



IL VALORE DEL SETTORE AGRICOLO NELLE PERFORMANCE DI FILIERA

I casi di oli vegetali, cereali e zucchero

EXECUTIVE SUMMARY

Settembre 2022

A cura di



In questo primo scorcio di 2022 il sistema economico mondiale è stato scosso, come mai in passato, da incertezza ed instabilità a causa del conflitto russo-ucraino. Nell'ambito delle commodity agricole Federazione Russa ed Ucraina, congiuntamente, alimentano infatti il 30% dei volumi scambiati a livello mondiale di frumento tenero e detengono quote significative dell'export globale anche di orzo (28%) e mais (17%).

Il loro peso sull'import agroalimentare dell'Italia è invece complessivamente marginale (2% nel 2021), ma in quanto *player* globali di primo piano sono comunque, singolarmente o cumulativamente, import leader per la fornitura all'Italia di alcuni specifici prodotti agricoli e non, con in testa l'olio di semi di girasole (45,8%), i semi di lino (42,6%) ed i pannelli da oli vegetali (42,8%).

Anche se l'Italia dipende in maniera significativa dalle importazioni di questi due paesi solo per queste specifiche produzioni, la struttura prevalentemente deficitaria di quasi tutte le filiere agroalimentari espone il nostro Paese a forti tensioni sui prezzi di acquisto anche delle altre materie prime quotate sui mercati internazionali. Questa circostanza si riflette direttamente sul saldo della bilancia commerciale (E-I) che, già prima dello scoppio del conflitto, registrava, relativamente ai prodotti agricoli, un *deficit* strutturale che è andato progressivamente ampliandosi nel corso degli ultimi anni. Nel 2021 ha raggiunto -9,1 Mrd EUR, con un incremento del 21,3% rispetto al 2016 (-7,5 Mrd EUR).

In particolare, va rilevato che le derrate agricole vanno rafforzando il loro peso relativo quale componente nella struttura a valore dell'import agroalimentare italiano. Nel giro di soli cinque anni il valore delle importazioni di derrate agricole sul totale dell'agroalimentare è salito dal 34,4% al 38,3%. Questa situazione espone il nostro Paese più che in passato alla volatilità dei prezzi internazionali, che in prospettiva non è destinata a diminuire.

Tra le filiere più esposte, cioè con un livello di autoapprovvigionamento inferiore al 50%, si segnalano quelle della soia (28%) e del frumento tenero (38%). In entrambe, la dipendenza dalle importazioni di derrate agricole dell'Italia è andata progressivamente peggiorando, indebolendo la posizione competitiva del nostro Paese. In dettaglio:

- Nella **filiere soia** fino ad ora le superfici nazionali sono in altalena dal 2017/18, quando erano attestate a 350.000 ettari, un livello che non è stato più raggiunto. Nel 2021/22 gli ettari coltivati sono stati 320.000 cioè 30.000 in meno rispetto a 5 anni orsono (Fonte: Assitol). Nel periodo 2016-2021 il tasso di autoapprovvigionamento è sceso dal 44,3% al 28% di fine periodo. Il saldo (E-I) della bilancia commerciale è strutturalmente negativo, ma nel periodo 2016-2021 è rapidamente salito a -2,3 Mio di tonnellate (+66%). Nel 2021 l'Italia ha speso più di 1 Mrd EUR per importare soia dall'estero, destinata in prevalenza all'alimentazione animale;

- Nella **filiera frumento tenero** le superfici sono in calo senza soluzione di continuità. Nel 2021 ammontavano solo a 498.000 ettari, cioè uno dei valori più bassi degli ultimi venti anni. La contrazione delle superfici riflette anche una struttura produttiva frammentata. Le aziende con meno di 5 ettari di Superficie Agricola Utilizzata (SAU) sono il 34,1% del totale, ma al loro interno quelle con meno di 2 ettari sono il 10,8% (Fonte: SPA 2016). Si tratta di un vincolo forte all'incremento della produttività e quindi alla forza dell'offerta nazionale. Anche per questi motivi il saldo (E-I) della bilancia commerciale è strutturalmente negativo, con un deficit annuo stabile tra 4,5-5 Mio di tonnellate. Il dato trova conferma nei dati Eurostat sull'import di grano tenero se si fa riferimento alla NC 10019900. Nel periodo 2016-2021 la dipendenza dalle importazioni di frumento tenero del nostro Paese è comunque cresciuta del 11,2%. L'Italia però importa prevalentemente da altri paesi UE-27 e questo dovrebbe garantire una maggiore stabilità negli approvvigionamenti.

A queste due filiere si aggiungono quelle di due prodotti della prima trasformazione agricola come l'olio di oliva, il cui tasso di autoapprovvigionamento, nelle annate cosiddette di scarico, scende intorno al 25-30% e quella dell'olio di semi di girasole (l'autoapprovvigionamento dei semi oscilla intorno al 60%, cioè su livelli più alti di soia e frumento, ma l'Italia importa anche 500.000 tonnellate di olio grezzo di semi di girasole).

- Nella filiera **olio di oliva** le difficoltà nascono anche dal declino del sistema olivicolo italiano nel Bacino del Mediterraneo. Nel periodo 2006-2020 il peso sia delle superfici che della produzione di olive da olio si è progressivamente contratto fino a raggiungere incidenze tra le più basse dell'ultimo ventennio: rispettivamente 10,8% e 11,3% (Fonte: FAO). In questo scenario si aggrava il deficit del saldo (E-I) della bilancia commerciale dell'olio di oliva vergine ed extra-vergine che nel periodo 2016-2021 è salito del 25,4% raggiungendo le -260.000 tonnellate. Contestualmente, la Spagna va accrescendo il suo peso come export leader di olio di oliva verso l'Italia. Nel 2021 il 58% dei volumi di olio vergine ed extravergine importati veniva dal paese iberico.
- Nella filiera **olio di semi di girasole** l'Italia importa sia i semi che l'olio. Nel 2016-2021 il saldo (E-I) della bilancia commerciale dei semi di girasole, pur strutturalmente negativo, è migliorato ed il deficit si è ridotto a fine periodo a sole -148.000 tonnellate, cioè in calo del -30,5%. Nello stesso periodo, il saldo (E-I) negativo relativo all'olio di semi di girasole ha invece raggiunto il picco di quasi mezzo milione di tonnellate (+28,6%). Nel 2021 il valore dell'olio di semi di girasole importato ha superato i 500 Mio EUR, ma poiché i due paesi belligeranti sono tra i principali esportatori mondiali di questo prodotto, per i prossimi anni si prospetta un'offerta scarsa. Il nostro Paese corre il rischio quindi di divenire *price taker* sul mercato internazionale, costretto ad acquisti stabilmente più onerosi che in passato.

Una menzione specifica merita poi la filiera bieticolo-saccarifera. La riforma del settore del 2005 ha causato la desertificazione dell'industria di lavorazione della barbabietola da zucchero, con relativa caduta libera delle superfici. Nel 2021 si è registrato il valore più basso degli ultimi 20 anni, con soli 27.000 ettari messi a coltura (erano 91.000 nel 2006). Il livello di dipendenza dell'Italia dall'import di zucchero (grezzo e raffinato) si è quindi via via accentuato. Nel 2021 il saldo E-I della bilancia commerciale dello zucchero raffinato bianco era in *deficit* per -1,2 Mio di tonnellate. In questo scenario, l'indebolimento della filiera dello zucchero rischia, indirettamente, di generare un *effetto domino* negativo anche su altri settori industriali, come ad esempio quello della panificazione. In particolare l'industria del lievito, che utilizza come materia prima il melasso di barbabietola, è sempre più condizionata dalle importazioni per l'approvvigionamento, perché i pochi zuccherifici rimasti sul territorio italiano coprono solo la metà del fabbisogno di materia prima necessaria. Inoltre, è necessario evitare che questo prodotto sia utilizzato per i carburanti verdi, circostanza che ne accentuerebbe ulteriormente la mancanza. Va invece riconosciuta l'essenzialità del comparto, dando assoluta priorità all'utilizzo del melasso di barbabietola come materia prima per la produzione alimentare e zootecnica, anche agevolandone l'approvvigionamento da paesi terzi diversi da Brasile ed India (principali produttori extra-comunitari) che lo usano principalmente per il bioetanolo. In questo modo, si darebbero garanzie di stabilità di approvvigionamento anche al settore dei lieviti per la panificazione.

I livelli di dipendenza di queste filiere dall'import potrebbero anche essere considerati valori accettabili in uno scenario politico-economico mondiale stabile, ma la situazione nella seconda decade del nuovo millennio sembra essere condizionata da fenomeni e circostanze inaspettate (pandemia, conflitto russo-ucraino, incremento della frequenza di eventi calamitosi). Infatti, fino a metà del 2021 l'indice dei prezzi dei beni alimentari importati era rimasto allo stesso livello del 2015, a dimostrazione che gli arrivi dall'estero non generavano inflazione, ma erano fisiologici al funzionamento del sistema.

I recenti sviluppi internazionali impongono quindi di dare una risposta ai nuovi, inattesi, condizionamenti al funzionamento delle filiere: più garanzie di stabilità dei prezzi, più sicurezza negli approvvigionamenti nazionali (Food Security) e, se necessario, nuove modalità di utilizzo degli strumenti previsti dalla PAC a sostegno della produzione nazionale (comunque all'interno del percorso di rafforzamento della sostenibilità indicato dal Farm to Fork).

Il perseguimento di questi obiettivi dovrebbe anche aiutare a sostenere il livello dei consumi, messi a rischio da un drastico calo del potere di acquisto delle famiglie per l'aumento generalizzato dei costi di elettricità, riscaldamento e trasporti. Fino ad ora una quota sempre più contenuta degli introiti da attività lavorativa degli italiani è stata destinata all'alimentazione: nel 1995 la spesa alimentare assorbiva il 26,1% del reddito dei lavoratori dipendenti, nel 2019 era scesa al 21,5%. Nel corso degli anni fare la spesa per le famiglie era

però diventato più conveniente. Il valore nominale della spesa mensile per generi alimentari degli italiani del 1973 (47 euro), attualizzato al 2021, sarebbe pari a 704,6 euro cioè quasi al doppio di quella effettiva, valutata dall'Istat in 476,3 euro. Ora però, contrariamente al passato, crescono molto e velocemente anche i prezzi dei beni alimentari per cui i criteri e le priorità di spesa potrebbero cambiare, almeno temporaneamente, modificando al rialzo il peso del carrello della spesa sul budget complessivo delle famiglie tanto da polarizzare i consumi tra fascia *premium* e discount.

Nello specifico degli oli commestibili l'olio d'oliva (extravergine e vergine) domina il mercato retail (Distribuzione Moderna, discount compresi), con quasi i tre quarti (68,8%) delle vendite nel 2021 (1,2 Mrd EUR (Fonte: Nielsen). A giugno 2022 (I semestre), si è registrato un incremento tendenziale, cioè rispetto al I semestre 2021, del valore vendite del +13,6%, a fronte però di una sostanziale stazionarietà dei quantitativi (+1,6%). Questi ultimi, se riferiti agli ultimi 18 mesi, sono inferiori del -6,4% rispetto al corrispondente periodo 2019-20, quando le vendite erano state sostenute dalle limitazioni alla mobilità della popolazione imposte dalla pandemia. Gli oli di semi e vegetali, in particolare l'olio di girasole, prima dello scoppio del conflitto russo-ucraino rappresentavano delle convenienti alternative all'olio d'oliva. Nella prima metà del 2022 le vendite a valore degli oli di semi sono cresciute del 42,8% sul 2021, ma a fronte di un calo del -2,2% dei volumi. Il motivo va ricercato soprattutto nella crescita esponenziale dei valori dell'olio di girasole, causata dalla sua limitata disponibilità attuale e, in prospettiva, probabilmente anche futura. A giugno dell'anno in corso gli oli di girasole hanno pesato per il 52,3% sul valore delle vendite degli oli di semi quando nello stesso mese del 2019, prima dello scoppio della pandemia, il loro peso era del 43,1%.

Alla luce delle conseguenze negative dello scenario globale che si prefigurano per il commercio internazionale di beni agricoli nei prossimi anni, va dunque rivalutato il protagonismo produttivo del settore agricolo nazionale, da realizzarsi anche attraverso l'incremento delle superfici destinate a produrre per il mercato. Si tratta di una priorità soprattutto per l'Italia che è un paese trasformatore di derrate agricole provenienti da una platea di paesi che si è andata progressivamente ampliando nel corso del tempo.

Questo obiettivo incontra però due vincoli per essere realizzato in tempi brevi: la natura delle imprese e la loro struttura dimensionale. Analizzando la configurazione del sistema agricolo italiano si nota l'accresciuta presenza di profili d'impresa agricola eterogenei, alcuni dei quali non hanno nell'attività di produzione di derrate agricole l'origine prevalente dei profitti d'impresa.

Nel 2018 le aziende che, costituite in forma di impresa, esercitavano un'attività prevalente in agricoltura, silvicoltura e pesca (imprese agricole attive), erano 415.745, pari al 28% del totale¹. Ad esse si affiancano oltre 92.000 che gestiscono accanto a quella agricola un'attività secondaria, in genere legata allo Sviluppo

¹ Fonte: ASIA – Registro delle aziende agricole

Rurale (agriturismi, produzione di energia rinnovabile, manutenzione parchi e giardini) comunque generatrice di reddito. Congiuntamente, queste due tipologie esercitano la loro attività su oltre 8,3 Mio di ettari, che rappresentano il 70% della SAU nazionale. Il restante 30% fa riferimento ad altre forme di gestione d'impresa (autoconsumo, hobby, messa a riposo dei terreni) che non prendono le decisioni di produzione in base alla domanda di mercato. Il recupero di questo 30% di terreni agricoli ad uno sfruttamento legato a logiche di mercato si presenta difficile e con tempi lunghi.

A loro volta, le imprese agricole attive hanno una struttura dimensionale orientata sulle piccole-medie dimensioni, poco idonee ad affrontare le sfide del mercato internazionale. Nel 2019 il 34,4% erano concentrate nella classe di SAU di 5-20 ettari e controllavano il 18,6% delle superfici. La classe di maggiori dimensioni (≥ 100 ettari) rappresentava il 3,5% delle aziende e possedeva il 32,8% delle superfici agricole. Il VII Censimento dell'agricoltura² ha evidenziato che le aziende agricole grandi, nel triennio 2018-2020, hanno fatto investimenti innovativi in misura largamente superiore rispetto alle piccole³. Il peso relativamente ridotto delle aziende di più grandi dimensioni è quindi un vincolo all'innovazione e, indirettamente, al perseguimento di una sostenibilità delle attività agricole che non sacrifichi i livelli di produttività delle singole colture.

Inoltre, il confronto con l'omologa rilevazione del 2018 ha registrato un arretramento, seppur contenuto (-0,3%), delle superfici, a dimostrazione che la disponibilità agricola di terreni orientati a produrre per il mercato va comunque riducendosi. Questo dato congiunturale è espressione di un trend di più lungo periodo, come confermano i primi risultati del VII Censimento dell'Agricoltura che hanno valutato in -2,5% il calo della SAU complessiva nel periodo 2020-2010.

Per questo motivo è necessario fare uno sforzo di pragmatismo ed operare con gli strumenti normativi già esistenti in una logica di rafforzamento dei rapporti di filiera e di condivisione delle scelte strategiche cui si trova di fronte il nostro Paese.

In questa ottica vanno sfruttati appieno gli strumenti normativi esistenti, soprattutto quelli di integrazione verticale (contratti integrati di filiera, di distretto e di rete) ed orizzontale (Organizzazioni dei Produttori, associazionismo cooperativo).

Nel 2017-2013 sono stati finanziati 373 contratti integrati di filiera (18.000 le imprese coinvolte), relativi a processi di riorganizzazione dei rapporti tra gli operatori, promuovendone la collaborazione e l'integrazione al fine di garantire prioritariamente ricadute positive sulla produzione agricola. Mancano rilevazioni continuative, ma si stima che nel 2014-2020 i progetti selezionati siano stati 273.

² Fonte: Istat VII Censimento generale dell'agricoltura: primi risultati (28/06/2022).

³ Investimenti innovativi sono stati realizzati dal 35,9% delle aziende con SAU > 50 ettari, dal 21,3% di quelle tra 10-50 ettari, l'8,4% di quelle tra 1-10 ettari ed solo il 4,7% di quelle con SAU ≤ 1 ettaro.

Nel primo semestre 2021 le imprese agricole partecipanti a reti di imprese sono state 7.585 (8.448 se si considera anche il Food & Beverage (F&B).

Nel 2020, le OP nella filiera dell'olio di oliva e delle olive da tavola sono state più di un centinaio, pari al 44% del totale (al netto delle OP ortofrutticole), dando ai produttori più piccoli concrete garanzie di un futuro meno incerto. Altre 5 OP erano riconducibili al comparto dei cereali e 2 agli oli vegetali ed allo zucchero.

Per sviluppare tutta la sua efficacia la collaborazione tra gli operatori della filiera deve partire da un più ampio utilizzo di questi strumenti normativi proprio nelle filiere maggiormente dipendenti dall'approvvigionamento estero quali sono quelle sinteticamente presentate in precedenza. Alla luce di uno scenario internazionale molto più precario che in passato, il sistema agroindustriale italiano ha dunque interesse a valorizzare tutte quelle forme di integrazione tra gli operatori delle filiere che consentano di limitare i rischi (insicurezza delle forniture, tensioni sui prezzi, instabilità di mercato) che derivano dal delinarsi dei nuovi equilibri politico economici mondiali. D'altra parte, il funzionamento di molte filiere dipende dalle importazioni che non sono un'opzione commerciale alternativa agli acquisti nazionali, ma una necessità per garantire le disponibilità dei prodotti necessari all'alimentazione umana ed animale (sicurezza degli approvvigionamenti e quindi food security). Rinunciare alle importazioni per sostituirle con la produzione nazionale (modello autarchico) è improponibile perché richiederebbe un'estensione aggiuntiva di terra coltivabile (cereali, oleaginose, piante industriali) almeno superiore ai 3 Mio di ettari. **In pratica, sarebbe necessario mettere a coltura una superficie (compresi i centri urbani, le vie di comunicazione, i litorali) più ampia della Sicilia, che è la più grande regione italiana.**

La presente indagine ha verificato che in base all'assetto attuale (dimensioni aziendali, trend produttivo, livello di autoapprovvigionamento, saldo della bilancia commerciale) delle filiere degli oli vegetali, dei cereali e dello zucchero almeno le prime due hanno discreti margini di manovra per puntare alla costruzione di una *safety net* (contenimento dei costi, produzioni selezionate per esigenze di impiego specifiche⁴, livelli più alti di autoapprovvigionamento) basata su una migliore organizzazione e collaborazione degli operatori da perseguire, nell'immediato, tramite gli strumenti contrattuali di integrazione precedentemente citati.

Il rafforzamento di queste filiere significa per il settore agricolo anche il riappropriarsi di una sovranità produttiva (Food security) che non è un rifiuto aprioristico dell'import, ma il suo contenimento entro limiti fisiologici rispetto ad una disponibilità nazionale che si deve cercare di incrementare rispetto a quella attuale.

Il settore della prima e seconda trasformazione industriale ha a sua volta la possibilità di fare evolvere il concetto di materia prima nazionale da semplice costo industriale ad importante componente del proprio processo produttivo.

⁴ Ad es. varietà specifiche di mais per polenta, malto, animal feed in alternativa ad un'offerta indifferenziata (commodity).