

VI Forum Giovani Imprenditori Federalimentare
Coltivare l'impresa. Nuovi scenari di competizione globale
Fasano, Masseria San Domenico 20/21 marzo 2009

Tesi dei Giovani Imprenditori Federalimentare
Francesco Senesi – Presidente Giovani Imprenditori Federalimentare

1) Introduzione generale

- La crisi bancaria, innescata dal mercato americano dei mutui subprime nel 2007, si è estesa a tutto il sistema finanziario e si è propagata all'economia reale intaccando lo sviluppo economico globale. Il veicolo è stato il crollo di fiducia di imprese e famiglie che ha causato un vuoto di domanda. Ha investito simultaneamente quasi tutti i settori industriali, imprese di ogni dimensione, regioni e paesi. Si è innestata sullo shock delle *commodity* (ora rientrato), sullo scoppio della bolla immobiliare e sulla necessità in USA di maggior risparmio, è stata aggravata dall'irrigidimento dei credit standard e dal panico seguito al fallimento di Lehman Brothers (15 settembre 2008).
- Le recenti statistiche confermano il *netto peggioramento del ciclo economico* a fine 2008. Nel quarto trimestre le principali economie mondiali hanno registrato una contrazione del PIL particolarmente acuta in: Giappone -3.3%, Regno Unito -1,5%, Stati Uniti -1%, Germania -2,1% e Italia -1,8% (variazioni sul trimestre precedente). I Paesi emergenti, meno colpiti in una prima fase, sono ora penalizzati dalla contrazione della domanda nelle economie sviluppate e dalla fuga dei capitali; nel 2009 rallenteranno la loro crescita al 3,3% (è stata di +6,3% nel 2008, secondo il FMI) mentre la crescita mondiale si fermerà allo 0,5% (dal +3,4% del 2008, stime FMI, che però ha annunciato ulteriori ritocchi all'ingiù).
- *Le prospettive per i prossimi mesi sono fortemente negative*: il superindice Ocse segnala recessione marcata in tutti i Paesi industriali (particolarmente forte in USA, con due milioni di posti di lavoro persi in quattro mesi, e Germania; più attenuata in Francia e Italia) e nei BRIC (soprattutto in Cina e Russia). La fiducia è ai minimi storici in Eurolandia e tra le imprese manifatturiere italiane.
- Impressiona l'intensità, la velocità e la diffusione della crisi. La sincronia dei cicli economici nei diversi paesi induce timori per un rapido avvvitamento verso il basso derivante dalla frenata degli scambi internazionali nel secondo semestre

2008 e previsti in calo del 2,1% nel 2009 (dal +4% del 2008, stime Banca Mondiale).

- Crescono i *timori di una rinascita del nazionalismo economico*: i Governi sono sempre più tentati dall'alzare barriere protezionistiche a favore di beni e capitali interni e al fine di proteggere il lavoro. Percorrere questa strada determinerebbe conseguenze molto gravi, per il probabile aggravamento della recessione attuale, e soprattutto per le economie *export-oriented* come quella italiana: il commercio, infatti, favorisce la specializzazione, che porta prosperità; i mercati globali di capitale consentono un'allocazione più efficiente del denaro; la cooperazione economica favorisce la fiducia e la sicurezza, evitando ritorsioni.
- Nonostante i suoi ovvi benefici, l'economia globalizzata è, dunque, a rischio. Nell'ultimo anno si sono intensificate le misure restrittive degli scambi e degli investimenti internazionali, sebbene il *Doha Round*, per la creazione di un commercio più libero, sia iniziato da oltre sette anni e, oggi più che mai, sia ben lontano dalla sua conclusione nonostante gli impegni formali annunciati al G20.
- Negli Stati Uniti, secondo mercato (dopo l'Europa) per i prodotti alimentari italiani (11% nel 2008), il Congresso ha rilanciato la clausola del *Buy American* nell'ambito del pacchetto anticrisi. I paesi del Mercosur, che ricoprono più dell'1,3% delle esportazioni alimentari italiane nel mondo, hanno raggiunto un accordo, non ancora ratificato, per aumentare i dazi doganali del 5% (in media) su alcuni prodotti tra cui: vino, pesche, latte e formaggi. L'Ecuador ha alzato in misura variabile dal 5 al 20% le tariffe doganali su 940 prodotti tra cui burro e cracker. Altre nazioni sussidiano le esportazioni.
- Sotto questo aspetto ci potranno essere ricadute negative sulle esportazioni di prodotti alimentari italiani, anche se si deve tener conto che sono nella maggior parte dei casi a domanda rigida. Inoltre, il comparto alimentare italiano ha un'apertura all'estero inferiore sia alla media dell'industria nazionale sia a quella europea del settore.
- Una parte importante dei prodotti esportati è concentrata nelle denominazioni di origine controllata. I riconoscimenti Dop e Igp sono stati la risposta dell'Unione europea per tutelare i prodotti territorialmente determinati man mano che ci si è allontanati dalla strada del protezionismo basato su aiuti alla produzione e sussidi all'esportazione. L'Unione europea ha così strategicamente sostenuto il settore agricolo e agroalimentare favorendo la qualificazione della produzione alimentare nel mercato globalizzato.
- La nuova ondata di protezionismo ha spinto la Commissione europea, in dicembre, a tornare sui suoi passi comunicando l'intenzione di rallentare il

processo di diminuzione graduale dei sussidi all'esportazione per burro, formaggio e latte.

- In questo *scenario nuovo e altamente incerto*, in cui si alternano spinte protezionistiche sia contro che a favore dei prodotti italiani, gli effetti sul settore saranno molto più aleatori, poiché diviene meno prevedibile la realtà economica in cui gli attori si muovono.

2) La produzione

- In un periodo di crisi pesante come quello cui si è accennato, lavorare in un settore anticiclico è quasi un privilegio. L'industria alimentare in questi periodi riesce a "tenere" meglio, grazie alle sue virtù anticicliche. Il "privilegio" dell'alimentare si traduce tuttavia in un trend di produzione "meno negativo" di quello medio dell'industria del Paese, che dovrebbe confermarsi e rafforzarsi anche in presenza dell'ulteriore indebolimento della congiuntura atteso nel corso del 2009.
- La *produzione dell'industria alimentare* è scesa intanto nell'ultimo biennio. Essa nel 2007 (a parità di giornate lavorative, ad evitare distorsioni) è calata del -0,8%. E nel 2008 è scesa di un altro -1,5%. Anche nel 2009, soprattutto per l'indebolimento dei flussi di esportazione, è atteso un nuovo calo che potrebbe attestarsi attorno al -2-3%.
- Il calo di produzione dell'industria alimentare è inferiore, comunque, a quelli che stanno presentando altri settori manifatturieri. La produzione totale dell'industria del Paese è scesa del -4,3% nel 2008 e dovrebbe aumentare nel 2009 il suo profilo di declino. In ogni caso, il calo della produzione alimentare è molto significativo del malessere di fondo del Paese, alla luce della rigidità tipica dei consumi alimentari e delle doti anticicliche del settore.
- In passato, le flessioni della produzione alimentare sono state del tutto episodiche (affioravano all'incirca ogni decennio) e si fermavano, al massimo, a qualche decimale di punto. Sull'arco 2000-2008 la produzione alimentare del Paese mantiene ancora, comunque, una crescita complessiva di 7,7 punti (quasi un punto l'anno), mentre la produzione industriale nel suo complesso scende di 5,8 punti. Ne esce una "forbice" di 13,5 punti fra i due trend che la dice lunga sulla valenza strategica del settore.

- Per quanto riguarda le prospettive di produzione 2009 sono indicativi i dati specifici di dicembre e gennaio 2009. Lo sono molto più di quelli dell'intero anno, che "fanno media" e godono della "dote" del primo semestre, quando la produzione alimentare viaggiava ancora in moderata espansione, attorno al +1,0%. In sostanza, l'ultimo mese 2008 indica la "velocità di uscita" verso l'anno successivo. Ebbene, il settore alimentare a dicembre ha ridotto il proprio livello di produzione sullo stesso mese 2007 del -1,3% in termini grezzi e del -4,3% a parità di giornate lavorative (la differenza si deve al fatto che il mese di dicembre 2008 ha avuto venti giorni lavorativi, uno in più rispetto al dicembre 2007). In parallelo, il totale industria nazionale è scivolato del -12,2% in termini grezzi e del -14,3% a parità di giornate, rispetto al dicembre 2007. Si aggiunge che, secondo le prime stime del gennaio 2009, la produzione industriale nel suo complesso mostra un ulteriore calo di 0,5 punti percentuali sul dicembre 2008 e un taglio attorno al -15% sul gennaio 2008.
- La congiuntura industriale complessiva si va rapidamente appesantendo, perciò. Ma la rigidità dei consumi alimentari e la connessa anelasticità del settore confermano la capacità di ammortizzare, almeno in parte, la crisi del Paese e i tagli vistosi di produzione che stanno investendo altre aree produttive, a cominciare dai beni di investimento e dai beni di consumo durevole.

3) Prezzi e mercato interno

- I *consumi interni* presentano fenomeni di erosione da un biennio. Le vendite alimentari a prezzi correnti 2008 si sono fermate sul +1,0%. E' una variazione a prezzi correnti, che incorpora la dinamica dei prezzi e delle quantità.
- I prezzi alimentari 2008 al consumo (lavorato + fresco) hanno oscillato in media attorno al +5,0%, anche se in chiusura d'anno sono scesi sotto il 3%. E' chiaro quindi che il citato incremento del fatturato delle vendite alimentari (+1,0%) non ha coperto l'inflazione, per cui i volumi 2008 hanno ceduto, consolidando e accentuando l'erosione delle vendite che si era innescata nel 2007.
- In questo contesto, la grande distribuzione ha mantenuto in media tre punti di scarto sul trend delle vendite dei piccoli esercizi. Hanno accelerato ancora "hard discount", "primi prezzi" e "promozioni", a testimonianza delle tendenze "low cost" nella spesa degli italiani.

- Il “low cost” alimentare d’altra parte viene da lontano. Nel periodo 2000-2008 le vendite attraverso il canale “hard discount” sono cresciute del +34,6%: quasi il triplo rispetto al +12,7% del “totale grande distribuzione”. E’ chiaro che il fenomeno ha depresso la possibilità per le aziende di recuperare margini utilizzando la leva qualità.

4) L’export

- L’*export* alimentare, con l’allargarsi della crisi economica internazionale, è destinato a indebolirsi. Il fenomeno appesantirà inevitabilmente il trend della produzione. Nel 2008 esso dovrebbe registrare a consuntivo un +10% circa in valuta e rivelarsi appena positivo in quantità. Sono trend decisamente inferiori a quelli della prima parte dell’anno. I tendenziali di metà anno avevano oscillato infatti attorno al +16% in valuta e al +4% in quantità.
- La variazione in valuta dell’export 2008 è amplificata inoltre dal fatto che alcuni comparti legati ai derivati dei cereali, hanno venduto all’estero con incrementi in valuta drogati dal fattore prezzo delle materie prime. Al netto di questi comparti, la crescita 2008 dell’export scende su tassi del +7%, che significano conferma, e non più accelerazione, dei tassi espansivi registrati nel biennio 2006-2007.
- L’export 2009 potrebbe scendere con tassi oscillanti attorno al 5-6% in valuta e al 2-3% in quantità. La riduzione della capacità di assorbimento dei mercati, e in particolare di sbocchi fondamentali come Usa, Germania e Regno Unito, si farà sentire.
- Nell’ultimo decennio, la crescita dell’export alimentare è stata costante, con tassi espansivi in valuta oscillanti tra il +6% e il +8%. Solo nel biennio 2003-2004 l’export alimentare è stato “debole”, con variazioni, rispettivamente, del -0,6% e del +3,5%. Sull’arco 2000-2008, le esportazioni del settore sono aumentate così del +59%, contro il +39% dell’export totale nazionale. E’ un’altra “forbice” significativa, pari a 20 punti, che sottolinea le capacità performanti del settore e la qualità vincente della produzione alimentare nazionale.
- La crescita delle esportazioni dell’industria alimentare negli ultimi anni è stata una “rincorsa” verso una proiezione internazionale più vicina a quella dell’industria alimentare europea. Malgrado la grande immagine di cui il “food

and drink” italiano nel mondo, la frammentazione del sistema produttivo nazionale non ha facilitato gli sforzi di penetrazione nei mercati. L’incidenza 2008 del fatturato export sul fatturato totale del settore, pur in presenza del massimo storico dell’export con quasi 20 miliardi di euro, ha superato di poco il 16%, rimanendo ancora due punti sotto la media europea.

- Va aggiunto che, paradossalmente, la relativa “debolezza” dell’export di settore, nel 2009, potrebbe rivelarsi utile. Il settore alimentare aggregato infatti è meno orientato all’export della media dell’industria nazionale. E ciò attutirà gli effetti depressivi sulla produzione alimentare che avranno i mercati esteri, i quali sicuramente manifesteranno cali di domanda ben maggiori del mercato interno. D’altra parte, questo significa che, all’interno dell’aggregato, i comparti più esportatori (ad esempio, riso, conserve vegetali, vino, pasta, olio, alcuni segmenti del lattiero-caseario) rischiano, in linea di massima, i ridimensionamenti di produzione maggiori. Ma, al di là dei comparti, in qualche misura rischiano i DOC, i DOCG, i DOP, gli IGP e, in linea generale, al di là delle denominazioni protette, in modo orizzontale e in maniera aggiuntiva, i prodotti a maggiore valore aggiunto e di prezzo più alto.

5) Gli auspici

- Il settore ha bisogno perciò di forte *sostegno promozionale all’export*, per recuperare gap strutturali che vengono di lontano. Va aggiunto che sono proprio le aziende più orientate all’esportazione che rischiano di andare incontro alle flessioni di produzione più marcate nel 2009, in quanto i mercati esteri presenteranno contrazioni accentuate rispetto alle ulteriori, marginali erosioni che riserverà il mercato interno.
- Sul mercato nazionale occorrerà inoltre *razionalizzare e rendere trasparenti i rapporti con la distribuzione* per tutelare maggiormente i nostri consumatori. Una fase di difficoltà economica generalizzata e quasi emergenziale come quella presente deve essere utilizzata per rendere più corretti i rapporti di filiera, trasferendo sul consumatore i vantaggi di prezzo e qualità ottenuti dalla distribuzione moderna.
- In chiusura 2008 è stata tentata l’elaborazione di un protocollo d’intesa tra Federalimentare, Centromarca, Federdistribuzione, Coop e Conad, finalizzato all’obiettivo di conciliare le controversie tra i fornitori industriali e i clienti della distribuzione. Le difficoltà hanno riguardato in particolare il suo ambito applicativo, per cui il protocollo non è ancora decollato. Alla luce di questa

impasse, che speriamo si risolva in questi giorni, Federalimentare auspica che l'Amministrazione si faccia carico del varo di regole chiare tra fornitori e GDO, anche alla luce di una legge delega.

- Va ricordato infine che, specialmente in un momento critico come quello presente, la trasformazione alimentare del Paese non può farsi carico di oneri aggiuntivi pesanti, come quelli legati alla *indicazione dell'origine geografica* delle materie prime utilizzate. Per un settore fisiologicamente e largamente legato alle importazioni, e che è già sottoposto a garanzie igienico-sanitarie esemplari, queste misure di matrice solo nazionale risultano discriminanti e penalizzanti nella gestione delle aziende, onerose e senza concreti vantaggi per il consumatore.
- Il Made in Italy alimentare inoltre è diventato così richiesto sui mercati, non per le materie prime, ma per le ricette, la cultura, il lavoro degli imprenditori nazionali che hanno fatto dello stile di vita italiano un "plus" nel mondo. Sarebbe come chiedere alla moda la provenienza della seta e del cotone, o al metalmeccanico l'origine dei metalli o dell'alluminio.
- Ricordiamoci che la disponibilità a pagare l'italianità delle materie prime, sempre se in quantità e qualità sufficienti, non supera il 3,5% del valore finale del bene, a differenza dei costi di segregazione, certificazione e informazione dell'origine che possono superare in alcuni casi il 15-20% del valore.
- I Giovani Imprenditori si domandano perché continuare a chiedere un ambiente economico favorevole alla crescita dell'impresa alimentare e dell'imprenditoria. Se leggiamo i punti di attualità che vi ho appena citato: dai rapporti con la GDO all'indicazione dell'origine delle materie prime in etichetta, scopriremo che non stiamo parlando di soldi ma di regole o più esattamente di una migliore regolazione del rapporto pubblico privato, Legislatore/Impresa, investimenti. L'impresa alimentare, così come tutte le imprese, per crescere e svilupparsi ha bisogno di un ambiente di regole favorevoli e di chiarezza e trasparenza dei rapporti competitivi. Il dibattito in Italia non solo non aiuta le imprese a crescere ma addirittura tende ad imporre vincoli ulteriori e costi aggiuntivi. Basterebbe andare all'estero, e tutti noi ci andiamo, per vedere come l'ancoraggio europeo prevale sulle fantasie protezionistiche degli stakeholder nostrani.
- Ritorniamo alle esigenze di coordinamento. Oltre alle regole più semplici, più chiare per tutti, in Italia andrebbe favorito chi realizza efficienza e coordinamento.

Abbiamo una costituzione bella e complessa, un federalismo ancora non attuato coerentemente, e tante tante sovrapposizioni fra enti, regioni, autonomie locali e istituzioni varie.

Questo vale per la promozione all'export, dai comuni alle camere di commercio, passando per province, regioni e stato.

Questo vale per la sicurezza alimentare: dalle singole ASL, Ispettorati ecc. fino all'EFSA di Parma e alla Commissione Europea.

Questo vale per le tematiche ambientali: dalle autorizzazioni comunali fino alla IPPC europea.

Questo vale per la disciplina commerciale, dal piccolo dettaglio locale fino alle grandi catene europee e mondiali.

Probabilmente andrebbe istituito un premio a quell'ente che riesce a coordinare gli altri! E come ben potete immaginare noi Giovani Imprenditori coltiviamo sempre l'auspicio che il livello di coordinamento sia il più alto possibile quindi a livello statale o europeo.

Nel caso della finanza, come abbiamo visto, le regole vanno stabilite a livello globale (Fondo Monetario e Vigilanza).

- Cosa può fare il territorio allora?

Il territorio può innestarsi, come sta facendo brillantemente in alcune regioni anche del sud, compresa la Puglia, nella dimensione globale, dando identità ai nostri prodotti, vestendo il made in Italy, sfruttando il patrimonio delle nostre diversità.

Infatti un ragionamento a parte merita, come abbiamo visto dalle ricerche presentate oggi, l'immagine del nostro made in Italy.

Non illudiamoci, è una carta da giocare e ce la stiamo giocando, con tutte le esperienze che ci hanno visto protagonisti come Italia Insieme, ma non tutto il mondo vive la competizione solo sulla qualità. Esistono la logistica, la finanza, i prezzi relativi, la rotazione dello scaffale e su tutte queste variabili il nostro made in Italy vive delle debolezze.

Per fare massa critica e innovare ci vuole uno sforzo per migliorare la formazione, insistere sulla ricerca e sulla dimensione di impresa, tutte cose ancora insufficienti in Italia.

- I Giovani Imprenditori sono interessati anche al ruolo della rappresentanza.

I cittadini e gli operatori economici possono anche semplificare il rapporto con le istituzioni attraverso i media, gli annunci, il cosiddetto decisionismo.

Ma alcune materie e anche la società stessa mantengono una loro complessità,

Si pensi solo alle diverse interprofessioni o alle diverse filiere produttive, e questa complessità è irriducibile a un rapporto diretto.

Bisogna catalizzare il consenso, far maturare le decisioni sia dei cittadini –pensate al caso Englaro ad esempio – che degli operatori economici – pensate alla decisione di affidare ai prefetti gli osservatori locali sul credito.

Questo processo di maturazione del consenso e di definizione delle posizioni collettive richiede un'azione di rappresentanza da parte dei soggetti intermedi, come le organizzazioni sindacali, le associazioni dell'agricoltura, dell'industria e del commercio, come le confederazioni artigianali e quelle cooperative.

Gli stessi consumatori si stanno confrontando con un deficit organizzativo e una moltiplicazione della rappresentanza.

L'economia e il territorio, gli investimenti pubblici, l'innovazione sociale e produttiva non possono camminare né essere governate senza i soggetti intermedi della rappresentanza.

Perfino la politica si sta dimostrando sensibile alla sua funzione di intermediazione delle esigenze collettive attraverso dei partiti reali, concreti e radicati sul territorio, come lo erano una volta.

Anche per noi Giovani e per l'Industria alimentare allora bisogna essere vicini al sistema associativo, a Federalimentare e a Confindustria, perché il ruolo di rappresentanza dei nostri legittimi interessi possa sempre più rinforzarsi e continuare nel suo cammino di autorevolezza e credibilità istituzionale.