

6 L'INDUSTRIA ALIMENTARE E IL COMMERCIO AGROALIMENTARE

6.1 Le imprese e l'occupazione

Il numero di “industrie alimentari, delle bevande e del tabacco” venete attive presso il Registro delle Imprese delle Camere di Commercio è cresciuto ulteriormente (+3,4% su base annua). Con 6.673 unità viene confermata l'incidenza del 7% circa delle imprese alimentari venete sul totale Italia (tab. 6.1). È, inoltre, aumentato il peso del comparto alimentare sul totale dell'industria veneta (9,9%), in quanto il comparto manifatturiero ha registrato, nel complesso, una variazione negativa del numero di unità produttive (-1,2%); è rimasta invece costante la percentuale sul totale delle imprese venete (1,5%).

Nel 2004 è stato osservato un calo significativo nel comparto del tabacco, il cui numero di industrie si è più che dimezzato. Tale fenomeno, verificatosi, pur con cifre meno importanti, anche a livello nazionale, può essere attribuito a un processo di ristrutturazione aziendale del settore, a favore di una maggiore concentrazione dell'offerta. Infatti, analizzando la ripartizione per forma giuridica (Infocamere-Movimprese, 2005) è possibile osservare come tale diminuzione sia dovuta a procedimenti di trasformazione, ossia di modificazione dell'organizzazione societaria piuttosto che alla cessazione dell'attività d'impresa.

Tab. 6.1 - Numero di “Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco” venete attive presso il Registro delle Imprese delle Camere di Commercio

	1995	2000	2003	2004	Var. % 2004/2003
Verona	1.036	1.102	1.227	1.262	2,9
Vicenza	824	894	1.001	1.052	5,1
Belluno	257	248	250	251	0,4
Treviso	1.235	1.272	1.305	1.337	2,5
Venezia	656	864	1.032	1.084	5,0
Padova	1.004	1.057	1.206	1.249	3,6
Rovigo	326	381	432	438	1,4
TOT. VENETO	5.338	5.818	6.453	6.673	3,4
di cui: Società di capitale (%)	10,1	10,8	12,1	12,2	-
Società di persone (%)	35,4	36,4	36,7	36,7	-
Ditte individuali (%)	48,7	49,2	48,5	48,8	-
Altre forme (%)	5,8	3,6	2,7	2,3	-

Fonte: nostre elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese (2005).

A livello territoriale la distribuzione delle industrie nel Veneto rimane sostanzialmente uguale a quella del 2003. I maggiori incrementi sono stati registrati dal tessuto imprenditoriale di Vicenza e Venezia (+5%), che vedono accrescere sempre più la loro incidenza relativa sul numero totale di industrie alimentari regionali. Il primato rimane comunque, in ordine, alle province di Treviso, Verona e Padova, mentre Belluno e Rovigo, non avendo registrato sostanziali variazioni, rimangono i territori meno vocati all'attività di trasformazione dei prodotti agroalimentari.

Per quanto riguarda la forma giuridica delle imprese venete, anche nel 2004 è proseguita la diminuzione delle "altre forme" a fronte dell'aumento, da una parte di forme societarie più strutturate, e dall'altra delle "ditte individuali" (comprendenti imprese familiari e imprese individuali) che hanno segnato l'incremento maggiore, consolidando così la loro pervasività nel settore alimentare.

I dati relativi all'occupazione, emersi dall'annuale indagine dell'Unioncamere del Veneto (2004) su un campione effettivo di 1.232 imprese manifatturiere di cui 106 alimentari, rivelano un aumento tendenziale del numero di addetti del comparto alimentare, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, solo nell'ultimo trimestre dell'anno (+1% circa) (tab. 6.2), in controtendenza rispetto alla contrazione registrata per l'intero settore manifatturiero imputabile per lo più alla delocalizzazione della produzione attuata in alcuni comparti. Tale andamento viene anche confermato dallo studio sulla congiuntura dell'artigianato veneto di Confartigianato Veneto (2005). Il ricorso a lavoratori extracomunitari si fa sempre più frequente: rispetto all'anno precedente tale componente occupazionale è infatti aumentata considerevolmente in tutti i trimestri del 2004. Dalle informazioni disponibili è ragionevole ipotizzare una popolazione degli occupati nelle industrie alimentari nel 2004 pari a circa 49.800 unità. Le aspettative per i primi mesi del 2005 sono molto caute e non prevedono sostanziali variazioni riguardo l'occupazione (tab. 6.3).

Tab. 6.2 - Giudizi ex-post sull'andamento congiunturale delle industrie alimentari venete (variazioni percentuali tendenziali rispetto allo stesso trimestre 2003)

	I trimestre 04	II trimestre 04	III trimestre 04	IV trimestre 04
Produzione	2,6	-0,7	4,2	3,4
Prezzi di vendita	2,5	-0,5	-0,6	-2,5
Fatturato	4,6	1,3	0,6	0,9
Livello degli ordini:				
di cui: - <i>sul mercato interno</i>	<i>n.d.</i>	1,2	3,7	1,0
- <i>sul mercato estero</i>	<i>n.d.</i>	2,3	11,1	7,9
Occupazione	<i>n.d.</i>	-6,5	-1,2	0,9
di cui: - <i>extracomunitari</i>	<i>n.d.</i>	17,0	1,9	2,7

Fonte: Unioncamere del Veneto (2004).

6.2 L'andamento dei principali indicatori congiunturali

Analizzando il quadro congiunturale dell'industria alimentare veneta (tab. 6.2), si può parlare di una tenuta complessiva del comparto nel 2004, pur non essendoci stati segnali sostanzialmente negativi durante tutto l'anno. I risultati migliori sono stati registrati dall'indice della produzione aumentato rispetto al IV trimestre dell'anno precedente del 3,4%, con punte fino al 4,6% a Verona; questo dato evidenzia una situazione confortante se lo si confronta con quello della produzione alimentare nazionale, che invece ha mostrato un andamento congiunturale piuttosto stazionario, con un tasso di crescita che si è fermato a fine anno allo 0,5%, laddove nell'ultimo triennio le doti anticicliche del settore avevano mantenuto la crescita dell'offerta su un tasso medio annuo del 2,5% (Federalimentare, 2004).

L'allentamento delle dinamiche a monte riflette la stagnazione della domanda di consumo (scesa in quantità dell'1,4%), a sua volta dovuta ai forti rincari lamentati per i generi alimentari che, per la loro natura di prodotti a basso valore unitario e di acquisto frequente, hanno contribuito a favorire nei consumatori la percezione di perdita di potere d'acquisto (INDIS 2004). Da un sondaggio realizzato da Swg-Cibus (ItaliaOggi, 2004) emerge che dopo l'entrata in vigore dell'euro il 78% degli Italiani ha cambiato abitudini alimentari: il 57% dichiara di prestare maggiore attenzione al rapporto qualità/prezzo e il 52% sostiene di aver ridotto i consumi di generi alimentari. Ciò pare deporre a favore di un aumento dell'elasticità della domanda alimentare rispetto al prezzo, cui si affianca, nella determinazione di un rallentamento dei consumi, la sempre più frequente trasformazione dell'acquisto di beni in acquisto di servizi. Le nuove tendenze nelle scelte d'acquisto vengono ben delineate da una ricerca svolta dal Centro Studi di Federalimentare (Romagnoli, 2005) sull'analisi del fatturato in base alla tipologia produttiva, nella quale si evidenzia una costante crescita della quota di mercato dei prodotti di specializzazione e a più alto valore aggiunto. L'alimentare "tradizionale classico" (pasta, conserve, formaggi, vino, olio, ecc.) copre circa il 66% del fatturato alimentare totale: una percentuale ancora molto alta, ma comunque inferiore al ruolo che aveva fino a 10-15 anni fa. Esiste, però, una fetta di mercato notevole - pari al 17% del fatturato totale - che può essere chiamata del "tradizionale evoluto". In altre parole, i prodotti tradizionali si stanno evolvendo verso nuove proposte non solo di confezionamento e servizio, ma anche di caratterizzazione, per andare incontro alle rinnovate esigenze dei consumatori: prodotti di quarta e quinta

gamma, quali sughi pronti, olii aromatizzati, condimenti freschi, prodotti e piatti precotti a lunga conservazione, ecc. Altra tipologia emergente e in rapido sviluppo è quella dei cosiddetti “nuovi prodotti”, il cui contributo al fatturato totale del comparto risulta pari a circa l'8%. Si tratta di cibi e bevande dall'alto valore aggiunto e dall'elevato contenuto di servizio che soddisfano le richieste dei consumatori sia dal punto di vista della conservazione e della preparazione, che da quello nutrizionale e salutistico: bevande energetiche o innovative, yogurt “funzionali”, alimenti “alleggeriti” (*light*) o arricchiti (fortificati), preparazioni gastronomiche (primi e secondi piatti freschi, surgelati e precotti), cibi salutistici (*fitness, wellness*), prodotti per categorie specifiche di consumatori e infine per la cosiddetta nutriceutica (vitamine, integratori, barrette dietetiche, ecc.). Un vero e proprio boom italiano ed europeo che è esploso in pochi anni e ha affiancato la produzione del “tipico”, ossia gli alimenti a marchio DOP e IGP, che coprono circa il 9% del mercato. Resta, invece, un mercato di nicchia il “biologico” (1%).

Sul fronte dei prezzi, nel 2004 si è verificata una tendenza al ribasso - iniziata sin dai mesi primaverili - dell'inflazione alimentare al consumo che ha chiuso l'anno con un aumento medio del 2,2% (contro il 3,2% del 2003), svolgendo, così, a differenza degli anni precedenti, una funzione calmieratrice nei confronti dell'indice inflativo generale (2,3%). Tale fenomeno ha interessato tutti i comparti: i prezzi al consumo delle “Bevande” hanno subito un rallentamento del tasso d'inflazione dal 2,7% al 2,0%, le “Carni” dal 3,3% al 2,5%, i “Prodotti freschi” (latte, formaggi, uova, ecc.) dal 2,6% al 2,0%, il “Freddo” (gelati e surgelati) dal 2,4% al 1,5%; invariato, invece, il tasso per gli alimentari confezionati (pasta, pane, olio, scatolame, ecc.) (ISTAT, 2005a). Da evidenziare anche il contributo alla flessione del “Fresco ortofrutticolo” (i cui prezzi sono cresciuti quest'anno solo dell'1,7% rispetto al 5,3% nel 2003 e al 9,8% nel 2002), comunque destinato ad assottigliarsi nei prossimi mesi in ragione di un recupero delle quotazioni degli ortaggi ascrivibile sia alla lievitazione dei costi di trasporto sia al clima particolarmente rigido osservato in avvio d'anno (INDIS, 2005).

Alla radice del contenimento dell'inflazione al consumo vi sono, però, anche importanti economie di approvvigionamento lungo la filiera distributiva, come si evince dalla forte decelerazione, iniziata già sul finire del 2003, dei prezzi alla produzione, con alcuni settori della trasformazione anche in deflazione (“Carne e prodotti a base di carne”, “Pesce e prodotti a base di pesce”, “Frutta e ortaggi conservati”, “Prodotti lattiero-caseari e gelati”) (ISTAT,

2005a). Nel complesso, la forbice agroalimentare tra prezzi all'origine e al consumo ha confermato per tutta la seconda metà del 2004 un differenziale positivo di circa 2 punti percentuali a favore di questi ultimi. Significativa, al riguardo, un'indagine di Coldiretti (2005) da cui emerge che dei 451 euro al mese destinati in media da ogni famiglia agli acquisti di alimenti e bevande, oltre la metà (51%) sono andati al commercio e ai servizi, il 30% all'industria alimentare e solo il 19% alle imprese agricole. Questo indica come mediamente i prezzi dal campo alla tavola aumentino di cinque volte, anche se con differenze nei vari settori.

Anche in Veneto la domanda interna di prodotti agroalimentari, misurata dal livello degli ordinativi, ha evidenziato un indebolimento della crescita rispetto alla dinamica espansiva degli anni passati. Si osserva, invece, una certa dinamicità della componente estera che ha segnato un aumento tendenziale superiore al 7% negli ultimi due trimestri, con un andamento più che positivo durante tutto l'anno. Le esportazioni, nel complesso, hanno infatti registrato una crescita annua del 5,5% (ISTAT, 2005h), andando a incidere per il 19% sul fatturato totale, che, nonostante una sensibile diminuzione dei prezzi di vendita, ha realizzato un aumento superiore all'1% rispetto all'anno precedente (tab. 6.2). Considerando la dimensione delle imprese, in termini di numero di addetti, sono state le medie imprese (50 - 249 addetti) a trascinare la produzione, mentre quelle di dimensioni maggiori (oltre 250 addetti) hanno registrato le crescite più elevate per quanto riguarda il valore delle vendite.

Alla luce dello scenario nazionale sopra delineato, è chiara l'influenza negativa sulle previsioni a breve termine, di tipo qualitativo, degli operatori del settore (tab. 6.3). Si prospetta, infatti, stazionarietà per tutti gli indicatori congiunturali.

Tab. 6.3 - Giudizi ex-ante (sul primo trimestre 2005) sull'andamento congiunturale delle industrie alimentari venete (percentuale di riga su numero totale di rispondenti). Previsioni per il primo trimestre 2005

	In aumento	Stazionario	In diminuzione
Produzione	27	41	32
Prezzi di vendita	11	64	25
Fatturato	28	38	34
Livello degli ordini:			
di cui: - <i>sul mercato interno</i>	22	40	38
- <i>sul mercato estero</i>	23	42	35
Occupazione	3	89	8

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere del Veneto (2004).

Scheda 8 - La rintracciabilità nel settore agroalimentare

Dal 1° gennaio 2005 è entrato in vigore il Regolamento (CE) 178/2002 che prevede l'obbligatorietà della tracciabilità e rintracciabilità degli alimenti e dei mangimi. In particolare gli operatori del settore dovranno essere in grado di individuare "chi abbia fornito loro un alimento, un mangime, un animale destinato alla produzione alimentare o qualsiasi sostanza destinata o atta a entrare a far parte di un alimento o di un mangime" e "le imprese alle quali hanno fornito i propri prodotti" (art. 18).

Sono stati introdotti pertanto i termini di tracciabilità e rintracciabilità, spesso utilizzati impropriamente come sinonimi. Di fatto invece, la tracciabilità è il processo informativo che segue il prodotto dal principio al termine del suo percorso, mentre la rintracciabilità è il processo inverso che permette di raccogliere le informazioni precedentemente rilasciate. Sebbene non siano ancora stati predisposti i decreti attuativi del regolamento, l'indicazione delle autorità incaricate dell'attività di sorveglianza e le sanzioni per chi non rispetta le disposizioni obbligatorie, i principali riferimenti sono attualmente costituiti dalle linee guida emanate dal Ministero della salute e dalle linee guida predisposte in ambito comunitario dal Comitato Permanente per la catena alimentare e la salute degli animali. Tali documenti forniscono un riferimento per l'applicazione di alcuni articoli del regolamento, e in particolare di quelli riferiti alla rintracciabilità. Da tali linee guida emerge che, indipendentemente dai mezzi utilizzati, ogni operatore del settore alimentare deve obbligatoriamente fornire le seguenti informazioni relative a materie prime e/o ingredienti in ingresso:

- nominativo e recapito del fornitore, (sede sociale, stabilimento di provenienza dell'alimento o del mangime, o animale, ecc.);
- natura e quantità dei beni ricevuti (denominazione, presentazione, ecc.);
- data di ricevimento;
- indicazioni relative all'individuazione del prodotto (partita, lotto, consegna ecc.);
- altre informazioni previste da norme specifiche.

Dovranno inoltre essere prodotte una serie di informazioni relative al prodotto fornito all'impresa di destinazione tra le quali:

- nome e recapito del cliente (impresa) (ragione sociale, indirizzo, numero telefonico, numero di fax, indirizzo e-mail, ecc.);
- natura e quantità dei beni venduti (denominazione, presentazione, ecc.);
- data di consegna dei prodotti;
- modalità di distribuzione.

Non è prevista l'identificazione dei singoli soggetti nel caso di vendita diretta al cliente consumatore.

Per quanto riguarda gli obblighi degli imprenditori agricoli, nelle linee guida è stato affermato che i vegetali prima della raccolta non sono considerati alimenti (diventeranno tali solo dopo le operazioni di raccolta) e che i prodotti veterinari e i fitofarmaci non sono da ritenersi componenti dell'alimento. Pertanto questi prodotti non sono assoggettati alle prescrizioni dell'art. 18, ma a norme specifiche. Per quanto riguarda gli alimenti zootecnici la rintracciabilità viene richiesta solo per quelli acquistati.

Per le aziende agricole che producono coltivazioni erbacee e arboree gli obblighi si riducono alla registrazione delle informazioni per i prodotti in uscita. Le aziende con allevamento e prodotti derivati (ad esempio aziende che producono latte, carne bovina, suina, avicunicola, pesci e molluschi) sono invece obbligate a registrare le informazioni precedentemente indicate anche per gli animali vivi, gli alimenti (integratori, mangimi, ecc.) e i fattori di produzione in entrata in azienda e che faranno parte del processo produttivo aziendale.

La rintracciabilità può diventare quindi potenzialmente un fattore di valorizzazione dei prodotti aziendali anche nell'ottica più ampia della filiera agroalimentare, dato che la distribuzione moderna richiede sempre più ai propri fornitori la rintracciabilità dei prodotti, oltre al rispetto di standard igienico-sanitari e qualitativi e dell'ambiente.

6.3 Il commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari

Negli ultimi anni i principali motivi di preoccupazione per le esportazioni di prodotti agroalimentari italiani sono stati la svalutazione del dollaro sull'euro e la stagnazione dei consumi sul mercato europeo. Nel 2004 si è registrata peraltro un'inversione di tendenza, con una crescita dell'export nazionale dell'1,3% rispetto al 2003 (ISTAT, 2005a). Il Veneto⁸ ha mostrato una forte ripresa, rispetto alla riduzione del 3% circa segnata nel 2003, con un aumento in valore delle vendite all'estero del 3,2% (per un controvalore di circa 2.500 milioni di euro), rafforzando in tal modo la sua posizione di spicco a livello nazionale con una quota pari al 13% circa (tab. 6.4).

8) Si ricorda che nel leggere e interpretare i dati sul commercio con l'estero a livello regionale e/o provinciale è necessaria una buona dose di cautela, in quanto i flussi commerciali di ogni regione/provincia non tengono conto di due fenomeni rilevanti: la componente delle cosiddette "riesportazioni" (e cioè delle merci provenienti dall'estero e rispediti all'estero a seguito di un perfezionamento attivo attuato nella regione/provincia considerata) e la possibile sopravvalutazione dei flussi di commercio di una regione/provincia che accentra, nel proprio territorio, grandi mercati, aree di smistamento delle merci o centri doganali di cui si servono altre regioni/province (Lombardi, Nizza, 2002; Henke, 2002).

A trainare la ripresa sono stati i prodotti trasformati (+5,5% rispetto al 2003), con segnali positivi per i comparti che maggiormente vengono commercializzati all'estero, ossia, in ordine crescente di rilevanza, "Prodotti lattiero-caseari" (+23%), "Carni e prodotti a base di carne" (+4,9%), "Altri prodotti alimentari" (+10,7%) e "Bevande" (+3,1%), che, con acque minerali e soprattutto vino, continuano a pesare per quasi il 40% sul valore delle esportazioni agroalimentari complessive della regione. Quest'ultimo, inoltre, è l'unico settore per il quale il Veneto risulta esportatore netto. Da tener presente, comunque, che solo il rincaro dei prezzi ha consentito di contenere la perdita di competitività: infatti i dati sulle quantità totali esportate evidenziano cali considerevoli (-5,1% rispetto all'anno precedente). Ciò implica che solo i prodotti più costosi si sono fatti strada oltre le frontiere nazionali, collocandosi necessariamente in una fascia alta del consumo (Romagnoli, 2005). Del resto la sfida della competitività del "made in Italy" alimentare sul mercato globale va giocata proprio sul profilo della "distintività", considerato che l'Italia si trova a competere con i Paesi occidentali, favoriti dalle economie di scala, e con i Paesi orientali, abili sul fronte dei prezzi, ambiti nei quali difficilmente potrebbe ottenere un vantaggio concorrenziale a seguito della struttura agricola e industriale polverizzata.

Tab. 6.4 - Il commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari veneti (milioni di euro)

	2002	2003	2004	Var. % 2003/2002	Var. % 2004/2003
Importazioni	3.624	3.820	3.897	5,4	2,0
<i>Prodotti agricoli</i>	1.431	1.511	1.448	5,6	-4,2
<i>Prodotti alimentari</i>	2.192	2.309	2.449	5,3	6,1
Esportazioni	2.490	2.417	2.494	-2,9	3,2
<i>Prodotti agricoli</i>	491	484	455	-1,3	-6,0
<i>Prodotti alimentari</i>	2.000	1.933	2.039	-3,3	5,5
Saldo (Exp-Imp)	-1.133	-1.403	-1.403	23,8	0,0
<i>Prodotti agricoli</i>	-941	-1.027	-993	9,2	-3,3
<i>Prodotti alimentari</i>	-193	-375	-410	94,8	9,3

Nota: i dati del 2004 sono provvisori. Si ricorda inoltre che dall'ultimo anno è stata modificata la metodologia di rilevazione delle statistiche sul commercio estero adottata dall'ISTAT.

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT (2005h).

Analizzando separatamente la dinamica del settore primario e dell'industria alimentare emergono sostanziali divergenze: mentre per i prodotti trasformati è sicuramente valido il discorso appena fatto, per il comparto agricolo i dati si presentano esattamente speculari, ossia l'export in termini di valore è diminuito (-6%), mentre i volumi di vendita sono aumentati (+1,4%), con indubbie motivazioni

riconducibili al decremento dei prezzi. Si ricorda, peraltro, che i flussi in uscita dalla regione si compongono per più dell'80% di prodotti alimentari.

In dettaglio, per quanto riguarda i prodotti agricoli, viene segnalato un forte calo nelle spedizioni oltre confine, da ricondurre principalmente ai "Prodotti dell'agricoltura, dell'orticoltura e della floricoltura" (-7,3% rispetto all'anno precedente). Per l'ortofrutta, in particolare, la flessione delle esportazioni è stata osservata anche a livello nazionale, con conseguente peggioramento dell'avanzo commerciale. Pur mantenendo il primato produttivo europeo, il comparto risente dell'incessante avanzata di altri paesi e in particolare di quelli del bacino del Mediterraneo - Spagna in primis - che conquistano gradualmente quote di mercato grazie a una migliore offerta produttiva, prezzi concorrenziali ed efficaci azioni di marketing (ItaliaOggi, 2005).

Sul fronte delle importazioni, l'andamento registrato per il comparto agroalimentare veneto rispecchia nel complesso quello italiano, con un aumento in valore del 2% rispetto al 2003. Se, però, si va a disaggregare il dato tra la componente agricola e quella alimentare, si possono osservare tassi di variazione più consistenti per il Veneto. A livello sub-aggregato, a differenza degli anni passati, si registra un minore ricorso all'estero per i prodotti agricoli e gli animali vivi da destinare all'ingrasso; sono cresciuti, invece, gli approvvigionamenti sui mercati esteri per i prodotti ittici e per gran parte dei comparti dell'industria di trasformazione, eccezion fatta per carni e derivati, conserve di frutta e ortaggi (stazionari) e bevande, le cui importazioni sono diminuite del 13%.

Dopo il peggioramento osservato nel 2003, il deficit valutario della bilancia commerciale si è mantenuto stabile nell'ultimo anno; tuttavia il saldo "normalizzato"⁹ è diminuito del 2,4%. Bisogna, pertanto, considerare che, a parità di saldo in termini assoluti, un aumento delle importazioni congiunto a un aumento delle esportazioni denota un buon livello di apertura della regione verso i mercati esteri, e che il grado di copertura delle esportazioni nel 2004 (rapporto tra le variazioni in valore delle esportazioni e delle importazioni) è tor-

9) Il Saldo normalizzato è dato dal rapporto tra saldo commerciale (esportazioni - importazioni) e il valore complessivo degli scambi (importazioni più esportazioni), espresso in forma percentuale. È un indicatore di specializzazione commerciale che varia tra -100 (assenza di esportazioni) e +100 (assenza di importazioni) e che consente di confrontare la performance commerciale di aggregati di prodotti diversi e di diverso valore assoluto (o di anni diversi dello stesso aggregato). La riduzione (l'aumento) in valore assoluto di un saldo normalizzato di segno negativo (positivo) rappresenta, quindi, un miglioramento del saldo normalizzato e viceversa.

nato sui valori del 2002 (1,6), dopo aver segnato un valore negativo nel 2003. Si è verificato, inoltre, un miglioramento delle ragioni di scambio, determinato da un aumento del prezzo medio delle merci in uscita più che proporzionale rispetto a quello del prezzo degli approvvigionamenti.

Per quanto riguarda i principali mercati di sbocco, l'export veneto appare principalmente orientato verso l'UE (circa il 71% del totale), in particolare Germania ("bevande", "prodotti ortofrutticoli" e "carni"), Austria (seconda importatrice per "prodotti ortofrutticoli" e "carni"), Regno Unito e Francia. Gli Stati Uniti, inoltre, si contraddistinguono per l'elevato approvvigionamento di "bevande". In aumento i flussi verso la Spagna, principale acquirente di "animali vivi" e prodotti ittici. Sul fronte dell'import, i principali partner commerciali si collocano, per il 78%, nell'area comunitaria. Dominano nettamente Germania (in particolare per "prodotti lattiero-caseari" e "altri prodotti alimentari") e Francia ("animali vivi"), che insieme coprono più del 40% delle importazioni agroalimentari venete.

A livello territoriale si sono registrati sensibili incrementi, dell'ordine del 5-6%, nelle esportazioni delle province di maggior rilievo per il commercio estero della regione, ossia Treviso e Verona. Quest'ultima consolida la sua incidenza del 46% circa sul totale dei flussi veneti in uscita. In crescita anche l'export di Vicenza (+7%) e di Padova (+7,5%), che, con un +10%, ha mostrato una certa vivacità anche sul fronte dell'import, diventando la seconda provincia importatrice, dopo Verona. Una dinamica contrattiva nell'interscambio commerciale si è riscontrata, invece, a Venezia (-5% sia per le esportazioni che per le importazioni) e nella meno rilevante zona del Polesine. Il maggior contributo all'aumento delle importazioni venete è derivato, ancora una volta, dalla provincia di Verona (+8,7%), mentre è diminuita la dipendenza dall'estero per il territorio vicentino (-7%).

Ulteriori indicazioni circa le principali vocazioni settoriali a livello sub-regionale si possono rintracciare dalla lettura degli indici di specializzazione¹⁰ riportati nella tabella 6.5.

10) L'indice mette in evidenza l'importanza che l'import o l'export di ogni categoria di prodotto riveste a livello provinciale rispetto al corrispondente peso che l'import o l'export della categoria assume sul totale regionale, secondo la seguente equazione:

$$\text{Indice di specializzazione} = \frac{\text{valore dell'imp./exp. della categoria jesima nella provincia jesima} / \text{valore dell'imp./exp. della provincia jesima} \times 100}{\text{valore dell'imp./exp. della categoria jesima a livello regionale} / \text{valore dell'imp./exp. complessivi regionali} \times 100}$$

Un valore dell'indice superiore all'unità indica una specializzazione della provincia nell'import o nell'export della corrispondente categoria.

Tab. 6.5 - Principali indici di specializzazione delle province venete in termini di import-export agroalimentare (indici calcolati sui flussi dell'anno 2004)

	VR	VI	BL	TV	VE	PD	RO
Prodotti agricoli, della silvicoltura e della pesca							
Prodotti dell'agricoltura, orticoltura e floricoltura	1,4 (EXP)					1,5 (IMP) 1,9 (EXP)	1,1 (IMP) 1,1 (EXP)
Animali vivi e prodotti di origine animale		3,6 (EXP)		1,8 (IMP)		1,2 (IMP)	1,5 (IMP)
Prodotti della silvicoltura		1,7 (IMP)	3,4 (IMP)	3,6 (IMP)		2,7 (EXP)	
		1,6 (EXP)			2,3 (EXP)	3,3 (EXP)	
Pesci ed altri prodotti della pesca					3,8 (IMP) 3,5 (EXP)		6,0 (IMP) 8,6 (EXP)
Prodotti industrie alimentari e del tabacco							
Carni e prodotti a base di carne	1,3 (EXP)	3,2 (IMP) 2,3 (EXP)	1,1 (IMP)				1,5 (EXP)
Pesci conservati e trasformati e prodotti a base di pesce					3,4 (IMP) 3,0 (EXP)		2,0 (IMP) 8,8 (EXP)
Preparati e conserve di frutta e di ortaggi	1,7 (IMP) 1,0 (EXP)		1,7 (IMP)			2,7 (EXP)	1,2 (EXP)
Oli e grassi vegetali e animali					4,7 (EXP)	4,0 (IMP)	
Prodotti lattiero-caseari e gelati	1,9 (IMP)	1,1 (IMP) 4,0 (EXP)		1,0 (IMP)			
Prodotti della macinazione, amidi e fecole			4,9 (IMP)	1,4 (IMP)		3,7 (EXP)	3,3 (IMP) 5,4 (EXP)
Alimenti per animali	1,1 (EXP)			4,1 (IMP)		2,9 (EXP)	
Altri prodotti alimentari	1,2 (IMP)	1,6 (EXP)	4,3 (EXP)	2,5 (EXP)		1,7 (IMP)	
Bevande	1,4 (IMP) 1,2 (EXP)		8,6 (IMP)	1,3 (IMP)			
Tabacco e prodotti a base di tabacco				1,3 (EXP)	1,1 (EXP)	6,0 (IMP)	
	1,8 (EXP)				1,0 (EXP)		

Nota: per ciascuna classe di prodotto sono stati riportati solo i casi nei quali l'indice di specializzazione assume un valore superiore a 1.

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT (2005h).

Il quadro ricalca in gran parte quello dell'anno precedente. Oltre la ormai usuale predominanza nel comparto ittico, Rovigo e, in particolare, Venezia risultano specializzate in più settori (macinazione, animali vivi, bevande) probabilmente per la posizione geografica. Nel settore della trasformazione si rileva una forte presenza della provincia di Verona, senza propensioni particolari verso determinate categorie di prodotto. Spiccano, invece, Vicenza e Padova per il comparto delle carni e dei prodotti lattiero-caseari, Belluno (accompagnata da

Treviso e Verona, anche esportatrici) per le importazioni di bevande e per le esportazioni di altri prodotti alimentari. Per le produzioni ortofrutticole si rileva una situazione abbastanza omogenea nelle diverse province, mentre per i prodotti della silvicoltura si osserva una maggiore specializzazione di Belluno e Treviso dal lato delle importazioni e di Padova e Venezia per l'export.

Scheda 9 - Le indicazioni geografiche nell'ambito degli accordi WTO

La Denominazione di Origine Protetta (DOP) e l'Indicazione Geografica Protetta (IGP) sono degli strumenti con i quali l'UE valorizza le specificità dei prodotti agroalimentari e nel contempo protegge e informa il consumatore. Inoltre le indicazioni geografiche divengono degli strumenti utili per favorire la diversificazione produttiva tutelando e sviluppando capacità e risorse locali (Nicolai, 2005).

Sin dalla fine degli anni novanta Stati Uniti e Australia si erano contrapposti alle indicazioni geografiche e avevano richiesto l'istituzione di un panel in ambito WTO allo scopo di verificare la compatibilità della normativa comunitaria che istituisce le denominazioni di origine (Regolamento CEE 2081/92) con quella internazionale. Tali paesi contestavano all'UE il mancato rispetto delle norme che regolano gli accordi sui rapporti tra proprietà intellettuale e scambi commerciali (accordo Trips) e sulle barriere tecniche al commercio (accordo Tbt) (Lenucci, 2004). In particolare la normativa comunitaria avrebbe impedito la registrazione di prodotti DOP e IGP da parte di paesi non UE membri del WTO e avrebbe potuto ledere i diritti dei detentori di marchi commerciali registrati con sinonimi di DOP e IGP (Lenucci, 2005).

La commissione arbitrale del WTO ha emesso un parere che è stato accolto con soddisfazione sia dall'UE che da Stati Uniti e Australia. In particolare viene stabilito che la normativa europea rispetta le regole internazionali e non esclude la possibilità per i paesi terzi di registrare prodotti DOP e IGP, anche se sinora nessun prodotto extraUE è stato registrato nell'albo ufficiale delle DOP e IGP. A tale proposito la Commissione europea è stata invitata a chiarire le regole per permettere ai produttori dei paesi terzi di registrare i propri prodotti senza dover ricorrere all'intervento delle loro istituzioni governative. Tale decisione è stata accolta con soddisfazione nell'UE dato che molto spesso i prodotti protetti da indicazioni geografiche subiscono la concorrenza di prodotti imitati, la cui qualità non è comparabile. Tuttavia la commissione WTO ha respinto la tesi sostenuta dall'UE secondo la quale un'indicazione geografica può essere riconosciuta e protetta anche in presenza di marchi commerciali registrati precedentemente (Cesari, 2005). La coesistenza potrà invece essere solo facoltativa e quindi legata ad accordi bilaterali tra singoli Stati (Dell'Orefice, 2005). Data l'importanza rivestita dai prodotti protetti da indicazioni geografiche nell'ambito del sistema agroalimentare veneto e, in generale, italiano emerge la necessità di una ulteriore tutela in sede WTO anche attraverso l'istituzione di un registro multilaterale delle denominazioni di origine.