

## 6. L'INDUSTRIA ALIMENTARE E IL COMMERCIO AGROALIMENTARE

### 6.1 Le imprese e l'occupazione

Nell'arco del 2005 il numero di "Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco" venete attive presso il Registro delle Imprese delle Camere di Commercio ha raggiunto le 6.885 unità, con una crescita del 3,2% rispetto all'anno precedente, lievemente superiore alla media nazionale, su cui incide per il 7% circa (tab. 6.1). Si è fermata all'1,5% la quota sul totale delle imprese venete, mentre è cresciuto ulteriormente il peso del comparto alimentare sul totale dell'industria regionale (10,3%), in quanto l'attività manifatturiera ha registrato, nel complesso, una variazione negativa nel numero di unità produttive (-0,9%). È sceso a 3 il numero di industrie attive nel comparto del tabacco, tutte organizzate in forma societaria.

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	2004	2005	Var. % 2005/2004
Verona	1.036	1.102	1.262	1.283	1,7
Vicenza	824	894	1.052	1.101	4,7
Belluno	257	248	251	255	1,6
Treviso	1.235	1.272	1.337	1.340	0,2
Venezia	656	864	1.084	1.140	5,2
Padova	1.004	1.057	1.249	1.307	4,6
Rovigo	326	381	438	459	4,8
Veneto	5.338	5.818	6.673	6.885	3,2
Società di capitale (%)	10,1	10,8	12,2	12,3	-
Società di persone (%)	35,4	36,4	36,7	37,2	-
Ditte individuali (%)	48,7	49,2	48,8	49,1	-
Altre forme (%)	5,8	3,6	2,3	1,4	-

Fonte: nostre elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese (2006).

Nella disaggregazione per province va rilevata una maggiore dinamicità del tessuto produttivo nei territori di Venezia, Rovigo, Vicenza e Padova, che nel 2005 sono stati caratterizzati da un incremento delle industrie alimentari pari a circa il 5%. Al di sotto del tasso di crescita medio regionale si sono collocate, invece, le province di Treviso (+0,2%) e di Verona (+1,7%). Tale dinamica ha portato ad assottigliare ulteriormente i margini numerici tra le cinque province in cui si concentra la maggior parte delle industrie del comparto (dal 16% di Vicenza e Venezia al 19% di Treviso, Padova e Verona). Va, in ogni caso, specificato che in nessuna delle province si riscontra una predominanza netta in termini di specializzazione nel settore agro-industriale, così come avviene, invece, nel caso delle imprese agricole.

Per quanto riguarda l'organizzazione giuridica delle industrie alimentari venete, non ci sono sostanziali variazioni nella ripartizione delle stesse tra le varie tipologie. È, infatti, continuata la riduzione delle "altre forme" (-36% rispetto al 2004) a fronte di un aumento pressoché uguale (attorno al 4%) sia per le forme societarie che per le ditte individuali, le quali rimangono le uniche a presentare un tasso di crescita<sup>8</sup> positivo, confermando così la loro preponderanza in tale settore.

Secondo le informazioni desunte dall'annuale indagine dell'Unioncamere del Veneto (2006a), su un campione effettivo di 1.271 imprese manifatturiere di cui 98 alimentari, l'occupazione nel comparto della trasformazione agricola, nel corso del 2005, ha avuto un andamento generalmente positivo, registrando variazioni tendenziali (rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente) in aumento in tutti i trimestri, con una media annua pari a quasi il +2% (tab. 6.2). È ragionevole ipotizzare che la popolazione degli occupati nelle industrie alimentari regionali si sia attestata sulle 50.500 unità circa. Diventa, inoltre, sempre più rilevante il ricorso a forza lavoro extracomunitaria, così come in tutto il manifatturiero veneto, in presenza di una ormai cronica carenza di offerta locale disponibile a coprire mansioni e professionalità ancora fortemente richieste (Gambuzza e Maurizio, 2005).

Le previsioni occupazionali, sostanzialmente stazionarie, per i primi sei mesi del 2006 rivelano una buona dose di cautela da parte degli operatori del settore, probabilmente in seguito all'andamento generale alquanto sfavorevole registrato nell'anno (tab. 6.3).

---

8) Tale indicatore viene calcolato rapportando il numero di imprese attive alla differenza tra nuove iscrizioni e cessazioni registrate alle CCIAA.

Tab. 6.2 - Giudizi ex-post sull'andamento congiunturale delle industrie alimentari venete (variazioni percentuali tendenziali rispetto allo stesso trimestre 2004)

	I trimestre 2005	II trimestre 2005	III trimestre 2005	IV trimestre 2005
Produzione	-2,4	-1,8	2,9	-1,8
Prezzi di vendita	-0,1	in diminuzione	in diminuzione	-1,7
Fatturato	-2,6	-1,8	2,1	-1,0
Livello degli ordini:				
- <i>sul mercato interno</i>	-2,0	-0,3	1,4	-0,1
- <i>sul mercato estero</i>	-2,6	-1,4	12,6	-1,0
Occupazione	0,3	1,2	0,6	5,7
- <i>extracomunitari</i>	8,6	4,6	-2,0	13,6

Fonte: Unioncamere del Veneto (2006a).

## 6.2 L'andamento dei principali indicatori congiunturali

Il 2005 si è concluso negativamente per il comparto “Alimentare, bevande e tabacco” del Veneto, con una flessione dei principali indicatori congiunturali (tab. 6.2). Anche nell'ultimo trimestre, in cui si è assistito al rilancio del settore manifatturiero, i valori della produzione e del fatturato alimentari si sono mossi in controtendenza, realizzando risultati negativi (Unioncamere del Veneto, 2006a).

Analizzando le dinamiche dell'industria alimentare, si può osservare come, fatta eccezione per i mesi estivi in cui si è osservata una lieve ripresa, l'andamento delle principali componenti economiche sia stato caratterizzato da una generale tendenza al ribasso rispetto alle performance dell'anno precedente. L'unica nota positiva giunge dal livello degli ordinativi sul mercato estero, che, in virtù dell'andamento favorevole nel terzo trimestre, sono aumentati in media del 2% rispetto all'anno precedente. Gli operatori del settore hanno lamentato una diminuzione della produzione e del fatturato, pari mediamente al -1% rispetto al 2004. Tale processo è sicuramente da attribuire, da una parte, alla staticità della domanda interna e, dall'altra, alla contrazione dei prezzi di vendita. Ciò sembra contrastare con quanto avvenuto per il settore agro-industriale nazionale, che ha realizzato una crescita produttiva dell'1,7% ed economica dell'1,9%, riconducibile essenzialmente ad una ripresa generale dei consumi alimentari (+2,4%), dopo la temporanea compressione in risposta ai forti rincari del triennio 2001-2003 (Federalimentare - ISMEA, 2006).

Le nuove statistiche sui prezzi al consumo su scala regionale (ISTAT, 2006m) evidenziano, a conferma dei giudizi espressi dagli operatori intervistati, che, nel 2005, in Veneto il comparto "Alimentari e bevande analcoliche" ha registrato una deflazione pari allo 0,7% (nel 2004 i prezzi erano aumentati dell'1,4%), mentre il capitolo di spesa "Bevande alcoliche e tabacchi" ha subito un incremento dei prezzi pari al 7,6% rispetto all'anno precedente. In definitiva nel 2005, per il secondo anno consecutivo, si deve al comparto alimentare un effetto di contenimento dell'inflazione generale (+1,8%), così come riscontrato a livello nazionale (+0,1% alimentare contro il +2,4% generale) (ISTAT, 2006n).

Anche le rilevazioni INDIS sui prezzi (INDIS, 2006) indicano, a livello nazionale, un tasso di inflazione alimentare pari allo 0,1%, che sale allo 0,8% (contro il 2,6% del 2003 e del 2,3% del 2004) escludendo il "Fresco ortofrutticolo", che è risultato addirittura in deflazione (-3,8%). La media sintetizza andamenti differenti nelle varie filiere: il processo disinflattivo (ossia di riduzione del tasso di crescita dei prezzi) sembra aver interessato maggiormente il comparto "Carni" (il tasso di inflazione è sceso dal 3,8% del 2003 allo 0,9% del 2005), in particolare suina e avicola, e quello del "Fresco ittico" (dal 4,5% del 2003 all'1,2% del 2005). Consistenti aumenti sono stati rilevati, invece, per gli "Olii e grassi", con un +3,1%, in particolare, per l'olio d'oliva. Le cause di questo andamento vanno ricercate nel forte calo produttivo che sta interessando l'Italia e, in particolar modo la Spagna, principale bacino di approvvigionamento dei mercati europei, e nell'adozione di standard più restrittivi in materia di acidità per la denominazione di olio extra-vergine.

L'attenuazione delle pressioni inflazionistiche dei prodotti alimentari riflette, comunque, un calo dei prezzi alla produzione, il cui indice ha segnato un -1,2% nel 2005, con valori ancor più negativi per i prodotti lattiero-caseari e frutta e ortaggi conservati. Gli unici comparti con tendenze al rialzo dei prezzi sono risultati quelli di "Olii e grassi", "Bevande" e "Prodotti ittici" (ISTAT, 2006p).

La forte moderazione dei prezzi alla produzione e al consumo, iniziata nella seconda metà del 2004, ha dato nuovo impulso agli acquisti di generi alimentari delle famiglie italiane, ma non sembra aver avuto effetti benefici sull'industria alimentare veneta. Le cause del rallentamento registrato nell'anno vanno quindi ricercate in altri fattori, quali possono essere una mancata evoluzione in linea con le nuove tendenze di mercato attribuibile forse a inadeguatezza o ritardo nell'attività innovativa o di riorganizzazione dei processi produttivi e nella pro-

mozione di nuovi prodotti. Secondo una recente indagine<sup>9</sup> a livello europeo (SMEs-NET, 2006), tra gli ostacoli all'innovazione delle piccole e medie imprese vengono indicati gli alti costi nelle attività di ricerca (68,1% dei rispondenti) e le scarse disponibilità finanziarie interne (35,5%), oltre alla carenza di incentivi pubblici (31,6%) e all'eccesso di burocrazia (26,4%). Lo studio, dopo aver evidenziato la scontata correlazione tra attitudine all'innovazione e dimensione aziendale, dimostra, inoltre, come le PMI privilegino innovazioni "piccole", non radicali, ma continuative nel tempo, inerenti soprattutto il prodotto (52,9%), consistenti in un veloce miglioramento di quelle caratteristiche di un alimento cui è immediatamente collegato il gradimento (sapore, valori nutrizionali). Le innovazioni di processo sono al secondo posto tra i cambiamenti che le aziende perseguono (51,6%), seguite da innovazioni di packaging (38,5%), delle proprietà sensoriali (32,8%), dell'organizzazione (29,4%). Altra informazione interessante è data dal fatto che l'85% delle aziende si rinnova soprattutto grazie al "fattore umano", pur mancando un reparto dedicato formalmente a Ricerca e Sviluppo (R&S). Il contributo di personale qualificato diventa, quindi, determinante soprattutto nelle piccole e medie imprese.

La crescita dimensionale del tessuto produttivo alimentare non può essere solo di tipo "organico", ma occorre creare le condizioni di sistema per favorire processi di aggregazione e un maggior ricorso al mercato dei capitali necessari per fare innovazione di prodotto, per entrare in nuovi mercati o per acquistare quella massa critica che permetta di avere una maggiore forza negoziale verso la Grande Distribuzione Organizzata. Da un'analisi della KPMG Corporate Finance (2006) le imprese italiane di trasformazione alimentare non sfruttano in pieno tutte le leve della finanza per crescere in termini dimensionali e per raccogliere capitali per lo sviluppo. I numeri confermano in modo puntuale questa dinamica. A fronte della eccessiva frammentazione strutturale<sup>10</sup>, negli ultimi anni non si è registrato un particolare processo di consolidamento nel settore.

---

9) Tale indagine è stata condotta su un campione di 1.300 PMI dell'industria alimentare di 11 paesi europei, Italia compresa, selezionate per rappresentatività di settore e di area geografica, con lo scopo di individuarne i bisogni di ricerca e innovazione e favorirne l'incontro con la comunità scientifica.

10) Si ricorda che la percentuale di imprese con meno di 10 addetti raggiunge il 90% per l'industria alimentare italiana e l'86% per quella veneta.

In base alle rilevazioni KPMG, infatti, il numero di operazioni di fusione e acquisizione, dal 2000 al 2005, nell'alimentare italiano è stato pari a circa 25-30 operazioni su base annua<sup>11</sup>.

La scarsa propensione all'aggregazione degli imprenditori veneti e di tutto il Nord Est viene messa in evidenza da un'indagine della Fondazione Nord Est (2006), dalla quale risulta che, per il 46% degli intervistati appartenenti al comparto manifatturiero nord orientale la piccola dimensione rappresenta ancora oggi un elemento di forza, purché si operi in settori di nicchia. Il 35% degli imprenditori la considera una strategia vincente sul mercato a prescindere dal prodotto o dalla concorrenza e solo il 19% un fattore di debolezza. Unica forma di associazione ritenuta opportuna per il miglioramento della competitività delle imprese risulta essere la formazione di consorzi su singole questioni o tematiche di interesse che consentono ai singoli operatori di mantenere inalterata la propria autonomia e indipendenza, pur nella condivisione di risorse e metodi per obiettivi specifici. L'eccessiva cultura individualista degli imprenditori, insieme con l'insufficiente dotazione di capitali e il passaggio generazionale, compare, infatti, tra i principali ostacoli alla crescita dimensionale.

Le previsioni a breve termine per il 2006 degli imprenditori del settore intervistati dall'Unioncamere del Veneto sono molto incerte e per lo più stazionarie per tutti gli indicatori congiunturali (tab. 6.3). Un cauto ottimismo viene rilevato, invece, da Confindustria, secondo la cui indagine congiunturale le aspettative per l'industria alimentare regionale sono orientate verso una lieve ripresa, probabilmente sulla scorta dell'andamento positivo registrato a livello nazionale già nel corso dell'ultimo anno (Confindustria Veneto, 2006).

---

11) Nel 2005 le operazioni di *merger & acquisition* (M&A) nel settore alimentare italiano hanno rappresentato circa il 6% dei volumi totali (27 operazioni su 457 complessive nel mercato M&A italiano) e il 2% in termini di controvalore (pari a 2,3 miliardi di euro sul totale di 120 miliardi del mercato).

Tab. 6.3 - Giudizi ex-ante sull'andamento congiunturale delle industrie alimentari venete (percentuale di riga su numero totale di rispondenti)

	Previsioni per il primo semestre 2006		
	In aumento	Stazionario	In diminuzione
Produzione	28	50	22
Prezzi di vendita	19	70	11
Fatturato	34	39	27
Livello degli ordini:			
- <i>sul mercato interno</i>	25	52	23
- <i>sul mercato estero</i>	31	59	10
Occupazione	7	84	9

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere del Veneto (2006a).

#### *Scheda 8 - La logistica per l'ortofrutta veneta*

La funzione logistica ha assunto negli ultimi anni un ruolo strategico per l'intero sistema agroalimentare: ciò è particolarmente valido per l'ortofrutta fresca, che si trova ad affrontare una situazione di calo dei consumi interni e un saldo negativo della bilancia commerciale. La logistica è qualcosa di più del semplice trasferimento di una merce da un luogo ad un altro, essa rappresenta l'insieme di tutte quelle tecniche e funzioni organizzative - concentrazione dell'offerta in piattaforma, stoccaggio, rottura e manipolazione del carico, tecniche di magazzinaggio, preparazione degli ordini, gestione della catena del freddo, ecc. - che sono lo strumento essenziale per garantire la consegna del prodotto al cliente nei modi, nei tempi e con i servizi da esso desiderati.

In questo contesto, il sistema ortofrutticolo veneto si inserisce caratterizzandosi per due "vocazioni" importanti e di assoluto valore: la prima, e più nota, riguarda gli aspetti produttivi, la seconda è quella commerciale e logistica, che è ben sviluppata soprattutto nell'area veronese, grazie ad una fitta rete di commercianti privati interlocutori primari dei mercati di consumo dell'Europa del Nord. Un ruolo fondamentale è esercitato dai mercati agroalimentari veneti che, nel 2004, hanno veicolato quasi 1,5 milioni di tonnellate di ortofrutta fresca di cui il 44% di origine regionale. Inoltre i flussi in uscita verso l'estero sono quasi doppi rispetto a quelli in entrata in termini di volume. I principali mercati agroalimentari detengono un ruolo di vere e proprie "piattaforme di rilancio", sia per le produzioni locali che per quelle nazionali, innanzitutto verso le altre regioni italiane (in particolare Lombardia, Emilia Romagna e Friuli Venezia Giulia), ma anche verso l'Europa. A conferma di ciò, un'indagine condotta dall'ISMEA nel 2004, che ha considerato, tra l'altro, i movimenti import/export dei prodotti ortofrutticoli nel periodo 1998/2002, ha evidenziato l'effettiva capacità del Veneto di importare ed esporta-

re in maniera molto superiore alla media italiana, sia in termini di volume che di valore. Se, dunque, l'Italia si presenta come il "nodo" logistico naturale capace di collegare il Mediterraneo con l'Europa del Nord, il Veneto assume una importanza fondamentale, posizionandosi in modo equidistante fra le aree produttive del Mezzogiorno e i grandi bacini di consumo del nord Europa e dei paesi dell'Est.

La funzione logistica, caratterizzata da una crescente complessità nelle attività da gestire, si configura perciò come una vera e propria innovazione organizzativa, che porta ad un controllo maggiore della produzione, e come uno strumento decisivo di razionalizzazione dei flussi, vera e propria discriminante competitiva a tutti i livelli della catena produttiva e distributiva.

Da un'indagine realizzata da Veneto Agricoltura nel 2002, l'incidenza media dei costi logistici sul fatturato della filiera è del 26% per il comparto della frutta e del 22% per quello degli ortaggi. Nonostante queste stime risultino migliori se confrontate con l'analogo dato nazionale (38% per la frutta e 33% per gli ortaggi), la situazione non è completamente positiva: le imprese ortofrutticole sono in difficoltà nel controllare e gestire la struttura dei costi logistici. In generale l'Italia manifesta un ritardo nell'adeguamento delle dotazioni infrastrutturali per il trasporto intermodale che, invece, potrebbe ridurre i costi logistici. Ciò è particolarmente evidente per quanto riguarda la capacità frigorifera sul mercato in Europa: l'Italia può contare su circa 3 milioni di metri cubi di freddo negativo e positivo (da -25°C a +14°C). Meno della metà di quanto può contare la Germania, un terzo rispetto all'Olanda. Vi è ancora molto da fare, sia per quanto riguarda la gestione logistica e informatizzata degli ordini e degli approvvigionamenti da parte degli operatori, sia rispetto alla carenza di poli e aree logistiche per la gestione intermodale dei trasporti e alla carenza di "freddo" lungo la catena distributiva.

In definitiva, per l'ortofrutta veneta, la sfida logistica, per la sua importanza strategica, per la dimensione globale e per le complesse ristrutturazioni e riorganizzazioni che essa comporta, segnerà ancor più decisamente gli scenari competitivi nei prossimi anni.



### 6.3 Il commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari

Nel 2005 l'interscambio commerciale con l'estero dei prodotti agroalimentari ha raggiunto un valore superiore ai 2,5 miliardi di euro per le esportazioni e pari a 3,8 miliardi per le importazioni<sup>12</sup>, incidendo per il 12% sul totale delle vendite oltre confine effettuate dalle imprese venete e per il 6% sugli approvvigionamenti complessivi (tab. 6.4). L'andamento registrato negli ultimi dodici mesi risulta in controtendenza rispetto a quello italiano e a quello veneto delle precedenti annate.

Tab. 6.4 - Il commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari veneti

	Milioni di euro			Variazioni percentuali	
	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Importazioni	3.820	3.982	3.812	4,2	-4,3
<i>Prodotti agricoli</i>	1.511	1.475	1.442	-2,4	-2,2
<i>Prodotti alimentari</i>	2.309	2.507	2.369	8,6	-5,5
Esportazioni	2.417	2.526	2.536	4,5	0,4
<i>Prodotti agricoli</i>	484	458	542	-5,4	18,3
<i>Prodotti alimentari</i>	1.933	2.069	1.995	7,0	-3,6
Saldo (Exp-Imp)	-1.403	-1.456	-1.275	3,7	-12,4
<i>Prodotti agricoli</i>	-1.027	-1.017	-900	-1,0	-11,5
<i>Prodotti alimentari</i>	-375	-438	-375	16,9	-14,5

Nota: i dati del 2005 sono provvisori.

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT (2006g).

Le esportazioni agroalimentari si sono mantenute stabili (+0,4% rispetto al 2004, contro il +3,4% italiano), in un contesto regionale, comunque, in flessione

12) I dati considerati sono comprensivi di quel flusso di merci definito "traffico di perfezionamento", ossia di un regime doganale particolare dell'Unione Europea, che consente di rilevare separatamente dai flussi di scambio definitivi i movimenti di merci in uscita dal Paese o regione considerata e destinate ad essere perfezionate all'estero (esportazioni temporanee) e delle relative e consequenziali reimportazioni. Parallelamente, vengono rilevati in questo regime tariffario i movimenti in entrata di merci destinate a subire perfezionamento nel territorio interno (importazioni temporanee) e quelli di esportazione a scarico di precedente importazione temporanea (riesportazioni). Dalle elaborazioni svolte, si può affermare che esso incide sul commercio estero agroalimentare in modo trascurabile sia dal lato delle importazioni (circa 0,5%) sia dal lato delle esportazioni (circa 1%).

(-1,5% in totale). Sul fronte dell'import si è registrata una diminuzione del 4,3% (contro il +1% italiano), da ascrivere, in parte, considerata la forte incidenza della componente importatrice-trasformatrice nel settore alimentare<sup>13</sup>, alla fase di stallo che ha colpito l'attività produttiva dell'industria alimentare regionale.

Tale dinamica ha, comunque, determinato un netto miglioramento del deficit della bilancia commerciale agroalimentare veneta, diminuito nel corso del 2005 del 12%, da imputare a entrambi i mercati, quello dei prodotti agricoli - da cui deriva per il 70% - e quello dei beni conservati e trasformati. A livello nazionale la riduzione del disavanzo, pari al 4% rispetto al 2004, ha riguardato, invece, solo il settore primario, in quanto l'import e l'export dell'industria alimentare sono cresciuti in misura proporzionale. Anche considerando l'incidenza del deficit sul totale dell'interscambio, in Veneto si è registrata una riduzione del saldo "normalizzato"<sup>14</sup> pari al 10,6%; ma con un peggioramento delle ragioni di scambio, determinato da un aumento del prezzo medio delle merci in uscita meno che proporzionale rispetto a quello del prezzo degli approvvigionamenti, pur rimanendo il primo superiore al secondo, in particolare per i prodotti agricoli.

Ciò che risalta maggiormente è l'evoluzione, in direzione opposta rispetto al passato, delle due componenti intrasettoriali. Per quanto riguarda i prodotti alimentari, il commercio con l'estero ha subito flessioni valutarie consistenti sia per i flussi in entrata (-5,5%) che per quelli in uscita (-3,6%). Essendo la bilancia commerciale agroalimentare veneta dominata dai prodotti dell'industria di trasformazione - che nel 2005 rappresentano, in valore, il 78,6% delle esportazioni e il 62,2% delle importazioni - è naturale che la dinamica di tale settore abbia notevoli influenze sui risultati globali. In particolar modo, si rilevano sen-

13) Il Veneto, ma anche l'Italia, si caratterizza infatti nel commercio agroalimentare mondiale come Paese trasformatore con un flusso in entrata, comunque consistente, di materie prime e una forte specializzazione nell'esportazione di prodotti conservati e trasformati, a più alto valore aggiunto (INEA, 2005).

14) Il Saldo normalizzato è dato dal Rapporto tra Saldo commerciale (esportazioni meno importazioni) ed il valore complessivo degli scambi (importazioni più esportazioni), espresso in forma percentuale. E' 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 (o l'aumento) in valore assoluto di un saldo normalizzato di segno negativo (o positivo) rappresenta, quindi, un miglioramento del saldo normalizzato e viceversa.

sibili ribassi dei valori medi unitari (che ne approssimano i prezzi) dei beni scambiati, in quanto i volumi (quantità fisiche) delle vendite all'estero sono aumentati del 2,4%. Sembra che la maggiore presenza sulle tavole degli stranieri dei prodotti alimentari veneti sia stata, da una parte, favorita da prezzi più competitivi, ma dall'altra non adeguatamente remunerata.

Analizzando la dinamica valori-quantità per macro-aree di destinazione (paesi UE ed extra-UE), si può osservare come il deprezzamento di tali beni si sia verificato con toni sostenuti soprattutto sul mercato extraeuropeo. Una spiegazione può forse essere rintracciata nel fenomeno di imitazione e contraffazione all'estero dei prodotti alimentari italiani, che, oltre a sottrarre quote di mercato per le industrie nazionali, spinge verso un rallentamento dei prezzi, aumentando l'offerta complessiva. Secondo i dati di Federalimentare, in Nordamerica, mercato di primaria importanza, il giro d'affari del Made in Italy autentico vale la metà di quello dei prodotti imitativi (Federalimentare - ISMEA, 2006). Al contrario i consumatori europei di prodotti veneti hanno acquistato meno e con un minor esborso rispetto al 2004. Considerando che più del 60% del fatturato alimentare all'estero proviene da questa area, caratterizzata da economie a bassa crescita, in particolare quelle appartenenti all'*euro-zone*, tale dinamica va interpretata come saturazione dei tradizionali mercati di sbocco e, quindi, come necessità di potenziare i servizi di promozione e commercializzazione presso le piazze emergenti, quali ad esempio quelle asiatiche, caratterizzate da domanda in crescita e facilità di accesso alle regolamentazioni.

Considerando il mercato primario, va sottolineato come, nell'ultimo anno, a sostenere le esportazioni abbiano contribuito proprio i prodotti agricoli con un aumento del valore della produzione venduta all'estero del 18%. Scendendo più nel dettaglio, il comparto ortofrutticolo, rilevante sia per i flussi in entrata (il primo) che per quelli in uscita (il secondo), ha fatto registrare un incremento delle esportazioni pari al 21%. A crescere è stata soprattutto la classe di prodotti "Frutta, frutta a guscio; prodotti utilizzati per la preparazione di bevande, spezie" (+24%), il cui fatturato estero ha raggiunto nel 2005 un valore pari a quasi 219.400 milioni di euro (10,6% sul totale nazionale, quarta posizione nella graduatoria interregionale).

Sempre sul fronte delle esportazioni, le uniche categorie di prodotti dell'industria a registrare variazioni in aumento sono state quelle di "Olii e grassi", "Alimenti per animali" e "Tabacco", che comunque hanno una scarsa incidenza sul totale. Segnali negativi, invece, sono giunti dai comparti di

punta della regione. In particolare il comparto bevande, pur confermandosi, anche nel 2005, primo nelle esportazioni regionali con una quota del 36% e l'unico per il quale si registra un avanzo della bilancia commerciale (pari a 809 milioni di euro), ha segnato una diminuzione dell'1,1% nell'export. Più dell'80% del fatturato estero di esso deriva dai "vini di uve", per i quali risulta evidente il primato del Veneto rispetto alle altre regioni italiane, con una quota pari al 28% circa delle esportazioni nazionali. Nell'ultimo anno, però, i dati ISTAT rivelano una certa stazionarietà, con un -0,3%, al di sotto della media nazionale pari a +3,6%. Unica provincia a dissociarsi dalla media regionale è Verona che ha registrato una crescita delle esportazioni pari al 2% per un controvalore di 513 miliardi di euro, nonostante una contrazione produttiva del 30% (L'Arena, 2006).

Per quanto riguarda la filiera zootecnica, anche in questo caso vanno denunciati cali nelle spedizioni oltre confine sia per il comparto delle carni (-16%) che per i prodotti lattiero caseari (-10%, in forte controtendenza rispetto agli anni precedenti). Quest'ultima categoria, inoltre, si distingue nel contesto regionale per aver concluso l'anno con un netto peggioramento del deficit valutario, essendo stata l'unica a registrare un aumento delle importazioni. Su questo fronte, infatti, si è assistito ad una diminuzione generalizzata; restringendo il campo alle principali categorie per le quali si ricorre all'estero, si sono registrate riduzioni pari al 2-3% per i "Prodotti ortofrutticoli" e "Animali vivi", nel settore primario, e pari al 5-6% per le "Carni" e per "Altri prodotti alimentari", nel campo della trasformazione.

Analizzando i mercati di sbocco, l'export agroalimentare veneto si rivolge principalmente all'UE (circa il 71% del totale nel 2005); la predominanza di paesi extra-UE si registra solo nella categoria di "Prodotti della macinazione, amidi e fecole". Gli Stati Uniti, però, si configurano come secondo mercato di destinazione per i comparti "Bevande" (18%) e "Lattiero-caseario" (12%). Tra i paesi comunitari si distinguono la Germania (in particolare per "Bevande", "Prodotti ortofrutticoli", anche lavorati, e "Carni"), l'Austria (verso la quale si dirigono il 20% dei "Prodotti della silvicoltura" e il 46% degli "Oli e grassi vegetali e animali") e la Francia, che registrano comunque un calo rispetto al 2004. In aumento risultano, invece, i flussi verso il Regno Unito e la Spagna, principale acquirente di "Animali vivi" e "Prodotti ittici". Altro dato interessante giunge dall'andamento dell'export agroalimentare veneto verso i nuovi paesi entrati a far parte dell'Unione Europea nel 2004. I dati, infatti, mettono in evidenza come i flussi in uscita

verso l'UE 15 siano calati, nel 2005, dell'1,5% rispetto all'anno precedente, mentre se si estende il mercato di sbocco all'UE-25 si osserva un aumento delle esportazioni (+2,7%), a conferma di un notevole incremento delle vendite nei nuovi Stati Membri. Tali Paesi, pur caratterizzati da un modesto incremento demografico, presentano una crescita della domanda in generale, e alimentare in particolare, provocata prevalentemente, in conseguenza del basso di livello di partenza, da un aumento consistente del reddito procapite (Malorgio e Camanzi, 2004).

Sul fronte dell'import, i principali partner commerciali si collocano, per l'80%, nell'area comunitaria. Dominano nettamente Germania (in particolare per "Prodotti lattiero-caseari" e "Bevande") e Francia (soprattutto per "Animali vivi" e "Alimenti per animali"), che insieme coprono più del 40% delle importazioni agroalimentari venete.

L'andamento degli scambi commerciali con l'estero delle singole province mostra come rispetto al 2004 si siano registrati sensibili incrementi nelle esportazioni di Verona e Rovigo, per le quali sono aumentate anche le importazioni e di Padova. A bilanciare tale dinamica, le contrazioni delle vendite all'estero delle altre province venete, ad eccezione di Venezia (stazionaria); la minore dipendenza dall'estero ha riguardato quasi tutti i mercati provinciali. Le principali vocazioni settoriali all'interno di ciascuna provincia sono evidenziate dagli indici di specializzazione<sup>15</sup> riportati nella tabella 6.5, da cui non risultano sostanziali variazioni rispetto agli anni precedenti.

---

15) 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:

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

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 2005)

	VR	VI	BL	TV	VE	PD	RO
<b>Prodotti agricoli, della silvicoltura e della pesca</b>							
Prodotti dell'agricoltura, orticoltura e floricoltura	1,3 (EXP)					1,4 (IMP) 2,0 (EXP)	1,3 (IMP) 1,4 (EXP)
Animali vivi e prodotti di origine animale		2,4 (EXP)		1,8 (IMP)		1,3 (IMP) 2,8 (EXP)	1,3 (IMP)
Prodotti della silvicoltura		1,8 (IMP) 1,5 (EXP)	3,5 (IMP)	3,7 (IMP)			
Pesci ed altri prodotti della pesca					3,7 (IMP)		5,5 (IMP)
<b>Prodotti industrie alimentari e del tabacco</b>							
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					3,6 (IMP) 2,7 (EXP)		1,7 (IMP) 8,2 (EXP)
Preparati e conserve di frutta e di ortaggi	1,6 (IMP) 1,0 (EXP)		2,0 (IMP)			2,6 (EXP)	2,6 (EXP) 1,3 (EXP)
Oli e grassi vegetali e animali					4,5 (EXP)	4,0 (IMP)	
Prodotti lattiero-caseari e gelati	1,8 (IMP)	1,2 (IMP) 4,6 (EXP)		1,0 (IMP)			
Prodotti della macinazione, amidi e fecole			3,8 (IMP) 1,8 (EXP)	1,2 (IMP)		3,5 (EXP)	3,6 (IMP) 5,1 (EXP)
Alimenti per animali	1,0 (EXP)			4,1 (IMP)		3,4 (EXP)	
Altri prodotti alimentari	1,4 (IMP)	1,7 (EXP)	4,5 (EXP)	2,3 (EXP)		1,5 (IMP)	
Bevande	1,6 (IMP) 1,2 (EXP)		4,6 (IMP)		1,4 (EXP) 1,0 (EXP)		
Tabacco e prodotti a base di tabacco				1,8 (IMP)	5,2 (IMP) 1,4 (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 (2006g).

Verona si conferma come provincia più “aperta” all’interscambio commerciale con l’estero detenendo il 36% delle importazioni regionali e il 47% circa del fatturato estero totale, per un controvalore di quasi 1.200 milioni di euro, senza evidenti propensioni verso particolari categorie di prodotti, anche se, come visto sopra, il vino si conferma come bene trainante per tutto l’export scalligero. Seguono, per le importazioni, Padova e Venezia per i prodotti agricoli (in particolare “Ortofrutta”) e Vicenza per quelli alimentari (soprattutto “Carne” e

“Lattiero-caseario”, per i quali assume rilevanza anche per le spedizioni oltreconfine), mentre dal lato delle esportazioni spiccano Padova per quelli agricoli (eccetto “Pesca”) e Treviso e Venezia per i prodotti trasformati. Quest’ultima risulta avere rilevanti quote per più di una categoria: “Oli e grassi” col 63% del totale, “Prodotti della macinazione”, “Alimenti per animali” e “Bevande”. Nell’ultimo comparto si ritrova anche la Marca trevigiana con quasi il 20% del totale regionale delle esportazioni. Infine si può vedere come il commercio dei prodotti ittici sia concentrato nei mercati del Polesine e del veneziano (solo nelle esportazioni del “Conservato” si riscontra una superiorità del primo) e come le esportazioni del comparto tabacchicolo partano per la quasi totalità dal territorio di Verona (78%).

#### *Scheda 9 - Le esportazioni di vino dal Veneto*

Il Veneto evidenzia il proprio orientamento all’export di prodotti vinicoli grazie a un saldo normalizzato dello scambio commerciale pari al 97,8%.

Nell’ultimo decennio il valore totale del vino venduto dal Veneto oltre confine è più che raddoppiato, passando da circa 396 milioni di euro nel 1995 a 812 milioni di euro fatturati nel 2005. Il primo partner commerciale è la Germania con una quota di mercato del 29% in valore, seguono gli Stati Uniti (19,6%), il Regno Unito (12,7%) e il Canada (8%). Confrontando i dati 2005 con l’anno precedente, si osserva una lieve contrazione del valore complessivo esportato (-0,8%), mentre analizzando il mercato dei singoli paesi gli incrementi relativi più importanti sono avvenuti in Russia (+53,4%), in Norvegia (+47%), nell’area asiatica Cina/Hong Kong/Taiwan (+40,3%), nell’area PECO (+21,1%), in India (+17,3%) e nel Regno Unito (+9,8%). Al contrario è avvenuta una significativa contrazione delle esportazioni in valore per Giappone (-23,6%), Francia (-15,8%) e Austria (-15,5%).

I vini in bottiglia (o in altri recipienti con capacità non superiore a 2 litri) rappresentano il 92,8% del totale delle esportazioni e i vini DOC-DOCG delle denominazioni venete coprono il 21,9% del valore complessivo (9,1% bianchi e 12,8% rossi). Il valore delle esportazioni dei vini DOC-DOCG deriva per il 67,2% dal commercio con i paesi europei (di cui il 29,3% riguarda la Germania e il 14,2% il Regno Unito), per il 30,1% con il continente americano e per il 2,6% con l’Asia. I vini veneti a denominazione rappresentano il 22% in valore rispetto al totale dei vini esportati, mentre è cresciuta negli anni la quota coperta dagli altri vini passando dal 70 al 78% dal 1995 al 2005.

