste li abbia poi concretizzati. A mio avviso però, a rendere più preoccupante il fenomeno risulta la rinuncia per lo più generale delle aziende di piccole dimensioni: a confermare i piani di investimento previsto infatti, sono state quasi esclusivamente le imprese di dimensioni maggiori, aiutate dalla loro capacità finanziaria naturalmente più elevata. Ecco che dunque questi avvenimenti fanno venire ancora più preoccupazioni in merito ai ragionamenti esposti nel corso del paragrafo 2.1, relativi al necessario efficientamento aziendale: da questo punto di vista si delinea infatti fondamentale il tema legato alla rimodulazione e/o posticipazione di tali investimenti. A riguardo, facendo sempre riferimento al campione intervistato, si evidenzia come il 38% delle aziende abbia deciso di mantenere gli investimenti previsti per l'anno in questione seppur decretando una riduzione del budget ad essi dedicato o una revisione del progetto, mentre il 31% ha stabilito la posticipazione di questi negli anni a venire; da ciò consegue che ammonti al solo 31% la quota di imprese che nel 2020 è stata in grado di sostenere gli investimenti prestabiliti. Scendendo nel dettaglio, ci si accorge poi di una netta differenza riguardante la scelta tra conferma e rimodulazione/posticipazione sulla base della tipologia dell'investimento: dell'86% delle aziende che avevano preventivato di conferire del denaro nell'acquisto di macchinari o impianti necessari al ciclo produttivo, addirittura l'82% non ha disatteso le aspettative; per fare un paragone significativo, se prendiamo ad esempio gli investimenti in ICT e nuove tecnologie, su una previsione di investimento riscontrabile nel 46% del campione, si rileva la conferma di tale impiego finanziario nel solo 24%. Per concludere, il ragionamento che a mio avviso dovrebbe venire naturale osservando tali dati riguarda le decisioni di investimento a livello generale (inteso come indipendente dai problemi generati dal coronavirus). Per rendere più attrattivo sia internamente che esternamente questo settore non è oggi (e ancor di più sarà domani) più possibile avere un così evidente disequilibrio nel collocamento delle risorse finanziarie. Seppur io comprenda assolutamente la



fondamentale importanza degli investimenti in macchinari ed impianti, imprescindibili per l'attività produttiva, questo discorso è altrettanto rilevante per aspetti quali la sostenibilità ambientale, le politiche di qualità e certificazione e la ricerca e sviluppo di nuovi prodotti. Per questo motivo diviene sempre più inammissibile un contesto che releghi al misero valore del 23% il dato corrispondente alle aziende che programmano interventi economici riguardanti la sostenibilità ambientale, così come risultano davvero esigue le equivalenti cifre di 31% e 46% rispettivamente riferite ai già citati aspetti di qualità e certificazioni e, ricerca e sviluppo di nuovi prodotti. La distanza tra queste misure e l'86% rappresentante le aziende programmant i investimenti in impianti e macchinari non è infatti più giustificabile data l'inesistente distanza nell'importanza di questi aspetti nella realtà. Il fatto che poi, ad essere più facilmente tagliati o posticipati, di fronte ad una crisi, siano, in proporzione, maggiormente i fondi dedicati a quegli aspetti a cui già non era riconosciuta il corretto rilievo rappresenta, a mio avviso, un importante punto di criticità che deve far riflettere. Per rimanere competitivi, infatti, è necessario comprendere le varie istanze portate dai differenti stakeholder, senza rimanere eccessivamente focalizzati solo sul lato produttivo, elemento quest'ultimo in grado, se tenuto presente da solo, di condurre, a lungo termine, in una posizione competitiva sempre peggiore, nella misura in cui, il pieno soddisfacimento di questo esclude o limita la considerazione degli altri aspetti vitali. Oltre a considerare il tema dell'economicità, esistono infatti svariati fattori ambientali e sociali che rendono per le aziende sempre più indispensabile dotarsi delle politiche più adeguate al rispetto di queste istanze; è dunque a mio avviso necessaria una revisione (se non una rimodulazione) dei criteri che influenzano le aziende del settore nella determinazione delle politiche di investimento da attuare al fine di avere una maggior consapevolezza del proprio operato, soprattutto di fronte alla mutevole sensibilità di consumatori, e stakeholder in generale, e delle motivazioni di fondo che spingono a tali cambiamenti.

## CAPITOLO 4

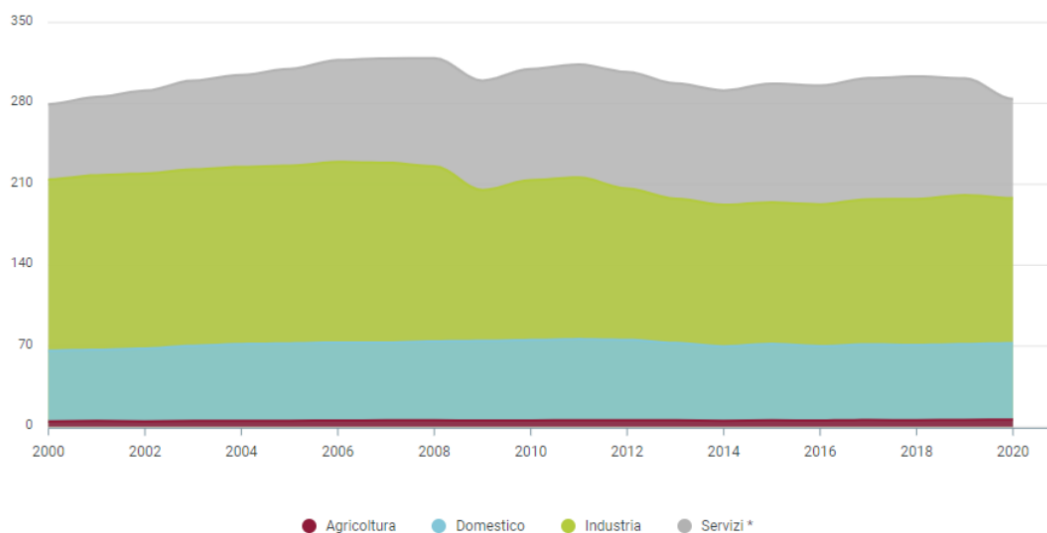
### SCENARI FUTURI DATE LE ATTUALI CRISI

#### 4.1 L'AUMENTO DEL PREZZO DEL PETROLIO

Data la chiara dipendenza del settore agroalimentare da quello dei trasporti, gli avvenimenti strettamente legati a quest'ultimo gruppo di industrie sono di grande impatto nell'analisi degli avvenimenti che contribuiscono alla variazione dei prezzi e della conseguente domanda del compartimento agroalimentare.

Com'è noto, infatti, praticamente tutte le fasi della produzione (partendo dall'agricoltura ed arrivando alla distribuzione) necessitano di un rilevante impiego di energia elettrica o comunque derivante dall'utilizzo di combustibili fossili. In Italia, come si evince dal Grafico 10, la sola agricoltura rappresenta uno dei quattro macrosettori che consumano praticamente la totalità dell'energia elettrica prodotta, e seppur occupi

Grafico 10: Suddivisione dei consumi di energia elettrica in Italia

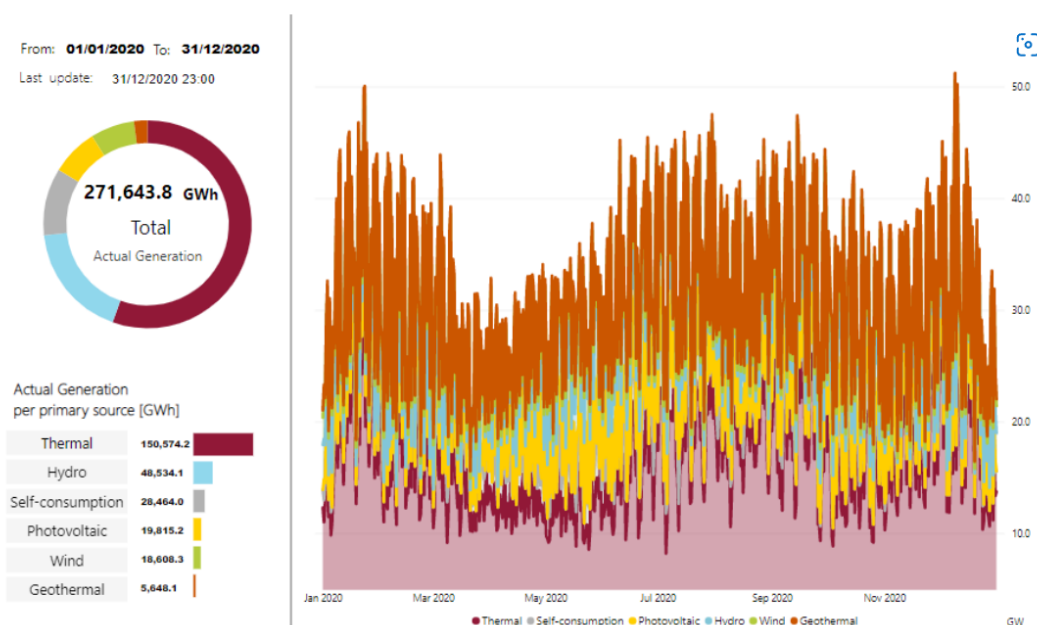


Fonte: Terna

stabilmente l'ultimo posto in questa particolare graduatoria, in realtà a tale settore appartengono anche una parte dei consumi qui classificati come facenti riferimento ad industri e servizi (basti pensare, ad esempio, all'operato di tutta l'industria alimentare o a quella dei trasporti in riferimento a tali beni).

Se si analizzano poi i metodi di produzione nazionale di tale energia e le quantità prodotte da ognuno di essi, si comprende, come riportato dal grafico 11, che il legame tra il settore agroalimentare italiano e le fonti di energia non rinnovabile sia ancora molto profondo. Da questo, dunque, scaturisce l'elevata sensibilità del compartimento alla variazione dei prezzi delle materie prime atte alla produzione di energia: Prendendo come riferimento l'anno 2020, più del 55% della totalità dell'energia elettrica utilizzata nel distretto proviene dallo sfruttamento di risorse come gas, carbone petrolio...

Grafico 11: Fonti di approvvigionamento energetico in Italia nel 2020



Fonte: Terna

Se da un lato è vero che questa situazione non è destinata a perdurare ancora per troppi anni grazie allo sviluppo ed all'aumento delle fonti di energia rinnovabili, dall'altro, alla data attuale, un consistente aumento del costo dei suddetti beni, è in grado di spingere percettibilmente verso l'alto il valore dei prodotti del settore

approfondito. In particolare, la stangata che ha colpito nel corso di quest'anno il prezzo dei carburanti, in concomitanza con lo scoppio della guerra in Ucraina (per l'approfondimento degli impatti della quale si rimanda al paragrafo successivo), ed altri fattori in questo specifico caso di minor spessore, come gli strascichi della pandemia ed alcune difficoltà nel reperimento di particolari tipi di materie prime (in relazione a scarsi raccolti o ad eventi climatici avversi), hanno fatto schizzare in un lasso di tempo relativamente molto breve il valore della merce del compartimento. Da un'inchiesta condotta da Altroconsumo, che ha indagato sulla variazione dei prezzi in atto su dieci prodotti agroalimentari presi a campione, risulta che il compartimento stia venendo investito da una delle più elevate inflazioni degli ultimi anni: tra gli articoli presi ad esempio, si è evidenziato un rincaro sul costo dell'olio di semi di girasole pari al valore record di 43 punti percentuali, dell'olio extravergine di oliva dell'11%, caffè in polvere +4%, pasta +17%... mentre altri, come passata di pomodoro, latte e banane non hanno fatto registrare variazioni rilevanti. Da una rilevazione del Codacons emerge invece un tasso inflattivo medio del settore riferito a gennaio 2022 pari al 3,6% rispetto al 2021, tra i beni che sono stati maggiormente influenti a questo considerevole rialzo figurano: burro (+10,7%), farine (+6,8%), pesce (+5,1%), oli alimentari (+19,6%) ed alcuni prodotti appartenenti al compartimento ortofrutticolo come pere (+31%) o funghi, bulbi e radici (+15,2%).

Risulta, alla data attuale, ancora troppo prematuro effettuare qualche previsione sulla variazione della domanda in relazione ai fenomeni inflattivi correnti appena descritti, ciò che è possibile affermare con certezza è invece che l'aumento dei prezzi a cui stiamo assistendo non ha avuto eguali dal 1986 in poi e che sicuramente si rileverà una contrazione (più o meno pesante sarà da verificare) dei consumi. Volendo trovare un aspetto positivo a tale avvenimento, oltre all'evidente ripresa economica post covid, come evidenziato dal Corriere della Sera, si sottolinea un sensibile calo degli sprechi riguardante ben il 68% delle famiglie italiane. Nonostante quest'ultima rilevazione faccia riferimento ai consumi generali (dunque non solo a quelli relativi all'agroalimentare) tale dato si dimostra comunque significativo poiché riflette la maggior attenzione generale a pratiche che vanno nella direzione descritta.

#### 4.2 GLI EFFETTI DELLA GUERRA IN UCRAINA

Come accennato nel corso del paragrafo 4.1, fra le cause in grado di determinare un consistente aumento dei prezzi dei carburanti rientra lo scoppio della guerra in Ucraina. Il conflitto, avviato dalla Russia all'alba del 24 febbraio ed ancora in corso alla data odierna, ha generato una serie di incertezze e criticità che direttamente o indirettamente hanno contribuito ad un aumento dei prezzi nella quasi totalità degli stati, specialmente europei anche se non esclusivamente, e ad un aumento generale dei rischi di instabilità finanziaria mondiale, oltre che ad enormi sofferenze umane. Restando focalizzati sul lato economico, visto che di questo ci stiamo occupando, tornando a parlare del petrolio e della variazione del suo prezzo, l'Unione Europea importa il 97% del greggio che consuma, ma "solo" poco più del 25% è di provenienza russa, percentuale che si abbassa al 12,5% se riferita all'import italiano di tale sostanza. Tra i maggiori fornitori dell'Italia, infatti, si ritrovano anche alcuni paesi del Nord Africa (Algeria e Libia) e l'Azerbaijan, mentre meno cospicue, ed equivalenti ad una quota che si aggira attorno al 5% ciascuna, risultano essere le forniture provenienti da Qatar, Iraq, Arabia Saudita e quella relativa alla produzione interna.

Una soluzione plausibile di fronte all'aumento dei prezzi dei combustibili fossili russi sarebbe banalmente potuta consistere in una diminuzione della quantità acquistata da quel paese, compensandola con un aumento della domanda nei confronti degli altri fornitori. Ma, come spesso accade dall'avvento dei fenomeni di globalizzazione, l'aumento del costo di un dato fattore di produzione o materia prima in una specifica zona del mondo, fa conseguentemente accrescere il suo valore a livello mondiale, poiché, soprattutto per beni come quello in questione, la domanda è sostanzialmente costante. Si ha così, come risultato di questo susseguirsi di eventi, che anche gli altri produttori, non direttamente interessati dalla crisi generata dalla guerra, abbiano adeguato i propri prezzi di vendita rispetto a quelli russi, rendendo così praticamente insensata la sostituzione, anche parziale, di un fornitore con un altro. Esistono poi altre pratiche, forse ancor più utilizzate della semplice imposizione di un prezzo maggiore dai paesi non interessati dalla guerra, come ad esempio la diminuzione delle estrazioni di

greggio in concomitanza con eventi come quello attuale nel resto del mondo, operazione che fa automaticamente schizzare il prezzo dei barili.

La questione si presenta dunque molto complessa ed irrisolvibile a livello internazionale da un singolo stato; in ambiente interno, invece, i governi centrali hanno la facoltà di calmierare i prezzi cresciuti irragionevolmente tramite la rimozione o la riduzione delle accise (dove previste) per un periodo più o meno lungo di tempo, che se possibile dovrebbe avere la durata della crisi stessa, così da riuscire a garantire un prezzo più o meno costante.

Il petrolio non risulta però l'unico bene su cui la questione ucraina ha avuto un evidente riflesso: tutti i mercati collegati alle materie prime o prodotti esportati in quantità sostanziosa dai paesi coinvolti nel conflitto hanno subito serie ripercussioni. Secondo il Fondo Monetario Internazionale, saranno 143 gli stati che subiranno un rallentamento della propria crescita economica a causa della crisi ucraina, le previsioni parlano di una frenata globale del 3,6% del PIL tra l'anno in corso e quello a venire, con un calo di tale indicatore pari allo 0,8% nel 2022 e dello 0,2% nel 2023.

Tornando ad occuparci del settore discusso nell'elaborato, una ricerca di Allianz Trade stima un'inflazione sui generi alimentari in Italia del 23%, mentre in ambito europeo, l'incremento della spesa in generi alimentari sarà pari, mediamente, 243 euro annui per consumatore. In seguito al conflitto ucraino poi, secondo il CREA (Consiglio per la Ricerca in agricoltura e l'analisi dell'Economia Agraria) le aziende agricole italiane si troveranno, nel corso di quest'anno, ad affrontare un aumento medio dei costi pari a circa 15.700 euro, calcolato tenendo conto delle sei fonti di costo primarie per le imprese italiane del settore, ovvero fertilizzanti (il cui aumento si attesta alla spaventosa cifra del 300%), sementi, gasolio, noleggi passivi, mangimi, fitosanitari. Inoltre, ad aggravare ulteriormente le previsioni, il 30% di esse dovrà scontrarsi con un reddito negativo, a dispetto di un valore uguale al "solo" 7% precedente alla crisi in questione. La ricerca evidenzia inoltre come sia cresciuta fino a toccare la soglia del 10% la quantità di imprese che, in seguito alla crisi, risulta incapace di sostenere le spese dirette utili al completamento di un determinato ciclo produttivo, estromettendosi così automaticamente dal mercato (si precisa che in epoca antecedente all'avvento della depressione, tale entità si aggirava attorno all'1%). La crescita esponenziale del numero di aziende messe in difficoltà dalla crisi riflette i

concetti già espressi durante il capitolo 2 riguardanti le dimensioni medie davvero ridotte, fattore che rende per natura una grande numerosità di aziende molto esposte finanziariamente ai periodi di congiuntura negativa. È pur vero, inoltre, che i vari compartimenti del settore non sono stati coinvolti allo stesso modo dalla recessione. Tra i più colpiti si riscontrano quello dei seminativi, l'ortofloricoltura, e la cerealicoltura con un aumento dei costi che varia tra il 65 ed il 70%, segue il distretto delle carni bovine con un incremento pari al 57%, mentre la media sul territorio nazionale dei distretti agroalimentari si aggira su un +54%, con i reparti delle colture arboree e della zootecnica estensiva che si delineano come i meno coinvolti. A mio avviso, quantomeno al fine di arginare questo pesante fenomeno che le aziende agricole si stanno trovando ad affrontare, è necessaria un'importante riforma della nuova PAC (che sarà valida dal 1° febbraio 2023) o il rinvio della sua entrata in vigore. Una modifica di legge implementante una riduzione o limitazione della produzione (oltre a quella ottusamente già in atto) e che continui a sostenere economicamente coloro che lasceranno terreni improduttivi, risulta assolutamente incongruente con i fatti storici globali a cui stiamo assistendo.

Desidero infine, in questa sezione, effettuare un breve approfondimento riguardante una tematica molto in voga alla data attuale, ovvero il particolare aumento del prezzo del grano conseguente al conflitto ucraino. La questione risulta abbastanza complessa e non immediata nell'analisi; dopo una lunga ricerca ed un'approfondita raccolta di dati mi sento di poter affermare con buon grado di certezza che l'incremento del valore del grano è da imputare sia a motivazioni legate ad un'oggettiva crescita dei costi (e di produzione e di trasporto) che ad altre causate da fenomeni speculativi. In quale percentuale il costo aggiuntivo pagato dal consumatore finale sia da attribuire ai due fattori ora citati si dimostra però molto complesso. Prima di entrare nel dettaglio dei fatti e delle loro conseguenze, si sottolinea come tale crisi sia tuttora pienamente in corso e dunque la sua evoluzione vari anche di giorno in giorno a seconda degli eventi bellici e delle loro conseguenze.

Innanzitutto, prima ancora di capire quale sia la quota di grano consumato sul territorio nazionale proveniente da Russia e Ucraina, e la relativa dipendenza della nostra nazione dalla fornitura di questi stati, è fondamentale sapere come il prezzo di questo bene viene determinato. Il valore di tale articolo che è trasmesso all'interno dei paesi,

viene stabilito da alcuni contratti internazionali; questi accordi non vengono stipulati secondo la classica legge della domanda e dell'offerta ma attraverso un meccanismo di tipo borsistico (pertanto completamente diverso) che ha la finalità, dunque, di costituire un prodotto finanziario. Ciò che implica questo tipo di procedimento è quindi un investimento per garantirsi la proprietà di un contratto (e di conseguenza del grano) che, in realtà, alla sua stipula non prevede la consegna della materia prima agricola. Una volta effettuato l'investimento, e dunque acquisita la proprietà del contratto, questo può essere venduto ad un altro speculatore, e così via, senza però mai muovere fisicamente il grano dai silos originari. I particolari contratti aventi queste caratteristiche sono chiamati "futures", essi sono costituiti inizialmente da due contraenti: un primo soggetto (detto in "posizione short") che si impegna a consegnare un certo tipo di merce ad una data stabilita, ed una seconda entità (detta in "posizione long"), che alla medesima data concordata si incarica del pagamento finale e riceve la mercanzia. Alla contrattazione originale vengono già stabiliti, oltre alla data, aspetti come quantità, prezzo, metodo di consegna e qualità della merce. I proventi o le perdite sono poi determinati quotidianamente dalle fluttuazioni del valore dei contratti.

Per descrivere meglio il funzionamento di questo particolare mercato, di seguito si fornisce un esempio. Supponiamo dunque per ipotesi che un agricoltore ed un panettiere stipulino un contratto di vendita che al mese di luglio impegna il primo alla consegna di una quantità  $X$  di grano ad un prezzo  $Y$ . L'accordo relativo alle quantità dipende da una molteplicità di fattori, imputabili a determinate caratteristiche afferenti in parte sia all'acquirente che al venditore, il prezzo invece viene determinato in base a quello che, alla data della stipula del contratto, si stima sarà il valore della merce al momento della consegna effettiva (dunque nel nostro esempio, in luglio). Ipotizzando dunque che il valore del contratto aumenti, ad esempio a  $X+1$ , l'agricoltore (o il soggetto che in seguito ha acquisito la proprietà del contratto e che in quel preciso giorno ne risulta proprietario) perde un ammontare di denaro pari all'aumento del prezzo unitario moltiplicato per le quantità esplicitate nell'accordo, poiché l'importo al quale sarà costretto a cedere il grano rimane invariato, a fronte di una crescita nel valore della merce; viceversa il panettiere beneficia del medesimo valore inverso perché pagando il prezzo inizialmente previsto dal contratto riscuote una merce il cui valore reale è aumentato. Il ragionamento sulla parte favorita da un aumento del



valore del bene è quindi inverso rispetto a quello più comune riguardante un normale contratto di scambio, secondo cui, l'aumento di un determinato oggetto si traduce in un vantaggio per il venditore. La differenza principale tra un contratto di tipo "futures" ed un normale investimento in borsa sta dunque proprio nella quotidianità dei movimenti di denaro: ogni giorno, infatti, con l'aggiustarsi del mercato, vengono addebitate o accreditate sui conti di agricoltore e fornaio le variazioni che riflettono tali mutamenti, nel caso descritto, l'agricoltore si vedrà detratta una somma corrispondente alla variazione del prezzo moltiplicata per le quantità, al contrario, il fornaio godrà di un accredito della medesima somma. In borsa invece, non si realizzano guadagni e perdite di capitale fino al momento in cui il soggetto che investe decide di cedere il titolo. Risulta dunque chiaro come il mercato legato a questo particolare tipo di investimento sia molto più rischioso rispetto a quelli standard, e per altre motivazioni (riguardanti soprattutto la presenza di un parallelo mercato cash che permette talvolta di compensare le perdite ottenute in quello borsistico equilibrando così in parte i maggiori rischi nei quali si incorrerebbe normalmente) qui non approfondite, si riveli anche più complesso.

Nonostante sia stato descritto il meccanismo che regola il mercato dei "futures", non è ancora stato chiarito come sia determinato il prezzo al momento della contrattazione, elemento imprescindibile alla stipula ed in grado di influenzare tutti gli scambi di tale merce (anche trasformata) a valle. Questo valore, stabilito storicamente, subisce le continue influenze delle notizie e delle informazioni provenienti da tutto il mondo (danni ai raccolti, guerre, siccità, deforestazione, default del debito pubblico di particolari stati, flussi migratori...), oltre che dell'inflazione; tutti questi elementi possono dunque avere un impatto più o meno importante sulla sua definizione. Dal punto di vista dei compratori finali poi, il mercato dei futures è spesso usato per ridurre i propri rischi: il fatto che il prezzo che questi pagheranno sia stabilito molto anticipatamente (spesso addirittura quando il bene reale non esiste ancora) garantisce gli acquirenti dai possibili aumenti che i produttori potrebbero imporre in itinere a seconda del verificarsi o meno di una moltitudine di fenomeni differenti. Il sistema descritto scarica infatti la maggioranza dei rischi sugli investitori "intermedi", ovvero coloro che acquisiscono questo tipo di contratti esclusivamente a scopo speculativo.

Grafico 12: Andamento del valore dei futures di grano con lo scoppio del conflitto in Ucraina



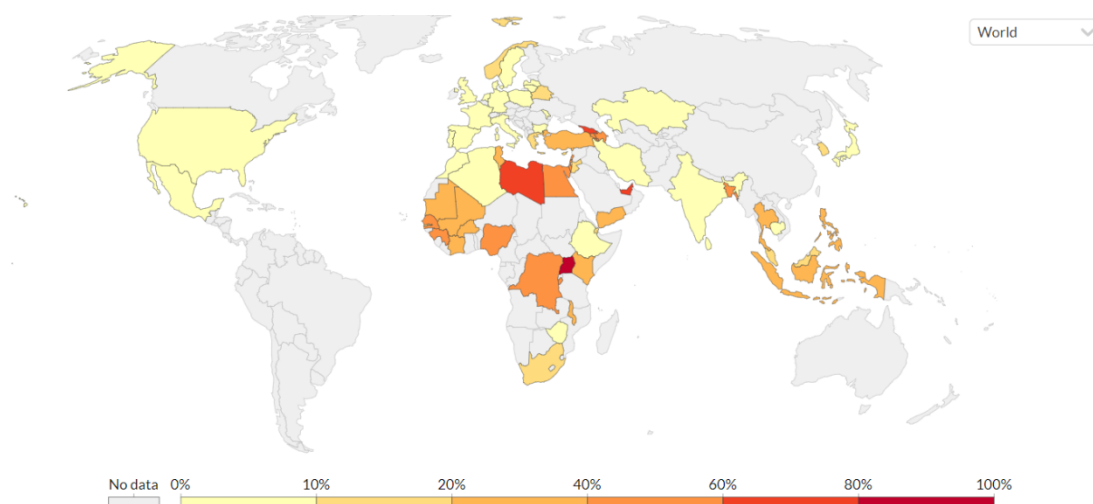
Fonte: Investing.com

Dopo aver compreso i meccanismi che determinano il livello mondiale dei prezzi di tale materia prima, e tornando all'analisi del caso italiano, studiandone i dati si scopre come il 64% del grano consumato sul territorio nazionale sia di importazione; di questo, maggiormente impiegato per la preparazione di prodotti freschi (come il pane) e dolci, secondo Coldiretti, il solo 2,7% risulta di provenienza ucraina mentre se si aggiunge anche la porzione russa si raggiunge un comunque misero 3%. È dunque chiaro come gli aumenti dei costi relativi ai prodotti che hanno come input tale cereale non possano essere giustificati esclusivamente dal conflitto menzionato poiché la portata dell'import proveniente da quella zona non rappresenta sicuramente una quota così importante. Il problema è infatti relativo al meccanismo sopra descritto: come si evince anche dal Grafico 12, le difficoltà oggettive e l'incertezza originate dalla guerra hanno fatto registrare un aumento riguardevole dei futures di grano in tutto il

mondo per il coinvolgimento di quelli che risultano saldamente come due dei top-10 produttori mondiali di frumento (rispettivamente al terzo posto la Russia ed al settimo l'Ucraina). A questo aspetto, in cui comunque rientrano evidenti speculazioni da parte dei produttori esterni alla contesa armata, si aggiunge un ulteriore elemento fondamentale, ovvero l'impatto emotivo scaturito dalla crisi; questo elemento, per la verità abbastanza comune nella filosofia economica, descrive il comportamento dei consumatori che, a fronte di un evento avverso, percepiscono come legittimo un aumento del costo di quei beni su cui si identifica un influsso negativo delle circostanze, in misura del tutto sproporzionata ed insensata rispetto al reale mutamento delle condizioni concernenti il loro mercato.

Si precisa che questo ragionamento è valido in generale per l'Italia e per le nazioni caratterizzate da una paragonabile quota di importazioni mentre la questione rappresenta un grave problema sia per gli stati caratterizzati da importanti accordi commerciali con le nazioni coinvolte nel conflitto, come molti paesi del Nord Africa, sia per le aziende di tutto il mondo (indipendentemente dunque dalla regione in cui si trovano) che hanno sottoscritto importanti patti commerciali con fornitori russi o ucraini. In generale, dunque, facendo riferimento all'Immagine 2, i paesi che si trovano nelle situazioni più scomode e complesse da affrontare sono quelli colorati in arancio/rosso poiché la quantità di grano importato dalle nazioni coinvolte nel conflitto costituisce una percentuale molto rilevante del consumo totale di tale alimento in quegli stati.

Immagine 2: Quota di grano importata da Ucraina e Russia dagli stati nel mondo (2019)  
in relazione al consumo nazionale



Fonte: Our World in Data su dati FAO

Possiamo, per concludere, affermare che dunque la somma delle diverse componenti esaminate ha fatto dunque sì che, in Italia, il prezzo del grano sia aumentato in misura davvero sproporzionata rispetto al mutamento generale delle condizioni in cui si trova tutt'ora il mercato di tale derrata agricola.

## CONCLUSIONI

L'obiettivo primario di questo scritto ha riguardato l'analisi e la descrizione delle motivazioni che portano il settore agroalimentare ad essere definito anticiclico, è infatti stata trattata la sua strutturale forte indipendenza dalle condizioni economiche generali e la stabilità che lo caratterizza nei periodi depressivi. Questo lavoro è stato svolto grazie all'ausilio di ricerche riguardanti il comportamento del distretto di fronte alle differenti crisi storiche che il mercato si è trovato ad affrontare. Da queste si evince che le contrazioni in grado di avere un impatto rilevante sul reparto hanno più carattere regionale che globale (come evidenziato con la presentazione del caso argentino) perché, di norma, i crolli economici più violenti e drammatici rimangono confinati all'interno del territorio originale, interessando il resto del mondo in misura spesso relativa al peso nell'economia globale del paese colpito dalla congiuntura negativa.

Finalità secondaria, seppur di assoluto rilievo, si riscontra nella comprensione delle caratteristiche del panorama agroalimentare italiano, utili a fornirci gli indizi per renderci conto di quali siano le politiche auspicabili in materia per gli anni a venire (con particolare riferimento alla riforma della nuova PAC in vigore per il quinquennio 2023-27).

La ricerca non si è rivelata semplice a causa delle difficoltà nel reperimento di dati adeguati ed in grado di riflettere a pieno le condizioni reali, nonché della non completezza di essi, con particolare riferimento all'approfondimento espresso sugli impatti del coronavirus. Una delle sfide più grandi è stata appunto rappresentata da

quest'ultimo argomento che, unito alle tematiche trattate nel corso del quarto capitolo, rientra tra le criticità ancora irrisolte alla data attuale e dunque in costante evoluzione. Proprio per la contemporaneità della materia, i dati correlati ad essa spesso risultano non ancora disponibili, parziali o incompleti, dunque inadatti alla realizzazione di una ricerca completa e significativa. Esistono tuttavia molti indicatori o fenomeni che possono permetterci di individuare verso quali prospettive ci stiamo muovendo. Proprio per l'andamento ciclico dell'economia, infatti, dovremmo essere sempre più capaci di contrastare gli avvenimenti avversi, poiché essi, a prescindere dai fattori scatenanti, ricorrono costantemente nel tempo; come è consuetudine dire appunto "historia magistra vitae" o dovrebbe esserlo. La logica con cui è stato trattato il capitolo conclusivo è dunque proprio questa: tentare di comprendere quali avvenimenti caratterizzeranno il prossimo futuro sulla base degli avvenimenti in corso, attraverso l'analisi di ciò che li ha determinati e di cos'è avvenuto storicamente durante periodi comparabili.

Per quello che invece riguarda la parte concernente al settore agroalimentare italiano, si precisa, per concludere, che esiste una tematica davvero interessante riguardante le differenze che intercorrono tra le varie regioni italiane, non solo in termini di numeri ma anche (se non soprattutto di potenzialità). Effettuare un approfondimento a riguardo, tuttavia, sarebbe a mio avviso apparso molto dispersivo e dilungante in questo elaborato, oltre che davvero non correlato rispetto all'anti-ciclicità del settore. Per queste motivazioni ho deciso di escludere questi discorsi dalla mia tesi, nonostante ritenga che essi possano fornire molti punti di riflessione su ciò di cui ogni territorio del nostro fantastico paese avrebbe bisogno per migliorare le sue condizioni.

## **BIBLIOGRAFIA**

Nomisma, *L'industria alimentare italiana oltre il Covid-19, competitività, impatti socio-economici, prospettive*, Milano, Egea, 2020

Castellani Massimiliano *La teoria del ciclo economico: modelli dinamici e stocastici di equilibrio economico generale*, Roma, Maggioli Editore, 2006

Fanfani Roberto, *Il sistema agroalimentare in Italia. I grandi cambiamenti e le tendenze recenti*, Roma, Edagricole, 2009

## SITOGRAFIA

Treccani [CICLO ECONOMICO in "Enciclopedia Italiana" \(treccani.it\)](#)

BBVA [Il ciclo economico e le sue fasi | BBVA Italia](#)

Wikipedia [Ciclo economico - Wikipedia](#)

Toscana economy [TOSCANA ECONOMY - La teoria dei cicli economici di Joseph Schumpeter](#)

Filodiritto.com [Kondrantiev: le onde lunghe della storia | Filodiritto](#)

Il Sole 24 Ore [Il sistema agroalimentare resiste al Covid: luci e ombre di questa pandemia - Il Sole 24 ORE](#)

Il Sole 24 Ore [Pil 2020, Italia peggio della Germania ma meglio di Regno Unito e Spagna - Il Sole 24 ORE](#)

Osservatorio agroalimentare [Osservatorio Agr](#)

Ministero delle Politiche agricole Alimentari e Forestali [Mipaaf - Elenco dei Prodotti DOP, IGP e STG \(politicheagricole.it\)](#)

OCM vino [Italia prima in classifica per produzione e export di prodotti DOP e IGP \(ocmvino.it\)](#)

Ismea [Ismea - Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare - ISMEA](#)

Ismea [Report consumi primo semestre 2017.pdf](#)

Beverfod.com [Nomisma: Rapporto sull'industria alimentare italiana oltre il Covid-19 \(beverfood.com\)](#)



Nomisma [Società di consulenza Strategica e Aziendale - Nomisma](#)

Nomisma [Rapporto L'industria alimentare italiana oltre il Covid-19 - Nomisma](#)

You wine magazine [you wine magazine: Crisi di mercato, la natura anticiclica del settore agroalimentare italiano: cresce redditività con sovraperformance del comparto vinicolo](#)

Italia a tavola.net [Commercialisti: Horeca in crisi Perdite da 16,7 miliardi a fine anno - Italia a Tavola](#)

Mixerplanet.com [Italian sounding, acerrimo nemico del nostro agroalimentare - Mixer Planet](#)

Horecanews.it [Italian Sounding, il maggiore nemico dell'agroalimentare Made in Italy \(horecanews.it\)](#)

Forbes [Made in Italy: quali armi è possibile usare a difesa dei prodotti italiani \(forbes.it\)](#)

Food community [Nomisma: l'agroalimentare è stato rafforzato dalla crisi - Foodcommunity](#)

Trading economics [Italia - L'inflazione alimentare | 1997-2022 Dati | 2023-2024 Previsione \(tradingeconomics.com\)](#)

Sky Tg 24 [Istat, crollano le vendite nel 2020 a causa del Covid \(sky.it\)](#)

Sky Tg 24 [Guerra Ucraina, l'impatto su agricoltura in Italia: "Aumento medio costi di 15mila euro" | Sky TG24](#)

Finanzadigitale.com [Previsioni prezzo petrolio 2022-2024: storico, grafico, ultima ora \(finanzadigitale.com\)](#)

Terraoggi.it [Grano, come funziona la speculazione in Italia | terraoggi.it](#)

Investing.com [Quotazione Grano | Andamento futures Grano - Investing.com](#)

Starting finance [La crisi argentina | Starting Finance](#)

Ihodl.com [I fondamentali del mercato dei futures | Futures | Accademia | ihodl.com](#)

Our World in Data [Food Supply - Our World in Data](#)

Our World in Data [How could the war in Ukraine impact global food supplies? - Our World in Data](#)

Eurostat [Eurostat - Data Explorer \(europa.eu\)](#)