



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
FIRENZE

FLORE

Repository istituzionale dell'Università degli Studi di Firenze

Crisi economica e agricoltura

Questa è la Versione finale referata (Post print/Accepted manuscript) della seguente pubblicazione:

Original Citation:

Crisi economica e agricoltura / F. De Filippis; D. Romano. - STAMPA. - (2010).

Availability:

The webpage <https://hdl.handle.net/2158/395323> of the repository was last updated on

Publisher:

Tellus

Terms of use:

Open Access

La pubblicazione è resa disponibile sotto le norme e i termini della licenza di deposito, secondo quanto stabilito dalla Policy per l'accesso aperto dell'Università degli Studi di Firenze (<https://www.sba.unifi.it/upload/policy-oa-2016-1.pdf>)

Publisher copyright claim:

La data sopra indicata si riferisce all'ultimo aggiornamento della scheda del Repository FloRe - The above-mentioned date refers to the last update of the record in the Institutional Repository FloRe

(Article begins on next page)

CRISI ECONOMICA E AGRICOLTURA

A cura di Fabrizio De Filippis e Donato Romano



Contributi di:

**Francesca Alfano, Mario Catania, Roberto Esposti, Angelo Frascarelli,
Luciano Gutierrez, Alberto Franco Pozzolo, Donato Romano,
Luca Salvatici, Andrea Segrè, Giacomo Vaciago**

GRUPPO



Quaderni

GRUPPO



CRISI ECONOMICA E AGRICOLTURA

A cura di Fabrizio De Filippis e Donato Romano

Contributi di:

Francesca Alfano, Mario Catania, Roberto Esposti, Angelo Frascarelli,
Luciano Gutierrez, Alberto Franco Pozzolo, Donato Romano,
Luca Salvatici, Andrea Segrè, Giacomo Vaciago

Editing:

Pamela De Pasquale

EDIZIONI TELLUS

Foto di copertina Fotolia-Black Crow®

Stampato nel mese di maggio 2010
Tutti i diritti riservati
© Edizioni Tellus

INDICE

Premessa

Fabrizio De Filippis e Donato Romano pag. 5

La ricerca

L'impatto della crisi economica sull'agricoltura italiana
Donato Romano pag. 13

Appendice 1. Le statistiche della crisi pag. 99

Appendice 2. Schede di filiera
Francesca Alfano pag. 121

Contributi e commenti

Crisi, ciclo e agricoltura. Alcune considerazioni e implicazioni
Roberto Esposti pag. 155

L'impatto della crisi su agricoltura e politiche agricole
Luca Salvatici pag. 171

L'impatto della crisi sull'agricoltura italiana.
Gli effetti sulle imprese agricole
Angelo Frascarelli pag. 177

Crisi economica e consumi alimentari
Andrea Segrè pag. 189

Bolla speculativa o meccanismi di mercato?
Alcune riflessioni sulla dinamica dei prezzi agricoli
Luciano Gutierrez pag. 205

Il dibattito comunitario sugli effetti della crisi in agricoltura
Mario Catania pag. 223

Cause ed effetti macroeconomici della crisi
Alberto Franco Pozzolo pag. 227

Dalla crisi della finanza alla crisi economica: come ne usciamo?
Giacomo Vacigo pag. 235

PREMESSA

Da alcuni anni il settore agricolo è al centro di notevoli turbolenze. Dapprima, tra la fine del 2006 e l'inizio del 2008, c'è stata la bolla dei prezzi delle materie prime e delle *commodities* agricole (in particolare cereali), sulle cui cause e sui cui effetti molto è stato detto in un dibattito tra studiosi e addetti ai lavori al quale anche il Gruppo 2013 ha dato il suo contributo¹. Successivamente, proprio mentre la bolla si andava sgonfiando e i prezzi agricoli erano in caduta libera, sono arrivati sul settore primario gli effetti della peggior crisi economica del dopoguerra, con una contrazione del Pil che nel 2009 è stata pari al -0,8% a livello mondiale e al -4,8% in Italia. E benché tutti gli indicatori congiunturali indichino che il punto più basso del ciclo economico è stato raggiunto nel maggio del 2009, gli strascichi in termini reali sono ancora notevoli e il peggio in termini occupazionali – con l'ulteriore riduzione dei redditi e dei consumi che ne deriva – si sta manifestando proprio nel corso del 2010.

Riguardo agli effetti della crisi economica, non sorprende che l'attenzione degli analisti e dei media si sia concentrata soprattutto sui settori dell'industria e dei servizi, sia per l'entità della contrazione della produzione del comparto manifatturiero (con una perdita cumulata del -16,8% nei cinque trimestri della crisi), sia per il peso preponderante dei servizi nell'economia nazionale. Invece, scarsa attenzione è stata dedicata all'impatto della crisi economica sul settore agricolo, con l'eccezione di un'iniziativa di *Agriregionieuropa* a settembre 2009 e della finestra che Coldiretti ha dedicato al tema della crisi in occasione della nona edizione del suo Forum Internazionale dell'agricoltura e dell'alimentazione, tenuto a Cernobbio nell'ottobre 2009. Un motivo di tale disattenzione sta forse nel fatto che tradizionalmente l'agricoltura è stata vista come un settore anti-ciclico², ossia un settore che per le sue caratteristiche sarebbe in grado di assorbire e attutire gli *shock* macroeconomici sia in un senso che nell'altro e che, dunque, finirebbe con l'andare in controtendenza rispetto al ciclo economico generale: crescendo di meno quando l'economia tira e soffrendo di meno nelle fasi di recessione.

Se è certamente vero che il settore agricolo presenta alcune caratteristiche che lo rendono più resiliente sotto il profilo degli andamenti del valore aggiun-

¹ Ci si riferisce al quaderno del Gruppo 2013 edito nel 2008 a cura di F. De Filippis, *Prezzi agricoli ed emergenza alimentare: effetti, implicazioni per le politiche*, che raccoglieva i risultati di un workshop tenuto l'8 luglio dello stesso anno.

² A riguardo, si veda il recente Rapporto Fao-Ocse, *Agricultural Outlook 2009-2018*.

to, certamente così non è sul versante dei prezzi; essi, infatti, mostrano una variabilità molto più accentuata rispetto agli altri settori, che in larga misura è essa stessa legata agli andamenti del ciclo economico. Dunque, se l'agricoltura sembra resistere meglio di altri settori alla crisi, ciò va comunque letto in termini relativi: la *performance* dell'agricoltura peggiora, ma non tanto quanto quella degli altri settori economici e soprattutto gli effetti del ciclo si avvertono con un certo ritardo, a causa della maggiore rigidità dell'offerta e della domanda di beni agro-alimentari; ma ciò non vuol dire che gli effetti della crisi in agricoltura non si facciano sentire in maniera anche molto pesante, giacché nella dinamica dei prezzi associata alle fasi di recessione le asimmetrie presenti lungo la filiera agroalimentare in termini di potere contrattuale si traducono in un peggioramento della ragione di scambio degli agricoltori e, dunque, della redditività della loro attività d'impresa.

In questo quadro, caratterizzato da profonde incertezze e scarsità di informazioni, nella primavera del 2009 il Gruppo 2013 ha promosso una ricerca basata su un'indagine campionaria e realizzata in collaborazione con l'Area economica di Coldiretti, con l'obiettivo di verificare le diverse modalità con cui le imprese agricole italiane hanno percepito la crisi economica e le strategie di risposta che hanno adottato, evidentemente differenziate nelle varie realtà imprenditoriali. I risultati di questa ricerca sono stati presentati e discussi nel *workshop* "Crisi economica e agricoltura" organizzato a Roma il 21 gennaio 2010, al quale hanno contribuito numerosi economisti riconducibili ad un ampio ventaglio di competenze: da quelle più strettamente economico-agrarie a quelle più generali, di natura macroeconomica o di respiro internazionale.

Dalla buona riuscita dell'iniziativa nasce questo Quaderno, che inizialmente era stato pensato come la raccolta degli interventi al *workshop* e poi, strada facendo – grazie al livello di approfondimento ed alla qualità dei contributi prodotti – è diventato qualcosa di più della semplice pubblicazione degli atti di un convegno. A noi sembra, infatti, che il volume offra un contributo analitico utile non solo per la sua tempestività, ma anche per il suo livello di approfondimento e la coerenza del suo impianto; in questo senso, esso può rappresentare un buon punto di partenza per quanti siano interessati a comprendere gli impatti della crisi economica sul settore agricolo, i meccanismi di trasmissione dal livello macro a quello settoriale e lungo le diverse filiere agro-alimentari, le possibili risposte da parte del decisore pubblico e degli agenti privati.

Il Quaderno è organizzato come segue. Nella prima parte sono riportati i risultati della ricerca curata da Donato Romano che, dopo aver esaminato il quadro di riferimento macroeconomico in cui si è sviluppata la crisi, utilizza sia dati secondari che dati originali raccolti nel corso dell'indagine per analizzare l'impatto della crisi sulle imprese agricole. I risultati dell'indagine mostrano chiaramente che la crisi si è fatta sentire anche sul settore agricolo, ben-

ché con un po' di ritardo. Come si è accennato, l'impatto della crisi sull'agricoltura è aggravato dal fatto che essa si inserisce in un quadro già difficile caratterizzato da prezzi fortemente calanti e da problemi specifici di alcune filiere (ad esempio latte e zootecnia). Inoltre, gli effetti negativi si fanno sentire maggiormente sulle aziende strutturate di medie e grandi dimensioni che producono merci indifferenziate (*commodities*). Soprattutto, la crisi mette in evidenza i mali antichi del settore agro-alimentare; in particolare, la presenza di una struttura di mercato largamente imperfetta lungo tutta la filiera, in cui le imprese agricole rappresentano i classici vasi di coccio tra i vasi di ferro costituiti dagli intermediari a monte e a valle, dotati di potere di mercato ben maggiore. In tale quadro, è necessario agire per garantire che una quota più elevata di valore aggiunto possa essere mantenuta alla fase agricola, in modo che gli *shock* macroeconomici non si traducano in ulteriori margini di profitto o ulteriori rendite per i più forti e maggiori penalizzazioni per le componenti più deboli della filiera che va dal campo alla tavola.

Nella seconda parte del Quaderno sono raccolti i contributi degli studiosi intervenuti al workshop, opportunamente rivisti dagli stessi autori.

Roberto Esposti analizza la relazione esistente tra gli andamenti macroeconomici e la *performance* del settore agricolo, cercando di verificare l'esistenza e di valutare la robustezza del legame tra ciclo economico complessivo e andamento dell'agricoltura. Nel far questo, l'autore distingue tra dimensione reale del ciclo economico (normalmente enfatizzata in altri settori) e dimensione nominale che, per il ruolo svolto dalla variabile prezzi e dai meccanismi della loro trasmissione, può avere implicazioni significative per il settore primario anche nel lungo periodo.

Luca Salvatici, guardando anche a quanto è accaduto a livello internazionale, si sofferma sugli aspetti normativi, mostrando come alcune politiche esistenti a livello sovranazionale, in particolare la Politica agricola comunitaria, abbiano contribuito ad attutire l'impatto della crisi. D'altra parte, l'autore sottolinea come nel caso del settore agricolo italiano la crisi abbia messo in evidenza un problema che va al di là della concorrenza interna alla filiera, per diventare vera e propria questione di tutela della competitività, dato che l'eccessiva debolezza contrattuale di alcuni soggetti (le imprese agricole) potrebbe non garantire la sostenibilità del settore a medio-lungo termine.

Angelo Frascarelli affronta gli aspetti microeconomici della crisi, guardando ai suoi effetti sulle imprese agricole e, soprattutto, interrogandosi sulle loro possibili risposte. A questo riguardo il suo messaggio è molto chiaro: come la ricerca presentata nel volume ha dimostrato, alla crisi si deve rispondere con la differenziazione e l'integrazione di filiera, e con una politica agricola che sostenga il reddito. Il problema è che queste sono strategie di lungo periodo e porteranno risultati non prima di qualche anno. In ogni caso, l'agricoltura ita-

liana ha bisogno di politiche strutturali che sostengano scelte strategiche e coraggiose da parte delle imprese agricole.

Andrea Segrè guarda al problema ponendosi all'altro estremo della filiera, quello dei consumatori, rilevando come la crisi economica li abbia accomunati agli agricoltori quali soggetti penalizzati da meccanismi imperfetti di trasmissione dei prezzi lungo la filiera, che fanno lievitare oltre misura i margini di intermediazione. Segrè fa inoltre rilevare come la crisi abbia evidenziato la presenza di fenomeni apparentemente contrastanti, quali la modifica dei comportamenti di consumo alimentare alla ricerca di prodotti di bassa qualità e basso prezzo, insieme alla persistenza di evidenti fenomeni di spreco del cibo.

Luciano Gutierrez analizza l'andamento dei prezzi agricoli degli ultimi anni per cercare di capire fino a che punto essi siano stati frutto del normale e fisiologico operare delle forze del mercato o siano stati governati da fenomeni speculativi. La sua risposta è che la speculazione ha avuto un ruolo non marginale nella bolla agricola del 2007, amplificato dalla tendenza alla riduzione delle scorte che era in corso negli anni precedenti. Tuttavia le indicazioni di *policy* che ne derivano non sono di facile attuazione; infatti, per combattere gli effetti negativi della speculazione e per ridurre la vulnerabilità al ciclo delle scorte sarebbero necessarie politiche coordinate a livello internazionale, il che implica che ciascuno Stato dovrebbe essere disposto ad accettare una riduzione della propria sovranità sulle politiche economiche e commerciali con cui fronteggiare le crisi.

Mario Catania, dal suo osservatorio del Ministero delle politiche agricole, discute del modo con cui gli effetti della crisi in agricoltura sono stati affrontati dall'Unione europea, criticando la sostanziale debolezza ed inadeguatezza delle risorse e delle strategie messe in campo. In particolare, con riferimento al dibattito sulla futura Pac, l'autore lamenta la scarsa attenzione riservata al problema di come affrontare le crisi di mercato, l'eccessiva enfasi posta sul futuro dei pagamenti disaccoppiati e la tendenza a lasciare in ombra la discussione sulle modifiche alle regole attuali sulla concorrenza che sarebbero necessarie per tener conto del ruolo e delle particolarità del sistema agricolo.

Alberto Pozzolo analizza il ruolo che gli squilibri macroeconomici tra le grandi aree del mondo hanno avuto nel generare la crisi finanziaria, nell'amplificarne gli effetti sull'economia reale e nel favorirne la diffusione internazionale e discute delle strategie che sarà necessario seguire in futuro. In particolare, l'autore mette in guardia sulla necessità di correggere gli effetti degli ingenti interventi anti-crisi attivati dai principali Paesi, con particolare riferimento alla futura gestione di un debito pubblico fortemente accresciuto. In questo quadro anche l'agricoltura dovrà probabilmente fronteggiare vincoli di bilancio più stringenti, anche per la concorrenza che verrà dagli altri settori dell'economia colpiti dai tagli che saranno imposti alla spesa pubblica.

Giacomo Vaciago, infine, tratteggia da par suo il carattere globale della crisi, i suoi effetti a medio-lungo termine sugli incerti scenari della ripresa e discute la forte correlazione tra prezzo del petrolio e prezzi delle materie prime alimentari rilevabile dal 2001 fino agli anni più recenti. Riguardo agli effetti della crisi sull'agricoltura, Vaciago ricorda che essa è stata colpita meno rispetto al settore manifatturiero, anche se ci avverte che la teoria del “male minore” è solo in parte consolante perché, con le sue parole, “le difficoltà dell'agricoltura vengono da più lontano e faticano molto a diventare priorità politiche”.

Al ringraziamento dovuto agli autori per la grande qualità dei loro interventi e la professionalità con cui hanno interpretato il loro ruolo, si desidera qui aggiungere quello ai membri del Gruppo 2013 per il costante contributo di stimolo e discussione fornito durante tutto il percorso che ha portato alla pubblicazione del volume che oggi diamo alle stampe. In particolare, in casa Coldiretti, si ringraziano Pietro Sandali per aver mobilitato le forze dell'Area economica nel dare pieno supporto alla ricerca sugli effetti della crisi, Francesca Alfano per avervi lavorato direttamente con grande impegno e passione e Pamela De Pasquale per il suo prezioso lavoro di organizzazione e di *editing*, senza il quale questo volume non avrebbe visto la luce in tempi così brevi.

Roma, 10 maggio 2010

Fabrizio De Filippis e Donato Romano

LA RICERCA



L'IMPATTO DELLA CRISI ECONOMICA SULL'AGRICOLTURA ITALIANA

Donato Romano*

“With a full year elapsed since the panic of 1907 reached its crisis among this country's financial markets, its banking institutions, and its productive industries, it ought to be possible to obtain an insight into the nature of that economic event such as could not easily have been obtained when the phenomena of the crisis itself surrounded us”.

Alexander D. Noyes, “A Year after the Panic of 1907”
Quarterly Journal of Economics, February 1909

INTRODUZIONE

A quasi due anni dall'inizio della crisi, e a ripresa già avviata, è possibile guardare con una certa oggettività ai suoi effetti sull'economia, e sul settore agricolo in particolare, per cercare di tracciare un primo bilancio. Da qui nasce l'idea di questa ricerca, che ha due obiettivi principali: fornire una valutazione dell'impatto della crisi sul settore agricolo e, sulla base di tale analisi, individuare le maggiori criticità del settore per l'uscita dalla crisi.

* Dipartimento di Scienze delle Produzioni Vegetali, del Suolo e dell'Ambiente Agroforestale-Dipsa, Università di Firenze.

L'autore desidera ringraziare i molti che hanno contribuito alla realizzazione della ricerca: i componenti del Gruppo 2013, per gli utili commenti sia in fase di impostazione della ricerca che di discussione dei risultati; l'Area Economica di Coldiretti e, in particolare, Francesca Alfano, Alessandro Ortolani, Marco Foschini e Flavia Duca per la realizzazione delle interviste alle imprese e Alberto Franco Pozzolo e Lorenzo Bazzana per aver messo a disposizione parte dei dati congiunturali dell'Istat e della Banca d'Italia; l'Area Mercati e Supporto alle Decisioni di Ismea e, in particolare, Claudio Federici per aver fornito le serie storiche dei numeri indici dei prezzi dei prodotti e degli *input* agricoli, dei consumi alimentari, delle ragioni di scambio e dei margini di filiera; Benedetto Rocchi per aver messo a disposizione la matrice di contabilità sociale dell'economia italiana e per l'aiuto nella realizzazione delle relative simulazioni. Ovviamente, ogni eventuale errore resta sola responsabilità dell'autore.

Questi obiettivi generali possono essere articolati in una serie di obiettivi specifici. Il primo riguarda la comprensione dei meccanismi attraverso cui la crisi si è trasmessa al settore agricolo, attraverso un'analisi dei collegamenti tra ciclo economico e dinamica settoriale. In particolare, si cercherà di stabilire se anche in questa crisi risulta verificata la natura tendenzialmente anticiclica del settore agricolo rispetto al resto dell'economia.

È tuttavia evidente come, pur in un quadro generale in cui l'agricoltura si comporta in maniera (parzialmente) diversa rispetto agli altri settori economici, possano esistere delle differenze di comportamento all'interno del settore a seconda delle caratteristiche delle diverse tipologie di agricoltura, sia all'interno di uno stesso Paese (in funzione ad esempio delle differenti dimensioni aziendali, forme di conduzione, mix di prodotto o strategie di marketing), sia tra Paesi (sviluppati o in via di sviluppo). È, pertanto, interessante verificare similitudini e differenze degli impatti della crisi su queste diverse tipologie agricole. Allo stesso modo, è plausibile che le risposte fornite dagli imprenditori siano diverse a seconda delle caratteristiche strutturali delle aziende e delle tipologie di impresa. È quindi interessante cercare di comprendere se emerge un *pattern* di risposte differenziato da parte delle imprese agricole e quali siano le richieste da parte degli imprenditori ai *policy maker*.

Infine, la crisi ha un impatto non solo sulle unità produttive, ma presenta profondi effetti redistributivi che incidono sul benessere delle famiglie, oltre che sui risultati economici delle imprese. Anche in questo caso gli effetti possono essere diversi a seconda della posizione reddituale delle famiglie (appartenenti ai quintili di distribuzione superiori o inferiori), della loro localizzazione (famiglie urbane vs. famiglie rurali), e della tipologia di impresa (grande impresa capitalistica vs. piccola impresa familiare). Anche questo aspetto merita di essere analizzato, soprattutto in funzione del *targeting* delle politiche di intervento anticicliche.

Il perseguimento di una serie di obiettivi così ampio richiede un approccio metodologico eclettico, che necessariamente combina l'analisi di dati secondari e primari. In particolare, in questo lavoro sono state effettuate sia analisi *desk* su dati secondari dalle principali fonti statistiche nazionali (Istat, Bankitalia, Ismea) e internazionali (Imf, Oecd, Fao), che analisi qualitative provenienti da un'indagine *ad hoc* effettuata nell'estate del 2009 dall'Area Economica Col-diretti, ma anche analisi quantitative effettuate utilizzando una matrice di contabilità sociale dell'economia italiana per simulare l'impatto della crisi sulle diverse tipologie d'impresa e sulle famiglie.

Questo lavoro è strutturato in tre parti. Nella prima, viene fornito un quadro di riferimento introduttivo sulla crisi economica, finalizzato a contestualizzare le analisi successive. Ciò viene fatto anzitutto fornendo un'analisi comparata, in prospettiva storica, delle principali recessioni del dopoguerra (paragrafo 2), for-

nendo quindi un'analisi il più possibile aggiornata della situazione attuale¹ e delle prospettive di medio periodo del ciclo internazionale e della situazione italiana (paragrafo 3). Nella parte centrale del lavoro (paragrafo 4) si comincia a focalizzare l'attenzione sul settore agricolo, richiamando anzitutto cosa la teoria economica predice circa il comportamento del settore agricolo in fasi recessive e verificando se tali predizioni risultano confermate sulla base delle evidenze statistiche disponibili. Nella terza parte del lavoro (paragrafo 5) l'analisi viene focalizza sull'impatto della crisi sulle imprese agricole e sulle famiglie italiane, riportando i principali risultati dell'indagine diretta e delle simulazioni effettuate utilizzando una matrice di contabilità sociale dell'economia italiana. Infine, nel paragrafo 6 verranno riportate alcune brevi considerazioni conclusive che sintetizzano i principali risultati del lavoro e forniscono alcuni spunti per gli interventi da effettuare, sia da parte dei decisori pubblici, che da parte degli imprenditori agricoli. Inoltre, il lavoro viene completato da due appendici nelle quali sono riportati, rispettivamente, le serie storiche dei dati utilizzati nel lavoro, derivanti dalle principali fonti statistiche nazionali e internazionali, e alcuni approfondimenti per filiera, che derivano invece dall'analisi dei dati dell'indagine diretta.

ANATOMIA DI UNA CRISI

Per meglio comprendere la recessione e le azioni che possono aiutare ad uscire da questa crisi bisogna anzitutto cercare di individuarne le cause, per poi effettuare un'analisi comparata delle caratteristiche delle diverse tipologie di recessioni che si sono manifestate dal dopoguerra ad oggi, sottolineando similitudini e differenze tra recessioni normali, recessioni associate a crisi finanziarie e recessioni globalmente sincronizzate, come quella attuale.

Recessione, espansione e ciclo economico

Non c'è alcuna definizione universalmente accettata per recessione². Con questo termine si intende convenzionalmente un periodo caratterizzato dalla

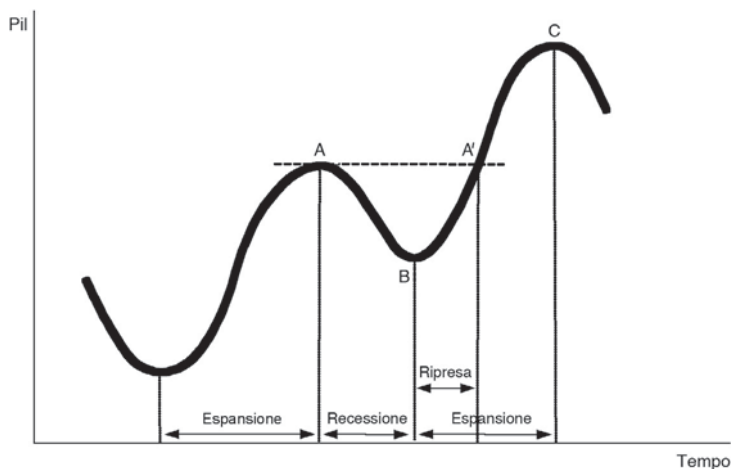
¹ I dati congiunturali sono aggiornati al terzo trimestre 2009 per due motivi: primo, perché da questo trimestre in poi la maggior parte degli indicatori congiunturali tornano al segno positivo indicando l'inversione di fase del ciclo economico (fine della recessione) e secondo, perché al momento di andare in stampa questo risulta essere il trimestre più recente per il quale sono disponibili i dati statistici.

² A fini pratici, per recessione si intende la contrazione in due trimestri consecutivi del prodotto interno lordo reale (cioè deflazionato) di un Paese. Negli Usa e nell'area euro ci sono organismi indipendenti (il *National Bureau of Economic Research* e il *Centre for Economic Policy Research*, rispettivamente) che stabiliscono quando si è in recessione o meno. La datazione effettuata da queste due istituzioni fa riferimento ad un insieme più ampio di indicatori macroeconomici che includono non solo il Pil reale, ma anche l'occupazione, il reddito reale, la produzione industriale e le vendite.

diminuzione dell'attività economica, anche se periodi di declino estremamente brevi non vengono considerati delle vere e proprie recessioni. Il fenomeno delle recessioni è naturalmente associato all'andamento del ciclo economico (figura 1), caratterizzato appunto da fasi recessive, quando l'attività economica si riduce dal picco (A) al punto di svolta inferiore (B), e fasi espansive, quando l'attività economica aumenta (da B a C), dove quest'ultima comprende anche la fase di ripresa, convenzionalmente individuata come la fase che va dal punto di svolta inferiore (B) fino al livello corrispondente al picco immediatamente precedente la fase recessiva (A').

Analizzando l'andamento del ciclo economico su 21 Paesi Oecd dal 1960 ad oggi, Claessens *et al.* (2008) hanno osservato che le economie sviluppate in media hanno vissuto sei cicli completi di recessione ed espansione nel corso degli ultimi cinquanta anni, per un totale di 122 episodi recessivi nel periodo considerato. Benché si tratti di un numero elevato, le recessioni non accadono frequentemente: se consideriamo la frazione di tempo speso in fase recessiva, si vede che esse hanno caratterizzato il ciclo economico di tali Paesi solo per un 10% del tempo totale.

Figura 1 - Recessione, espansione e ciclo economico



Ogni recessione ha caratteristiche peculiari. Tuttavia, ci sono alcune caratteristiche comuni che possono essere così riassunte: in media ognuna dura quasi un anno e comporta una riduzione sensibile del prodotto interno lordo (in media -2,63%); la riduzione dei consumi è relativamente modesta (mediamente -0,16%), ma sia la produzione industriale che gli investimenti registrano delle contrazioni molto forti (in media -3,99% e -5,93%, rispettivamente); sono inoltre associate

con una riduzione sensibile del commercio internazionale (-0,74% le esportazioni e -4,20% le importazioni); tutto ciò determina un aumento della disoccupazione (in media il tasso sale dell'1,10%) e una leggera diminuzione dell'inflazione (-0,27%) come conseguenza della diminuzione della domanda di beni e servizi.

Dalla metà degli anni '80 le recessioni nelle economie sviluppate sono divenute meno gravi e frequenti, mentre le fasi espansive sono diventate più lunghe. Si tratta di un cambiamento cui si fa riferimento in letteratura con il termine di "grande moderazione". Questo fenomeno sembra essere dovuto ad una serie di concause, quali l'integrazione globale, l'avanzamenti nei mercati finanziari, i cambiamenti nella composizione della produzione (maggiormente orientata ai servizi, anziché verso l'industria) e migliori politiche macro (Romer, 1999), anche se non va esclusa la "buona stella" della mancanza di *shock* di un certo rilievo nell'economia mondiale (Imf, 2009a), almeno sino all'attuale crisi.

Le cause di una recessione possono essere diverse, come, ad esempio, cambiamenti nei prezzi degli *input* (è il caso tipico degli *shock* petroliferi degli anni '70 e la conseguente stagflazione), l'adozione di politiche monetarie e fiscali restrittive (come nel caso della recessione degli inizi degli anni '80), una crisi finanziaria (come nel caso della crisi del 1929 e di quella attuale), o, ancora, la diminuzione della domanda estera (come nel caso della Finlandia nel 1990-93, dopo il dissolvimento dell'Unione Sovietica). Oltre la metà dei 122 episodi recessivi manifestatisi nei Paesi avanzati dal 1960 in poi è stata associata con una o più di queste cause, con una prevalenza degli *shock* petroliferi (figura 2). La cosa interessante è che nonostante gli episodi recessivi siano diventati meno frequenti durante la grande moderazione, le recessioni associate a crisi finanziarie sono diventate relativamente più comuni.

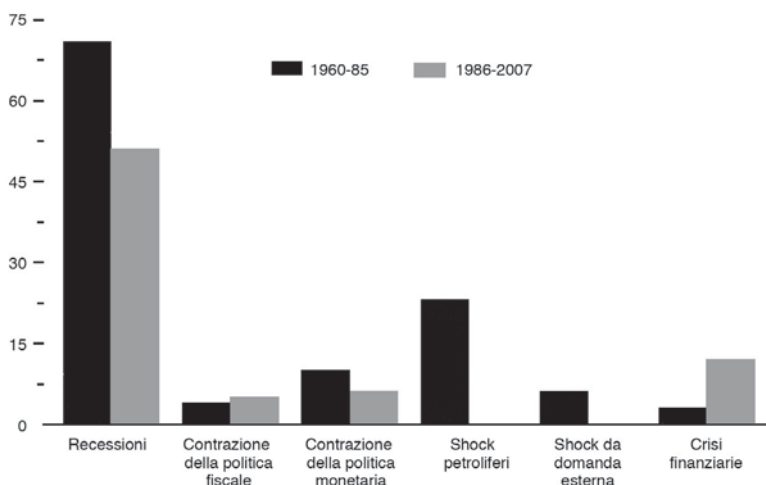
Infine, come è facilmente intuibile, l'ampiezza di una recessione in genere risulta direttamente proporzionale alla sua durata, con l'eccezione delle recessioni da *shock* petrolifero, che sono state insolitamente gravi, ma anche relativamente brevi.

Somiglianze e diversità tra recessioni

Nell'attuale crisi economica fenomeni finanziari e reali si intrecciano. Per poterne comprendere l'evoluzione (quindi la durata e l'intensità) è opportuno guardare al passato per cercare di capire come le variabili finanziarie e quelle macroeconomiche si comportano durante le recessioni, le contrazioni creditizie e lo sgonfiamento delle bolle dei prezzi delle attività immobiliari e azionarie. In particolare, è utile capire se le recessioni associate a crisi finanziarie (crisi del credito e bolle dei prezzi) siano differenti dalle recessioni che si manifestano in assenza di tali fenomeni³.

³ Anche in questo caso il riferimento è il lavoro di Claessens *et al.* (2008) che, sui 122 episodi di recessione manifestatisi nelle economie avanzate dal 1960 in poi, hanno identificato 76 recessioni

Figura 2 - Evoluzione temporale delle recessione per tipo di shock



Fonte: Imf (2009a), Fig. 3.3

Contrazioni creditizie, bolle delle attività e recessioni

Se analizziamo le crisi finanziarie come entità a sé stanti, si vede che si tratta di fenomeni solitamente lunghi e di notevole entità (Claessens *et al.*, 2008). Ad esempio, una contrazione creditizia normalmente dura circa due anni e mezzo ed è associata ad una riduzione del credito di quasi un quinto del volume erogato nel periodo pre-crisi. Le conseguenze dello sgonfiamento di una bolla immobiliare tendono a durare anche più a lungo (in media quattro anni e mezzo), con una perdita del valore reale degli immobili che sfiora il 30%. Infine, la diminuzione dei corsi azionari che si manifesta quando scoppia una bolla della Borsa dura in media più di due anni e mezzo e la perdita di valore delle azioni è pari a circa la metà del valore del picco pre-crisi.

sioni caratterizzate da contrazioni del credito e/o sgonfiamento di bolle dei prezzi. Si tratta, in particolare, di 18 recessioni con contrazione del credito, 45 recessioni con sgonfiamento di bolle azionarie e 34 recessioni con sgonfiamento di bolle immobiliari. È evidente come tra le recessioni associate a crisi finanziaria ce ne siano state diverse caratterizzate contemporaneamente da più fenomeni di crisi finanziaria (crisi del credito, della Borsa o del mercato immobiliare).

⁴ In effetti, normalmente c'è un certo ritardo temporale per la trasmissione delle crisi dal settore finanziario all'economia reale: una recessione, se si manifesta, può iniziare anche un anno dopo che la crisi finanziaria è cominciata. Considerando tutte le recessioni dell'ultimo mezzo secolo, la probabilità che esse siano associate allo scoppio di una bolla della Borsa è pari a un terzo, mentre nel caso di una bolla immobiliare tale probabilità è pari a un quarto; invece, una contrazione creditizia è associata ad una recessione meno frequentemente: solo una volta ogni sei recessioni.

Tuttavia, se questi episodi non sono seguiti da una recessione, in genere non si manifesta una diminuzione del prodotto interno lordo, che solitamente diminuisce all'inizio per poi espandersi verso la fine di tali episodi⁴. Però, almeno nel caso delle crisi creditizie e dello scoppio delle bolle immobiliari, tali episodi determinano una rapida caduta degli investimenti che in media raggiungono rispettivamente il 6% e il 12% dei livelli pre-crisi. Anche il tasso di disoccupazione aumenta sensibilmente (rispettivamente intorno al 2% e al 3%), soprattutto durante le prime fasi di questi episodi, quando l'attività economica comincia a rallentare.

È ovvio, quindi, che se una recessione è associata a fenomeni di crisi finanziaria, essa dura più a lungo ed è più grave di recessioni non correlate a tali fenomeni, con perdite cumulate del Pil⁵ che possono essere pari anche al doppio di quelle di una recessione normale (tabella 1).

Se si guarda retrospettivamente a quanto accaduto nell'ultimo mezzo secolo, non solo risulta evidente che recessioni e crisi finanziarie possono manifestarsi indipendentemente le une dalle altre, ma anche che, quando esse sono correlate, la relazione causale può procedere dalle prime alle seconde o viceversa. Nel caso dell'attuale crisi, la maggior parte degli autori ritiene che la relazione causale proceda nel senso di una trasmissione dal settore finanziario a quello reale. I questi casi, i meccanismi di trasmissione ed approfondimento della crisi dal settore finanziario a quello reale possono essere vari. Ad esempio, un crollo dei prezzi delle attività può ridurre lo stato patrimoniale di imprese e famiglie, limitando sensibilmente la loro capacità di accedere al credito, investire e acquistare beni di consumo. L'osservazione di come si modifica la composizione dell'*output* durante una recessione rafforza queste ipotesi (tabella 1): la riduzione di consumi ed investimenti nel caso di recessioni associate a crisi finanziarie è solitamente maggiore che nel caso di una recessione senza crisi finanziaria, provocando quindi una più forte caduta della produzione (soprattutto quella industriale) e dell'occupazione⁶.

Inoltre, anche la ripresa che segue a queste crisi finanziarie è generalmente più debole: il tempo necessario per tornare allo stesso livello di attività precedente la crisi in genere è lungo tanto quanto la stessa fase di recessione. I con-

⁵ Questa misura combina informazioni circa la durata e l'ampiezza di una fase e rappresenta una *proxy* del costo complessivo di una contrazione ciclica. Tecnicamente, è definita come la somma delle perdite cumulate del Pil reale tra il picco e il punto di svolta inferiore meno il valore medio della differenza del Pil reale tra il punto di svolta inferiore e il picco.

⁶ Generalmente, episodi di crisi finanziaria sono stati preceduti da periodi di notevole espansione del credito, spesso a seguito di deregolamentazione finanziaria, e di una bolla dei prezzi delle attività. In una situazione di questo tipo, il tasso di consumo nella fase precedente alla crisi è molto più elevato che in condizioni normali, il tasso di disoccupazione relativamente più basso e la crescita del saggio del salario più elevata. Non c'è da sorprendersi, quindi, che quando la crisi finanziaria si manifesta, l'impatto in termini di riduzione dei consumi privati è più forte che nel caso delle recessioni normali.

Tabella 1 - Indicatori economici di episodi recessivi in 21 economie sviluppate, 1960-2007 (variazioni percentuali salvo diverse indicazioni)

	Totale recessioni	Recessione più contrazione creditizia ^a		Recessione più bolla finanziaria ^b		Recessione più bolla immobiliare ^c	
		Normale	Grave	Normale	Grave	Normale	Grave
Numero episodi	122	18		45		34	
a. Produzione							
Durata ^d	3,64	3,78	4,33	3,82	3,61	4,74	4,60
Ampiezza ^e	-2,63	-3,71	-4,05	-2,79	-3,16	-3,16	-4,05
Perdita cumulata	-6,40	-8,85	-12,38	-7,83	-9,36	-10,38	-13,90
b. Componenti output							
Consumo	-0,16	-0,16	0,79	-0,89	-1,33	-1,68	-2,25
Investimenti totali	-5,93	-5,61	-4,70	-9,02	-9,07	-9,24	-9,59
Esportazioni	-0,74	-2,22	-2,01	0,11	1,28	0,96	1,20
Importazioni	-4,20	-6,08	-7,07	-6,35	-6,79	-5,29	-6,13
c. Altre variabili macro							
Produzione industriale	-3,99	-5,30	-6,58	-5,30	-5,14	-4,21	-4,73
Tasso di disoccupazione ^f	1,10	0,89	0,83	1,33	1,06	1,82	1,78
Tasso di inflazione ^f	-0,27	0,20	0,79	-0,53	-0,46	-0,86	-0,14
d. Variabili finanziarie							
Prezzi immobiliari	0,36	-6,38	-8,11	-5,53	-6,85	-9,39	-11,17
Prezzi azioni	-4,25	-1,19	6,78	-12,39	-8,89	-0,47	-1,54
Credito	1,66	-4,90	-5,73	0,20	1,10	-2,30	-3,07

^a Per contrazione creditizia si intendono gli episodi di contrazione del credito che ricadono nel quartile superiore della distribuzione di diminuzione del credito; per contrazione creditizia grave si intende una contrazione che ricade nella metà superiore delle contrazioni creditizie.

^b Per bolla finanziaria si intendono gli episodi di diminuzione del valore azionario che ricadono nel quartile superiore della distribuzione delle diminuzioni dei corsi azionari; per bolla finanziaria grave si intende una bolla finanziaria che ricade nella metà superiore delle bolle finanziarie.

^c Per bolla immobiliare si intendono gli episodi di diminuzione dei valori immobiliari che ricadono nel quartile superiore della distribuzione; per bolla immobiliare grave si intende una bolla immobiliare che ricade nella metà superiore delle bolle immobiliari.

^d Numero di trimestri tra il picco e il punto di svolta inferiore.

^e Variazione percentuale del Pil reale tra il punto di svolta inferiore e il picco precedente.

^f Variazione di livello.

Fonte: Elaborazioni su dati di Claessens et al. (2008)

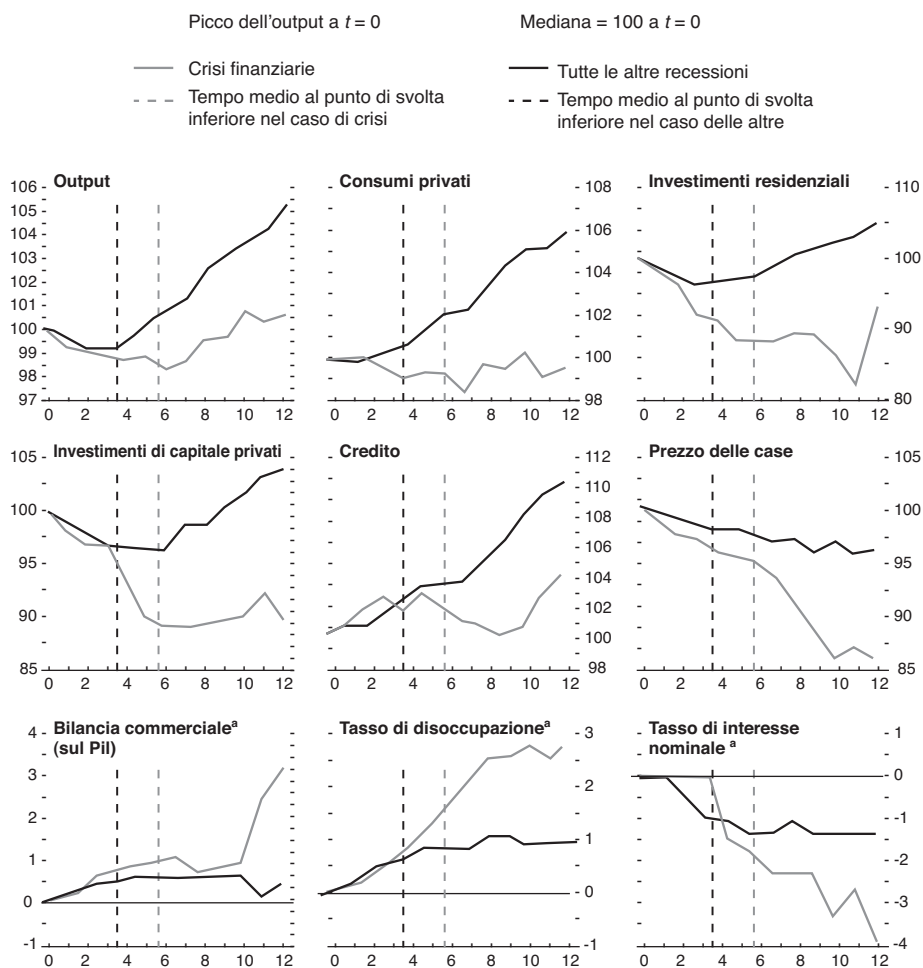
sumi privati solitamente crescono più lentamente che durante le altre riprese, gli investimenti richiedono un paio d'anni solo per stabilizzarsi e il tasso di disoccupazione continua a crescere più che nel caso di recessioni normali (figura 3).

Essendo stagnanti la domanda interna e gli investimenti, normalmente un aiuto alla ripresa nel caso di recessioni associate a crisi finanziarie viene dalla domanda estera. E questo fa sorgere la questione di cosa accada quando la crescita globale è debole o addirittura inesistente, come nel caso dell'attuale crisi economica.

Recessioni globalmente sincronizzate

La sincronizzazione globale degli episodi recessivi non è un fenomeno nuovo: esso si è già manifestato altre volte in passato: a metà degli anni '70, agli inizi degli anni '80 e agli inizi degli anni '90. Benché la crisi del 1975 è in gran parte una conseguenza della recessione nei Paesi industrializzati seguita allo *shock* petrolifero del 1973, nelle successive crisi un ruolo importante è stato giocato dalle economie emergenti e in via di sviluppo. In quella del 1982 molte economie latino-americane contribuirono al declino dell'attività globale, mentre

Figura 3 - Indicatori economici per recessioni associate con crisi finanziarie o meno



^a Differenza rispetto al livello al tempo $t = 0$

Fonte: Imf (2009a), Fig. 3.8

nella crisi del 1991 un ruolo cruciale fu giocato dal collasso delle economie dell'ex-blocco sovietico⁷.

Solitamente le recessioni globalmente sincronizzate hanno avuto come epicentro gli Usa (1975, 1982), dato il peso di questa economia nel contesto globale. Nel caso della recessione attuale, nonostante il peso degli Stati Uniti sull'economia mondiale si sia ridotto, essa ha avuto comunque origine negli Usa. La globalizzazione commerciale (scambi) e finanziaria (credito, azioni) ha poi favorito la fuoriuscita della crisi dai confini statunitensi e la sua trasmissione al resto del mondo.

L'attuale crisi economica è una crisi globale, in quanto tutte le economie avanzate e molte di quelle emergenti o in via di sviluppo stanno vivendo contemporaneamente una fase di recessione. Anzi, da un punto di vista storico, si tratta della crisi più sincronizzata del dopoguerra.

Tabella 2 - Valori medi del ciclo economico in 21 economie sviluppate, 1960-2007

Tipologie di recessioni	Durata ^a			Ampiezza ^b		
	Recessione	Ripresa ^c	Espansione	Recessione	Ripresa ^d	Espansione
Non sincronizzate	3,25	2,82	22,52	-2,39	4,21	21,01
Altamente sincronizzate	4,54	4,19	19,97	-3,45	3,66	16,24
Sincronizzate e associate a crisi finanziarie	7,33	6,75	24,33	-4,82	2,82	18,83
Totale recessioni	3,64	3,22	21,75	-2,71	4,05	19,56

^a Numero di trimestri.

^b Variazione percentuale del Pil reale.

^c Numero di trimestri tra il punto di svolta inferiore ed il momento in cui il Pil reale raggiunge il livello del picco pre-crisi.

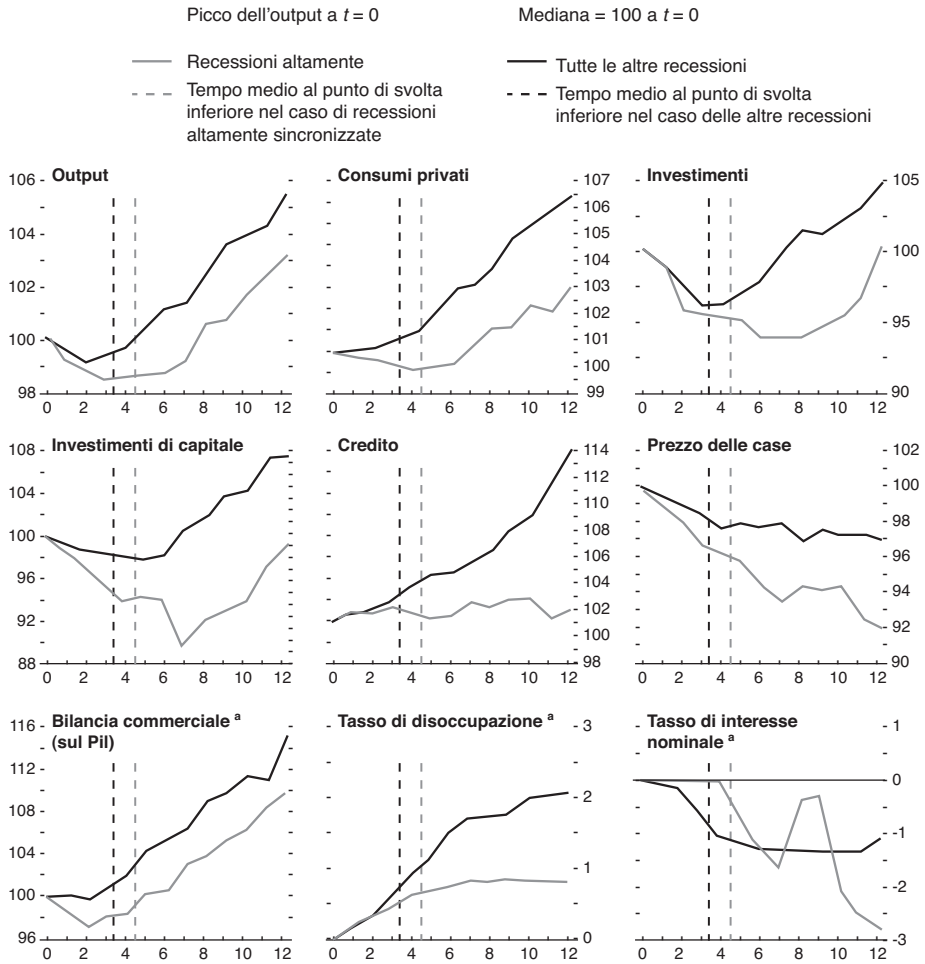
^d Crescita percentuale del Pil reale ad un anno dal punto di svolta inferiore.

L'interesse per l'analisi delle recessioni globali deriva dal fatto che, se la crisi è diffusa a livello globale, una data economia in crisi non può fare ricorso alle esportazioni come motore della ripresa. Pertanto, la fuoriuscita da questo tipo di crisi risulta particolarmente difficile. In effetti, come si può notare dalla tabella 2, le recessioni altamente sincronizzate⁸ durano più a lungo e sono più

⁷ La recessione del 1991 fu in effetti un fenomeno in cui si sovrapposero molti episodi recessivi in cui alla crisi negli Usa del 1990-91 seguirono le recessioni nei Paesi europei durante la crisi del sistema monetario europeo.

⁸ Le recessioni altamente sincronizzate sono definite come quelle in cui almeno 10 delle 21 economie sviluppate del campione sono contemporaneamente in recessione. In alternativa, esse possono essere individuate come episodi recessivi i cui punti di svolta coincidono entro una data finestra temporale (solitamente un anno). I risultati riportati nella tabella 2 sono robusti anche per questa seconda definizione.

Figura 4 - Indicatori economici per recessioni globalmente sincronizzate e non



Fonte: Imf (2009a), Fig. 3.10

profonde delle altre: la durata media è circa del 40% maggiore di una recessione non sincronizzata e la sua ampiezza è il 45% più grave di una recessione ordinaria. Inoltre, la ripresa da questo tipo di recessioni è più lenta (figura 4): il tempo necessario affinché la produzione ritorni al livello del picco pre-crisi è pari a 1,5 volte quello necessario per riprendersi da una recessione non sincronizzata e anche il credito cresce meno velocemente che in recessioni normali. Come nel caso delle recessioni associate a crisi finanziarie, gli investimenti e i prezzi delle attività continuano a diminuire anche dopo che il Pil ha toccato il suo mi-

nimo. Infine, come atteso, rispetto alle recessioni non sincronizzate le esportazioni sono molto più fiacche e non funzionano come motore della ripresa.

L'attuale recessione in una prospettiva storica

L'analisi condotta finora consente di dire che recessioni associate a crisi finanziarie tendono ad essere insolitamente gravi e sono associate ad una ripresa tipicamente lenta. Allo stesso modo, recessioni globalmente sincronizzate sono spesso lunghe e profonde e la ripresa in questi casi è generalmente debole. La peculiarità dell'attuale crisi economica è che essa coniuga ambedue queste caratteristiche, essendo associata ad una grave crisi finanziaria e coinvolgendo quasi tutti i Paesi del mondo.

Non è sorprendente, quindi, che essa si qualifichi come la peggior recessione dalla Grande Depressione, in cui per la prima volta dagli anni '60 il Pil procapite mondiale è diminuito in termini reali. Tutti gli indicatori macroeconomici e finanziari qualificano questa recessione come la peggiore tra quelle globalmente sincronizzate (tabella 3). Inoltre, benché gli effetti della crisi si siano già sentiti in tutto il mondo, e, anzi, stiano cominciando a manifestarsi incoraggianti segni di ripresa, l'evidenza passata suggerisce che la dimensione globale della crisi probabilmente continuerà ad aggravarsi nell'economia reale, soprattutto in termini di perdita di posti di lavoro, reddito disponibile e consumi.

Tabella 3 - Confronto fra indicatori di attività economica globale per le recessioni globalmente sincronizzate, 1960-2007 (variazioni percentuali salvo diverse indicazioni)

	1975	1982	1991	2009 ^a	Media (1975, 1982, 1991)
a. Produzione					
Output procapite (pesi PPP)	-0,13	-0,89	-0,18	-2,50	-0,40
Output procapite (pesi di mercato)	-0,33	-1,08	-1,45	-3,68	-0,95
b. Componenti output					
Consumo procapite	0,41	-0,18	0,62	-1,11	0,28
Investimenti procapite	-2,04	-4,72	-0,15	-8,74	-2,30
c. Altre variabili macro					
Produzione industriale	-1,60	-4,33	-0,09	-6,23	-2,01
Commercio totale ^b	-1,87	-0,69	4,01	-11,75	0,48
Movimenti di capitali	0,56	-0,76	-2,07	-6,18	-0,76
Tasso di disoccupazione ^c	1,19	1,61	0,72	2,56	1,18

^a Valori stimati.

^b Variazione della media biennale del rapporto di flussi in entrata ed in uscita rispetto al Pil.

^c Punti percentuali di variazione del tasso di disoccupazione.

Fonte: Imf (2009a), Box 1.1

La “tempesta perfetta”

Nouriel Roubini, l'economista della New York University che è stato uno dei pochi a prevedere lo scoppio dell'attuale crisi finanziaria ed economica mondiale, ha definito questa crisi come una “tempesta perfetta” sull'economia (Roubini, 2008). Tale giudizio deriva dal fatto che l'attuale crisi non è una semplice crisi finanziaria, ma una profonda recessione in cui diverse cause (lo scoppio ed il sovrapporsi di diverse bolle: quella immobiliare, dei mutui, dei mercati azionari, del credito, delle materie prime) si influenzano a vicenda determinando un circolo vizioso tra economia monetaria ed economia reale⁹.

I fattori che hanno determinato l'attuale crisi economica sono sostanzialmente tre: l'esistenza di particolari condizioni macroeconomiche (ampia liquidità e bassi tassi di interesse), l'affermarsi di processi di innovazione finanziaria e la pervasività di fallimenti regolativi (de Larosiere, 2009). Questi fattori hanno favorito lo scoppio della crisi e ne hanno determinato i caratteri, amplificando e accelerando la trasmissione della crisi finanziaria all'economia reale e la sua diffusione a livello mondiale.

In effetti, la forte crescita economica manifestatasi a partire dalla metà degli anni '90 aveva dato l'impressione che una crescita permanente e sostenibile fosse possibile. In questo periodo, gli indicatori macroeconomici erano stati ottimi, l'inflazione sotto controllo e i tassi di interesse bassi. Il volume del credito è, quindi, cresciuto rapidamente e con l'inflazione bassa le Banche centrali (in particolare la Fed americana) non avevano sentito il bisogno di agire attraverso politiche monetarie restrittive. L'eccesso di liquidità, anziché scaricarsi sui prezzi di beni e servizi, ha determinato una rapida crescita dei prezzi delle attività (*assets*) e, infine, la crescita di squilibri nei mercati finanziari e delle *commodities* a livello mondiale.

In particolare, negli Usa i tassi di interesse particolarmente bassi e un quadro regolatorio insufficiente hanno contribuito alla creazione di una bolla nel settore immobiliare, alla crescita sostenuta del credito al consumo e al crollo del risparmio privato (passato dal 7% del reddito disponibile nel 1990 a zero nel 2005 e 2006). L'espansione del credito negli Usa è stata finanziata da massicci flussi di capitale dai principali Paesi emergenti, primo fra tutti la Cina. La politica di tassi di cambio fissi tra il dollaro americano e le valute di molti Paesi (come Cina e Arabia Saudita) ha fatto sì che questi Paesi “importassero” la politica monetaria lassista degli Stati Uniti, contribuendo alla crescita di squilibri a livello globale. Inoltre, gli enormi attivi delle bilance commerciali di tali

⁹ Una profonda recessione aggrava le perdite finanziarie, a seguito delle quali si ha un tracollo del settore finanziario che rende la recessione ancora più grave, e così via, determinando una “crisi sistemica”.

Paesi sono stati investiti in titoli del debito pubblico americano e in altre attività a basso rischio, contribuendo a deprimere i loro rendimenti.

In questo quadro di eccesso di liquidità e bassi rendimenti, gli investitori si sono messi alla ricerca di attività che garantissero maggiori ritorni finanziari, ma che presentavano anche maggiori rischi. È qui che hanno agito una serie di fallimenti della *governance* delle imprese e, più in generale, di supervisione e regolazione del sistema finanziario. In particolare, ci sono state quattro precondizioni, che hanno favorito lo scoppio della crisi, e due meccanismi di amplificazione (Blanchard, 2009), che hanno permesso di trasmettere la crisi dall'economia finanziaria a quella reale e la sua diffusione fuori dei confini degli Usa¹⁰.

Le quattro precondizioni sono le seguenti:

- a) la sottostima del rischio connesso con alcune nuove attività, come i mutui *sub-prime*;
- b) l'opacità dei titoli derivati da queste attività detenuti nei portafogli delle istituzioni finanziarie ed iscritti nei loro bilanci, ad esempio le cosiddette *mortgage-backed securities*¹¹;
- c) l'interconnessione delle istituzioni finanziarie, favorita dalla cartolarizzazione e dalla globalizzazione, sia all'interno di un dato Paese, che tra Paesi;
- d) l'alto livello della leva (*leverage*) esistente nel sistema finanziario nel suo insieme, derivante sia dall'ottimismo circa la possibilità di far fronte ad eventuali *shock* grazie alle cartolarizzazioni, sia dall'esistenza di alcuni buchi regolamentativi che hanno consentito di diminuire il rapporto capitale/attività, ponendo alcuni titoli in portafoglio al di fuori dei bilanci, ad esempio in veicoli di investimento strutturati (*structured investment vehicles*)¹².

¹⁰ Al riguardo, si veda anche Brunnermeier (2009).

¹¹ La cartolarizzazione (*securitization*) rappresenta un'innovazione fondamentale che consente di migliorare l'allocazione del rischio (cfr. Arrow, 1971). Nel caso dei mutui, questi venivano cartolarizzati riunendoli in titoli derivati – come le *mortgage-backed securities* – e i flussi di reddito da essi derivanti venivano “spezzettati” in *tranches* di maggior rischio vendute a certi investitori e di minor rischio ad altri. L'idea è che così uno *shock* nel settore immobiliare sarebbe stato meglio assorbito da una platea più vasta di investitori piuttosto che se fosse rimasto concentrato in poche istituzioni finanziarie. Questo ragionamento però sottovalutava due aspetti (Montesano, 2009):

a) con la complessità aumentava anche l'opacità: se è possibile stimare il valore dei mutui, è più difficile stimare il valore delle *tranches* dei titoli da essi derivati e ancora più arduo stimare quello di titoli derivati da questi ultimi, e così via;

b) questa opacità determina, quindi, una notevole incertezza circa i valori dei titoli derivati che, in un ambiente in cui tali titoli entrano nella composizione dei portafogli di moltissime istituzioni finanziarie, determina a sua volta una notevole incertezza circa il reale valore dei bilanci di gran parte delle società e, in definitiva, circa la solidità del sistema economico.

¹² Le implicazioni sono chiare: se per un qualunque motivo il valore delle attività in portafoglio viene svalutato e diventa più incerto, allora quanto più elevata è la leva, tanto maggiore è la probabilità che il capitale si riduca e l'istituzione risulti insolvente.

Dopo che la crisi è cominciata, ci sono stati due meccanismi correlati, ma distinti che ne hanno amplificato le conseguenze: l'incapacità di alcuni istituti di credito di finanziarsi con la conseguente necessità di vendita di attività per far fronte alla richiesta di liquidità da parte degli investitori¹³, e la necessità di mantenere un adeguato rapporto capitale/impieghi, in modo da soddisfare gli adempimenti regolamentativi o per soddisfare le azioni degli investitori¹⁴.

All'inizio sembrava che la crisi potesse essere confinata al settore finanziario, con un impatto sull'economia reale piuttosto limitato. Invece, a cominciare dalla seconda metà del 2007 essa ha cominciato a propagarsi all'economia reale attraverso lo scoppio della bolla immobiliare e di quella della Borsa, la crescita dei premi di rischio e il razionamento del credito. L'impatto si è approfondito enormemente nell'autunno del 2008, portando ad una crisi di fiducia da parte delle imprese e dei consumatori dapprima nei Paesi sviluppati e poi in quelli emergenti. Infine, questa evoluzione ha condotto ad una sensibile diminuzione della domanda e della produzione.

La trasmissione della crisi dal settore finanziario a quello reale è avvenuta attraverso diversi canali. Anzitutto, il crollo dei prezzi delle attività ha ridotto sensibilmente lo stato patrimoniale di imprese e famiglie, limitando in maniera significativa la loro capacità di accedere al credito, investire e acquistare beni di consumo. A sua volta, ciò ha condotto ad un'ulteriore diminuzione dei prezzi delle attività, che ha indotto le banche e le istituzioni finanziarie a svalutare le proprie poste di bilancio e a vendere attività per migliorare la propria capitalizzazione, innescando un circolo vizioso tra vendite di attività e svalutazioni. D'altra parte, per ridurre la propria esposizione le banche hanno anche diminuito l'offerta di credito, facilitando così l'approfondimento della recessione.

Il risultato finale, secondo le stime più aggiornate attualmente disponibili (Imf, 2009a e 2009b), è che la crisi ha prodotto, per la prima volta dal dopoguerra, una contrazione del Pil mondiale in termini reali che, sull'intera durata della crisi, dovrebbe essere variabile tra il -2,5% e il -3,7% a seconda che si consideri una stima del Pil secondo l'approccio della parità dei poteri di acquisto o ai prezzi di mercato, rispettivamente (tabella 3); una contrazione della produzione industriale di oltre il 6,2% e del commercio mondiale di quasi il

¹³ Se la crisi finanziaria si manifesta in un periodo di crisi macroeconomica, ci sarà probabilmente poca domanda per l'offerta delle attività che le banche vogliono vendere: questo implica che le attività saranno svendute a prezzi di realizzo e contribuirà a diminuire ulteriormente il valore di tali attività nei bilanci delle istituzioni che le detengono nei propri portafogli. A loro volta, questo ridurrà la capitalizzazione di tali istituzioni e le costringerà a vendere ulteriori attività, e così via.

¹⁴ Anche in questo caso in principio ci possono essere più opzioni a disposizione delle banche: aumentare il proprio capitale rivolgendosi al mercato oppure diminuire la leva vendendo attività o riducendo gli impieghi. In una crisi macroeconomica la prima alternativa sembra di difficile applicazione. Quindi, l'unica opzione resta la vendita di attività che, però, porta allo stesso circolo vizioso illustrato nella nota precedente.

12%; una crescita della disoccupazione di più del 2,5%; e una diminuzione del consumo procapite dell'1,1% e degli investimenti procapite dell'8,7%. Ovviamente, questi dati sono ancora più eclatanti per alcune economie, come quelle sviluppate, dato che alcune tra quelle meno sviluppate hanno semplicemente ridotto i propri ritmi di crescita, anziché avere una decrescita.

Una politica economica aggressiva potrebbe limitare i danni e favorire la ripresa. Tuttavia, va ricordato che pur potendo le politiche monetarie anticicliche contribuire a ridurre le recessioni, la loro efficacia nel caso di crisi finanziarie è limitata (*cfr.* Imf, 2009a), probabilmente perché da sole non sono sufficienti; viceversa, politiche fiscali espansive potrebbero essere particolarmente efficaci nel caso di questo tipo di recessioni, anche se la loro praticabilità decresce con il livello del debito pubblico¹⁵. Ovviamente, nel caso di recessioni globalmente sincronizzate il coordinamento globale degli interventi è cruciale.

SITUAZIONE ATTUALE E PROSPETTIVE DI MEDIO PERIODO

Il ciclo internazionale

La crisi nata nell'estate del 2007 nel mercato dei mutui immobiliari americani, dopo essersi rapidamente estesa a ogni comparto della finanza a livello mondiale, ha colpito nel corso del 2008 l'economia reale, influenzando le scelte di produzione e consumo (tabella 4).

La dinamica del prodotto nelle economie avanzate si è fortemente deteriorata (nel 2008 il Pil è cresciuto in media solo dello 0,5% rispetto ad un 2,7% del 2007), con contrazioni del prodotto in quasi tutte le principali economie nella seconda parte dell'anno, come conseguenza della forte caduta dei prezzi delle attività finanziarie, della riduzione della disponibilità di credito, del peggioramento del clima di fiducia di famiglie e imprese, oltre che del persistere, in alcuni Paesi, di una depressione del mercato immobiliare.

Nel 2008 il Pil dell'area dell'euro è cresciuto dello 0,6% (contro il 2,7% nel 2007). Il quadro congiunturale è bruscamente peggiorato nel corso dell'anno: nell'ultimo trimestre il prodotto è diminuito dell'1,6% rispetto al periodo precedente, la variazione fino ad allora più consistente da quando esiste l'Unione monetaria europea. L'ampiezza e la profondità della crisi a livello mondiale si sono riflesse in una forte caduta delle esportazioni nel quarto trimestre (-6,7%)

¹⁵ In questo senso, un aspetto positivo è il fatto che molte (ma non tutte) le economie emergenti hanno accumulato ampie riserve e ridotto il proprio rapporto debito pubblico/Pil nel corso degli anni di espansione crescita economica, permettendo così di intervenire in senso anticiclico. Lo stesso non si può dire dell'Italia

**Tabella 4 - Previsioni macroeconomiche
(variazioni percentuali sull'anno precedente)**

Voci	Imf				Consensus Economics	
	2007	2008	2009	2010 ^a	2009 ^a	2010 ^a
Pil						
Paesi avanzati	2,7	0,5	-3,2	2,1
Area dell'euro	2,7	0,6	-3,9	1,0	-3,9	1,3
Giappone	2,3	-1,2	-5,3	1,7	-5,3	1,5
Regno Unito	2,6	0,5	-4,8	1,3	-4,5	1,4
Stati Uniti	2,1	0,4	-2,5	2,7	-2,5	2,7
Paesi emergenti e in via di sviluppo	8,3	6,1	2,1	6,0
Brasile	5,7	5,1	0,4	4,7	-0,1	5,1
Cina	13,0	9,6	8,7	10,0	8,5	9,6
India	9,4	7,3	5,6	7,7	6,6	7,7
Russia	8,1	5,6	-9,0	3,6	-7,9	4,1
Mondo	5,2	3,0	-0,8	3,9
Prezzi al consumo						
Paesi avanzati	2,2	3,4	0,1	1,3
Area dell'euro	2,1	3,3	0,3	0,8	0,3	1,2
Giappone	0,0	1,4	-1,1	-0,8	-1,3	-1,0
Regno Unito	2,3	3,6	1,9	1,5	2,1	2,3
Stati Uniti	2,9	3,8	-0,4	1,7	-0,4	2,1
Paesi emergenti e in via di sviluppo	6,4	9,3	5,5	6,2
Brasile	3,6	5,7	4,8	4,1	4,3	4,5
Cina	4,8	5,9	-0,1	0,6	-0,7	2,5
India	6,4	8,3	8,7	8,4	10,4	7,2
Russia	9,0	14,1	12,3	9,9	9,1	7,9
Commercio mondiale^b	7,3	2,8	-12,3	5,8

^a Previsioni.

^b Beni e servizi.

Fonti: Banca d'Italia (2009b, 2010), Tav. 1; Imf (2010), Tab. 1.1; Imf (2009b) Tab. 2.1, 2.2, 2.5, 2.6

che ha determinato una flessione dei ritmi produttivi nel comparto industriale. La domanda interna è scesa, soprattutto nella componente degli investimenti fissi lordi, e si è assistito ad una diminuzione dei consumi delle famiglie nel quarto trimestre (-0,3%), frenati dal peggioramento del mercato del lavoro e dal diffondersi dell'incertezza circa la durata e l'intensità della fase recessiva. Si è intensificata l'accumulo di scorte di prodotti finiti che alla fine del 2008 si collocavano su livelli nettamente superiori a quelli giudicati normali (Banca d'Italia, 2009a).

Anche le economie emergenti sono state investite dalla crisi attraverso il deflusso di capitali esteri, conseguente alla liquidazione di investimenti azionari e obbligazionari da parte di banche e fondi di investimento internazionali. In questi Paesi si è assistito nel corso del 2008 ad un forte rallentamento del ciclo economico (+6,1% contro un +8,3% del 2007), anche se non in misura tanto

grave quanto nei Paesi avanzati. Tuttavia, la crisi ha colpito in modo differenziato le economie emergenti nel corso del 2008 (tabella 4). Il persistere di una crescita piuttosto sostenuta in Cina e in India è dipeso dalla loro minore dipendenza dai flussi di credito bancario e, nel caso della Cina, sull'adozione di politiche monetarie e fiscali più attivamente anticicliche. In Russia, e in minore misura in Brasile, l'attività economica ha risentito del peggioramento delle ragioni di scambio dovuto al crollo dei prezzi delle materie prime. Tra le economie emergenti più pesantemente colpite dalla crisi spiccano quelle dell'Europa centro-orientale, che hanno risentito del calo della domanda proveniente dall'area dell'euro e di una più elevata sensibilità al deflusso di capitali esteri, data l'adozione negli anni passati di un modello di sviluppo che aveva fatto ampio ricorso al finanziamento esterno per sostenere la crescita della domanda interna.

Il commercio mondiale ha registrato nel 2008, per la prima volta dopo un quarto di secolo, una forte caduta (scendendo dal 7,3% del 2007 al 2,8% del 2008), che riflette anche la ridotta disponibilità di crediti commerciali.

Una crisi di tali dimensioni ha determinato una risposta eccezionale da parte di governi e banche centrali, che hanno intensificato la propria azione volta a mantenere elevata l'offerta di liquidità, contribuire al rafforzamento delle condizioni patrimoniali dei sistemi bancari, stimolare la ripresa dell'attività creditizia e della domanda aggregata. A partire dalla seconda metà del 2008 le politiche di bilancio di quasi tutti i Paesi hanno assunto un orientamento decisamente espansivo, con misure di sostegno della domanda senza precedenti dal secondo dopoguerra¹⁶. Anche le riduzioni dei tassi ufficiali sono state senza precedenti per dimensione e rapidità. Le principali Banche centrali hanno posto in atto operazioni monetarie non convenzionali allo scopo di aumentare l'offerta di moneta, influenzare i tassi di interesse a lungo termine, garantire il funzionamento dei mercati del credito all'economia. La dimensione dei bilanci delle Banche centrali si è fortemente ampliata.

All'inizio del 2009 la recessione mondiale ha cominciato ad attenuarsi, anche se i segnali in tal senso, soprattutto all'inizio, si presentavano alquanto incerti. L'esigenza di ricostituire le scorte ha fornito un primo impulso alla produzione e nei sondaggi d'opinione hanno cominciato ad emergere segnali di minore pessimismo. Mentre la caduta del Pil e del commercio mondiale si è approfondita nel primo trimestre del 2009 (-6,5% in ragione d'anno), la produzione industriale e altri indicatori coincidenti segnalavano già un rallentamento del ritmo di flessione tra le fine del primo e l'inizio del secondo trimestre.

¹⁶ Le stime degli organismi internazionali indicano un aumento del disavanzo di bilancio di quasi 4 punti percentuali del prodotto nei Paesi avanzati e di oltre 3 punti percentuali in quelli emergenti (Imf, 2009a).

Nel secondo trimestre il prodotto mondiale era già tornato ad aumentare a un ritmo stimato intorno al 3% in ragione d'anno, in larga parte grazie al sostegno delle politiche economiche espansive adottate nei Paesi sviluppati e nei principali fra quelli in via di sviluppo. Dove l'attività economica ha continuato a contrarsi nel secondo trimestre (come gli Stati Uniti e alcuni Paesi europei), la contrazione si è nettamente attenuata, mentre l'attività economica ha accelerato in Cina e in India, dove il Pil non aveva mai smesso di espandersi durante la crisi. Il calo dei flussi di commercio internazionale si è affievolito e, dallo scorso giugno, sono emersi segnali di un loro aumento.

Nel terzo trimestre è aumentata ulteriormente la produzione industriale, sono aumentate anche le vendite al dettaglio e si è rafforzato il clima di fiducia delle famiglie e delle imprese in molti Paesi. Anche le condizioni dei mercati finanziari internazionali hanno continuato a migliorare, sostenute da una maggior fiducia degli investitori: sono proseguiti il forte rialzo dei corsi azionari, la riduzione degli *spread* sulle obbligazioni societarie, l'allentamento delle tensioni nei mercati interbancari¹⁷.

Le proiezioni degli organismi internazionali e quelle dei previsori privati censite nel corso dell'anno da *Consensus Economics* sono state ripetutamente riviste al ribasso nel corso della prima metà dell'anno e delineano per il 2009 una contrazione del prodotto nelle principali economie avanzate e un netto rallentamento in quelle emergenti (tabella 4).

In particolare, nonostante la ripresa della seconda parte dell'anno, i Paesi avanzati hanno subito una contrazione del Pil su base annua (che nel complesso si attesta al -3,2%), a causa della profonda recessione che ha caratterizzato i primi due trimestri. Tuttavia, questo dato medio si presenta alquanto differenziato, essendo la contrazione più marcata in Giappone (-5,3%), Regno Unito (-4,8%) ed Unione Monetaria Europea (-3,9%)¹⁸, rispetto a quanto verificatosi negli Usa (-2,5%).

Anche le economie emergenti hanno visto una riduzione sensibile della propria crescita economica (che si ferma al +2,1% per il 2009), con notevoli disparità tra le varie aree geografiche: Cina e India, pur vedendo ridotto il proprio tasso di crescita del Pil, restano in campo ampiamente positivo (+8,7% e +5,6%, rispettivamente), grazie agli effetti degli ingenti piani di stimolo fiscale varati in un contesto di solidità delle finanze pubbliche dalla Cina e da altre economie asiatiche, mentre

¹⁷ Nel quarto trimestre 2009 la ripresa si è ulteriormente rafforzata a livello mondiale, portando all'1,3% la crescita rispetto al quarto trimestre 2008 (Imf, 2010).

¹⁸ L'indicatore coincidente dell'economia dell'area dell'euro €-coin (*cf.* <http://eurocoin.bancaditalia.it/>) ha toccato un minimo a -1,27 a febbraio 2009, per poi ricominciare costantemente a salire e tornare in campo positivo a partire da settembre 2009. L'ultimo dato disponibile (dicembre) dà un indice a 0,68, che corrisponde su base annua ad una crescita dell'area euro superiore al 2%.

L'India ha continuato a beneficiare delle misure di bilancio fortemente espansive decise già nella manovra finanziaria di fine 2008; viceversa, Brasile e Russia vedono una contrazione in termini reali della propria economia (-0,4% e -9,0%, rispettivamente), nonostante l'inversione di tendenza su base congiunturale registratasi nella seconda metà del 2009. La recessione sta proseguendo nella maggior parte dei Paesi dell'Europa centrale e orientale, che hanno risentito pesantemente della crisi a causa degli ampi disavanzi delle partite correnti e della loro dipendenza dai finanziamenti dall'estero. Il calo del Pil nel 2009 è stato particolarmente marcato nei Paesi baltici, in Ungheria, in Romania e in Bulgaria (con tassi di variazione compresi tra il -6,5% e il -18,5%); segnali di una espansione dell'attività economica sono stati registrati già a partire dal secondo trimestre in Polonia, dove nel 2009 il prodotto è aumentato lievemente (+1,0%).

La recessione mondiale si è quindi arrestata e si sta ora profilando una ripresa che però si presenta piuttosto debole, con tassi di crescita che sono ben al di sotto di quelli pre-crisi. Secondo le più recenti previsioni degli organismi internazionali (Imf, 2010), nel 2010 la crescita mondiale si collocherebbe in media attorno al 3,9%, con un tasso che per il complesso dei Paesi emergenti e in via di sviluppo dovrebbe attestarsi al 6,0%, mentre nei Paesi avanzati dovrebbe essere del 2,1%.

Resta molto elevata l'incertezza sulla solidità della ripresa: esiste infatti il rischio che con il venir meno degli stimoli fiscali e monetari¹⁹ e una volta esaurito il ciclo di ricostituzione delle scorte, la domanda privata possa tornare a ristagnare, frenata in molte economie da una disoccupazione elevata e crescente, dalla limitata disponibilità di credito e dall'esigenza delle famiglie di risanare i propri bilanci. Va, inoltre, sottolineato che il rischio non risiede solo in un possibile rallentamento dell'attività economica: la riduzione del timore di una recessione di proporzioni paragonabili a quella degli anni '30 potrebbe infatti indurre comportamenti di segno opposto, con un aumento eccessivo di consumi e investimenti²⁰.

Spostando l'orizzonte sul medio termine ci sono altri rischi per una ripresa sostenuta, soprattutto nelle economie sviluppate. Sul fronte macroeconomico, il maggiore rischio è il notevole deterioramento delle posizioni di bilancio di molti governi, come conseguenza dell'indebitamento derivante dalle misure

¹⁹ Il maggior rischio di breve periodo è un rallentamento della ripresa. Un'uscita prematura da politiche fiscali e monetarie espansive è, in effetti, un rischio reale, nel caso il rimbalzo causato da tali politiche venisse interpretato come un segnale di una forte ripresa trainata dalla domanda privata. Più in generale, l'economia globale sembra essere vulnerabile ad una serie di *shock*, che vanno dalla volatilità dei prezzi delle materie prime (soprattutto energetiche), al riemergere del protezionismo, a eventi geopolitici (terrorismo), ad un ritorno virulento dell'influenza suina o di qualche altra pandemia.

²⁰ Il notevole aumento degli indici di Borsa che si è manifestato nel corso del 2009 in tutto il mondo è un esempio di questi rischi.

di stimolo fiscale e/o di sostegno al settore finanziario²¹. Sul fronte finanziario, dà notevole preoccupazione il diffuso scetticismo verso il salvataggio delle imprese considerate responsabili della crisi; il che potrebbe minare il sostegno della pubblica opinione ad interventi pubblici di ristrutturazione finanziaria, favorendo quindi un periodo di prolungata stagnazione.

La situazione italiana

Le performance dell'Italia nel corso dell'attuale crisi economica seguono, come linea di tendenza generale, quelle dell'area euro. Tuttavia, tale andamento generale va qualificato sulla base delle peculiarità del nostro sistema economico rispetto alle altre economie dell'area euro, che possono riassumersi in: a) una minore competitività del nostro sistema produttivo, caratterizzato dalla piccola dimensione delle imprese e dalla loro scarsa internazionalizzazione, dal prevalere di un'economia della rendita, dalla notevole estensione dell'economia sommersa; b) servizi poco efficienti e insufficiente dotazione di infrastrutture materiali e immateriali, c) notevoli squilibri di bilancio, caratterizzati da un debito pubblico esorbitante e *deficit* di bilancio strutturali, come conseguenza di una spesa corrente fuori controllo e da diffusa evasione ed elusione fiscale, d) livelli di disoccupazione e sottoccupazione superiori a quelli degli altri Paesi dell'area euro.

Questa situazione determina, già in condizioni normali, *performance* che sono meno brillanti di quelle dei nostri partner europei, che si traducono in una maggiore vulnerabilità nel momento in cui il sistema è colpito dalla crisi finanziaria ed economica²². In una fase di recessione come quella attuale, queste condizioni hanno determinato una minore capacità di interventi anti-ciclici da parte del Governo a causa dei vincoli di bilancio²³ ed effetti sull'economia reale più negativi che altrove²⁴. In particolare, questo significa tassi di crescita eco-

²¹ Il rapporto tra debito pubblico e Pil per l'insieme delle economie avanzate salirà dal 75% del 2008 al 115% del 2014 (Cottarelli e Viñals, 2009), anno in cui tale rapporto sarà oltre il 90% in tutte le economie del G7 tranne il Canada. La previsione è migliore per le economie in via di sviluppo (Horton *et al.*, 2009), ma questo è ovviamente insufficiente per restituire fiducia circa la solvibilità del settore pubblico nelle economie sviluppate.

²² Mentre la minore internazionalizzazione delle nostre imprese creditizie, la minore finanziarizzazione dell'economia e il contenuto indebitamento delle famiglie sono fattori di relativa forza dell'Italia. In particolare, i primi due fattori, che rappresentano un vincolo alla crescita in condizioni normali, hanno condotto al risultato apparentemente paradossale che un sistema creditizio e finanziario meno sviluppato che in altri Paesi è risultato meno esposto alla crisi finanziaria che ha investito l'economia mondiale.

²³ L'Italia si è presentata all'appuntamento con la crisi con un rapporto debito pubblico su Pil che nel 2007 era pari al 104,1% contro una media dell'area euro del 66,1%.

²⁴ Va ricordato che l'Italia è arrivata alla crisi in condizioni di maggiore fragilità del proprio sistema produttivo rispetto agli altri Paesi dell'area euro: il Pil cumulato nel periodo 1997-2007 era cresciuto solo del 15,5% contro una media del 24,8% dell'area euro, soprattutto a causa della stagnazione della produttività totale dei fattori.

nomica meno sostenuti (o maggiormente negativi), una minore prontezza ad approfittare della ripresa economica e impatti in termini occupazionali più pesanti di quanto non avvenga nei Paesi leader dell'area euro. Tenendo a mente questa premessa, sono facilmente spiegabili le performance dell'economia italiana negli ultimi mesi.

La recessione è durata in Italia cinque trimestri, dal secondo del 2008 al secondo del 2009 incluso (tabella 5), con un punto di svolta inferiore che sarebbe stato toccato a maggio 2009 (Isae, 2010). In questo periodo, la contrazione del Pil (pari a 6,5 punti percentuali), ha riportato la produzione ai livelli di quasi un decennio addietro. Storicamente, se si escludono i periodi bellici e le loro immediate prossimità, si tratta della recessione più profonda del dopoguerra, di entità analoga a quella registrata negli anni '30, mentre la sua durata è seconda solo alla crisi del 1992-93, che durò sei trimestri (Bassanetti *et al.*, 2009). La riduzione del prodotto ha risentito soprattutto del calo eccezionale osservato nel settore industriale, da cui è derivato un decremento della produzione manifatturiera su livelli prossimi a quelli di quindici anni fa.

Tabella 5 - Pil e principali componenti (quantità a prezzi concatenati; dati stagionalizzati e corretti per i giorni lavorativi; variazioni percentuali sul periodo precedente)

Voci	2008				2009			Var. cumulata 2T '08-2T '09
	1°trim.	2°trim.	3°trim.	4°trim.	1°trim.	2°trim.	3°trim.	
Pil	0,5	-0,6	-0,8	-2,1	-2,7	-0,5	0,6	-6,5
Importazioni totali	-0,1	-1,2	-2,2	-5,7	-8,8	-2,5	1,5	-19,0
Domanda nazionale ^a	..	-0,7	-0,2	-1,6	-2,0	-0,5	0,4	-4,9
Consumi nazionali	-0,1	-0,4	0,2	-0,6	-0,8	0,6	0,3	-1,0
spesa delle famiglie	0,1	-0,6	0,1	-1,0	-1,2	0,1	0,4	-2,6
altre spese ^b	-0,1	0,5	0,1	0,2	0,2	1,2	-0,2	2,2
Investimenti fissi lordi	-0,3	0,2	-2,2	-6,8	-4,9	-3,1	0,3	-15,8
costruzioni	0,9	-1,7	-0,9	-4,5	-1,2	-1,6	-2,1	-9,6
altri beni	-1,6	2,3	-3,7	-9,2	-9,2	-4,9	3,4	-22,8
Variazione delle scorte e oggetti di valore ^c	0,2	-0,2	0,1	0,4	-0,4	-0,3	0,1	-0,4
Esportazioni totali	0,8	-1,0	-3,5	-7,4	-11,7	-2,5	2,5	-23,8

^a Include anche la variazione delle scorte e oggetti di valore

^b Spesa delle amministrazioni pubbliche e delle istituzioni senza scopo di lucro al servizio delle famiglie.

^c Contributi alla crescita del Pil sul periodo precedente; punti percentuali.

Fonte: Banca d'Italia (2009a, 2009b, 2010), Appendici statistiche Tav. 2.1

In presenza della persistente debolezza della domanda interna, è venuto a mancare soprattutto lo stimolo proveniente dalle esportazioni (a causa della sincronizzazione globale della recessione) le quali, anche grazie ad una forte sva-

lutazione del cambio, avevano fornito un importante sostegno alla ripresa nel caso delle altre recessioni del dopoguerra. La flessione delle esportazioni nell'attuale crisi economica non ha precedenti nelle crisi del dopoguerra (pari al -23,8% in termini cumulati) e presenta un profilo simile a quello rilevato negli anni '30.

Fra le componenti interne della domanda, oltre ad una marcata contrazione dei consumi di beni durevoli (-17,1%), come in tutte le recessioni passate, si deve registrare anche quella degli acquisti di beni non durevoli (-2,3%), che aggrava un indebolimento ormai quinquennale. Sul dato negativo, anch'esso senza precedenti nel dopoguerra, incide soprattutto il prolungato ristagno del reddito disponibile reale delle famiglie, in atto dai primi anni Novanta e non riscontrabile nei decenni precedenti, cui si aggiungono le diffuse preoccupazioni sulle prospettive del mercato del lavoro.

Trattandosi di una recessione associata a una crisi finanziaria, la restrizione creditizia gioca un ruolo importante. Il profilo rilevato nella recessione in corso appare simile a quello osservato nel 1992-93, ma ancora inferiore rispetto agli anni Settanta (quando, peraltro, erano in essere anche vincoli quantitativi agli impieghi). Tuttavia, nonostante le cospicue iniezioni di liquidità nel sistema, la restrizione creditizia stenta ad allentarsi e potrebbe giocare un ruolo cruciale nel frenare la ripresa che si sta profilando, cioè proprio quando le imprese vorrebbero ricominciare a investire.

Nella recessione attuale, la riduzione dei tassi ufficiali è stata più rapida rispetto a quelle precedenti. Tuttavia, il basso livello dell'inflazione pone un limite alla manovra monetaria: pur essendo i tassi reali molto contenuti, lo stimolo della manovra monetaria era stato molto più efficace nel caso della crisi degli anni '70, quando l'inflazione dovuta allo *shock* petrolifero aveva determinato una forte diminuzione dei tassi reali, su livelli addirittura negativi.

Dal terzo trimestre 2009 l'economia italiana è ripartita, con un incremento del Pil pari allo 0,6% rispetto al trimestre precedente²⁵. Si tratta di una notizia positiva, anche se inferiore a quanto si poteva prevedere (+1,3%, *cf.* Daveri, 2009) sulla base dell'andamento della produzione industriale, tradizionalmente un indicatore molto correlato con il Pil²⁶. Tuttavia, ancora non s'intravede una chiara inversione di tendenza della domanda interna. Infatti, se migliorano gli indicatori di fiducia delle famiglie e, in misura meno decisa, delle imprese, continuano a peggiorare gli indicatori relativi alle intenzioni di acquisto di beni durevoli (la propensione

²⁵ Però, la ripresa non è esente da incertezze: la stima preliminare del Pil per il quarto trimestre 2009 da parte dell'Istat (2010) riporta una diminuzione dello 0,2% rispetto al trimestre precedente, a fronte di una crescita in quasi tutti gli altri Paesi avanzati.

²⁶ Ci possono essere tre ragioni per questa differenza tra previsioni e dato reale: il rapido peggioramento del mercato del lavoro, il persistere della restrizione creditizia e un cambio euro-dollaro eccessivamente elevato, che ha penalizzato le aziende esportatrici.

a investire delle imprese rimane molto bassa in presenza di margini inutilizzati di capacità storicamente elevati) e alle condizioni del mercato del lavoro²⁷.

Contemporaneamente, resta debole la componente delle esportazioni, pur in un contesto di domanda mondiale più favorevole, a causa di un peggioramento della competitività di prezzo delle imprese industriali italiane²⁸. Infine, lo stato dei conti pubblici è in notevole peggioramento, risentendo soprattutto della dinamica particolarmente negativa delle entrate, il cui gettito nei primi nove mesi del 2009 si è ridotto del 3,2%, nonostante la forte crescita di alcune imposte sostitutive straordinarie, e dell'aumento della spesa primaria (Mef, 2009).

In conclusione, il 2009 è stato il peggior anno dell'economia italiana del dopoguerra. Nella media dell'anno il Pil italiano si è contratto del 4,9% (tabella 6), mentre nel 2010 la crescita dovrebbe attestarsi all'1,0% (Isae, 2010). La ripresa viene trainata dal recente aumento della domanda estera e dal lento recupero delle componenti della domanda interna.

Tuttavia, su queste ultime potrebbero incidere, come fattori di freno, due incognite:

- a) il deterioramento del mercato del lavoro (l'occupazione, misurata in unità di lavoro annue equivalenti, si è ridotta del 2,5% nel 2009 e scenderà di un ulteriore 0,6% nella media del 2010, con un tasso di disoccupazione che quest'anno raggiungerà l'8,8%);
- b) la maggiore difficoltà/onerosità di accesso al credito, a causa di un orientamento ancora restrittivo dei criteri di offerta, soprattutto per i prestiti a breve, particolarmente importanti per le piccole e medie imprese che devono far fronte costantemente ad esigenze di liquidità²⁹.

Per quanto concerne la dinamica dei prezzi al consumo, dopo i minimi toccati nell'estate 2009, l'inflazione dovrebbe mostrare un profilo moderatamente

²⁷ Nel secondo trimestre del 2009 la perdita di posti di lavoro è risultata pari a oltre mezzo milione di occupati rispetto a un anno prima (escludendo dal computo l'effetto delle iscrizioni all'anagrafe di lavoratori immigrati), la maggior parte dei quali rappresentata da giovani "precari" in settori produttivi maturi (industria in senso stretto, costruzioni e commercio). Ciò ha portato ad una crescita del tasso di disoccupazione al 7,4% rispetto al 6,7% di un anno prima (Banca d'Italia, 2009b). Questa tendenza è continuata nel terzo trimestre, nel quale si è ancora intensificato il ricorso alla Cassa integrazione guadagni: le ore complessivamente autorizzate sono aumentate di circa il 30% rispetto al trimestre precedente.

²⁸ Misurata con le ore lavorate (per tenere conto dell'ampio ricorso alla Cassa integrazione guadagni), la produttività è caduta del 3,6% nel primo semestre del 2009, dopo il -0,8% nella media del 2008; ne ha risentito il Costo del lavoro per unità di prodotto, che ha accelerato al 5,4% nonostante la dinamica contenuta del costo orario del lavoro (Banca d'Italia, 2009b).

²⁹ Seppur in calo, i tassi di interesse a breve termine applicati alle aziende italiane sono i più alti tra i principali Paesi dell'area euro (Cgia, 2009): i tassi applicati in Italia a luglio 2009 per prestiti inferiori ad un anno avevano toccato la soglia del 4,06%, contro una media dei Paesi dell'area euro del 3,72%. Viceversa, i tassi a lungo termine superiori ai 5 anni vedevano le banche italiane essere le più virtuose in assoluto.

**Tabella 6 - Previsioni per l'economia italiana: quadro riassuntivo
(variazioni percentuali salvo diversa indicazione)**

Voci	2007	2008	2009*	2010*
Quadro interno				
Prodotto interno lordo	1,4	-1,0	-4,9	1,0
Importazione di beni e servizi	4,0	-4,5	-14,9	3,2
Esportazioni di beni e servizi	4,5	-3,7	-18,8	3,8
Spesa per consumi delle famiglie residenti	1,5	-0,9	-1,7	0,8
Spesa per consumi delle AA.PP. e delle Isp ^a	1,3	0,6	1,3	0,5
Investimenti fissi lordi	0,8	-2,9	-12,7	2,8
Contributo alla crescita del Pil				
consumi nazionali	1,1	-0,4	-0,7	0,6
investimenti totali	0,2	-0,6	-2,7	0,2
esportazioni nette	0,1	0,2	-1,1	0,1
variazioni delle scorte ed oggetti di valore	0,0	-0,3	-0,3	0,1
Prezzi al consumo	1,8	3,3	0,8	1,6
Prezzi alla produzione	3,5	5,8	-5,4	1,9
Retribuzione pro-capite nell'economia	2,0	3,3	2,3	1,5
Occupazione totale ^b	1,0	-0,1	-2,5	-0,6
Tasso di disoccupazione	6,1	6,7	7,8	8,8
Indebitamento netto delle AA.PP. (in % del Pil)	-1,9	-2,7	-5,3	-5,1
Avanzo primario delle AA.PP. (in % del Pil)	3,1	2,4	-0,6	-0,3
Pressione fiscale delle AA.PP.	43,3	42,8	42,8	42,5
Debito delle AA.PP. (in % del Pil)	104,0	105,7	114,8	117,2
Tasso sui Bot a 12 mesi ^c	4,0	2,6	0,9	1,4
Pil nominale (milioni di euro) ^d	1.535.540	1.572.244	1.534.591	1.563.666
Riferimenti internazionali				
Prodotto interno lordo				
Mondo	4,8	2,8	-0,9	3,6
Stati Uniti	2,2	0,4	-2,4	2,9
Area euro	2,6	0,5	-4,0	1,1
Tasso di cambio dollaro/euro (livello)	1,37	1,47	1,39	1,41
Domanda mondiale	6,2	2,6	-13,4	7,4
Tassi d'interesse ufficiali ^c				
Bce	4,00	2,50	1,00	1,00
Federal Reserve	4,50	0,50	0,10	0,20
Prezzi materie prime in dollari				
non energetici	19,0	13,7	-21,3	25,5
energetici	7,2	27,6	-26,6	19,6
di cui: Brent (\$/barile)	72,7	97,3	61,6	76,5

* Previsioni Isae.

^a Amministrazioni pubbliche (AA.PP.) e Istituzioni sociali private (Isp).

^b Numero di occupati equivalenti a tempo pieno (Ula).

^c Tassi annui di fine periodo. Per i Bot tasso lordo.

^d Pil annuo, non corretto delle giornate lavorative.

Fonte: Isae (2008), p. x ; Isae (2009), p. viii; Isae (2010), p. xiv

crescente, con ritmi tendenziali prossimi all'1% a fine anno. Nella media del 2009, l'incremento dei prezzi al consumo si attesta allo 0,8%, mentre dovrebbe toccare l'1,6% nel 2010.

Sul fronte dei conti pubblici, nel 2009 l'indebitamento netto risulterebbe pressoché raddoppiato rispetto al 2008, al 5,3% del Pil, mentre si attesterebbe al 5,1% nel 2010; lo *stock* di debito pubblico in rapporto al Pil, pari al 105,7% nel 2008, risulterebbe del 114,8% alla fine del 2009 e del 117,2% alla fine di quest'anno.

In termini reali, l'attuale recessione ha riportato indietro di parecchi anni le grandezze economiche italiane, con un netto regresso in relazione agli altri grandi Paesi avanzati (Nens, 2009). Utilizzando i dati del Fondo Monetario Internazionale, il Pil del nostro Paese dovrebbe ridursi nel 2009 a 1.722 miliardi di dollari Usa a parità di potere d'acquisto: bisogna tornare indietro al 2000 per trovare un livello inferiore in termini reali³⁰. Ancora più pesante si prospetta l'impoverimento del Paese guardando al Pil procapite, sempre misurato a prezzi 2008 e a parità di potere d'acquisto: nel 2009 si ridurrà a 28.806 dollari Usa per abitante (-5,8% rispetto al 2008); solo nel 1999 era stato registrato un valore più basso in termini reali (28.691 dollari).

Estrapolando le proiezioni a medio termine dell'*Economic Outlook Database* dell'Imf³¹, il Pil italiano dovrebbe recuperare il livello 2007 intorno al 2015. Il "tempo di recupero" italiano (6 anni) è il peggiore tra i grandi Paesi avanzati, nettamente superiore a quello dell'area euro (4 anni). Ancora peggiore appare il quadro per quanto riguarda il prodotto per abitante: il Pil procapite del nostro Paese dovrebbe tornare al livello 2007 intorno al 2018, il lasso di tempo più lungo (ben 9 anni) tra tutte le economie avanzate. Utilizzando, in alternativa, le proiezioni del Governo riportate nel Dpef 2010-2013³², i tempi di recupero italiani risultano comunque piuttosto lunghi: 2013 per il Pil (4 anni) e 2016 per il Pil procapite (6 anni).

Non ci sono formule magiche per far ripartire un'economia che è cresciuta meno dell'1% all'anno nell'ultimo quindicennio. È però un dato che le risorse discrezionali (cioè aggiuntive rispetto al bilancio pubblico) messe a disposizione dal Governo per fronteggiare la crisi sono state di gran lunga inferiori a quelle degli altri Paesi sviluppati (Mef, 2009; Imf, 2009c): lo 0,8% del Pil 2008 contro una media del 3,7% per l'insieme dei Paesi del G20. Inoltre, queste po-

³⁰ Ciò ha determinato una diminuzione del peso dell'economia italiana sul totale dell'area euro: dieci anni fa l'economia italiana "valeva" il 18% del totale, mentre nel 2009 questa quota scende al 16,7%.

³¹ Tenendo conto dell'aggiornamento di luglio 2009 delle previsioni per gli anni 2009 e 2010 e ipotizzando, per gli anni dal 2015 in avanti, il mantenimento del tasso di crescita del 2014, pari per l'Italia all'1,9%.

³² Assumendo il mantenimento, per gli anni dal 2014 in avanti, del tasso di sviluppo del 2% previsto negli anni 2011-2013 che appare, peraltro, piuttosto ottimistico dato che il governo ipotizza un tasso di sviluppo del Pil nel triennio 2011-2013 nettamente superiore al saggio di crescita del Pil potenziale (a sua volta ridimensionato dalla recessione).

che risorse sono state destinate in massima parte a sostenere le imprese e solo marginalmente i redditi delle famiglie e, quindi, la domanda interna³³.

L'AGRICOLTURA NELLA CRISI

Un'introduzione alle relazioni tra settore agricolo e macroeconomia in fasi recessive

Negli scorsi decenni il settore agro-alimentare è diventato non solo più globalizzato grazie alla crescita degli scambi internazionali, ma anche più integrato nel sistema finanziario mondiale. Pertanto, oggi è molto più soggetto ai cambiamenti che si manifestano al di fuori del settore, sia a livello macroeconomico, che a livello internazionale.

Gli impatti sui diversi comparti del settore possono essere differenti a seconda dei collegamenti con l'economia globale e con il sistema finanziario. Tuttavia, pur riconoscendo questa variabilità, è possibile effettuare alcune considerazioni di carattere generale, che possono valere per l'insieme del settore. Il punto di partenza è rappresentato da alcune caratteristiche strutturali della domanda e dell'offerta agro-alimentare che determinano una maggiore resilienza³⁴ dell'agricoltura rispetto agli altri settori economici durante una recessione.

Impatti a livello aggregato

I beni alimentari presentano una bassa elasticità della domanda al reddito, per cui la riduzione del consumo che normalmente ci si attende in presenza di una contrazione del reddito disponibile risulta meno pronunciata per questa categoria di beni³⁵. D'altra parte, l'offerta agricola è particolarmente rigida e può dar luogo solo ad un aggiustamento parziale nel breve periodo³⁶. Per cui, su base congiunturale l'effetto complessivo è quello di un aumento in termini relativi del contributo del valore aggiunto settoriale al Pil totale.

³³ Secondo alcuni osservatori, infatti, sarebbe stato opportuno concentrare maggiormente le risorse disponibili le famiglie per indurle a consumare di più: è dai consumi che riparte un'economia in recessione e in palese eccesso di capacità produttiva.

³⁴ Il concetto di resilienza è preso a prestito dalla teoria dei sistemi e indica la capacità di un sistema di assorbire *shock* esogeni. Trasferito nel contesto dell'analisi delle recessioni, questo si sostanzia nell'inerzia di un settore ai cambiamenti indotti dallo *shock* macroeconomico: per esempio, nel caso dell'agricoltura questo significa una minore caduta della produzione e dell'occupazione rispetto a quanto avviene negli altri settori.

³⁵ Ovviamente, la riduzione del reddito non è l'unica variabile che influenza il consumo in una recessione. Un ruolo molto importante viene anche giocato dall'incertezza e dalle aspettative: finché l'incertezza è elevata e le aspettative di mercato sono negative la domanda continua a mantenersi debole e stenta a riprendersi.

³⁶ A causa delle caratteristiche tecniche dei processi di produzione agricola (processi di produzione biologici, presenza continua del fondo terra, eccetera, *cfr.* Polidori, 1996).

Inoltre, considerata la notevole rigidità dell'offerta nel breve periodo, i prezzi rappresentano il meccanismo di aggiustamento principale nel caso di *shock* dal lato della domanda, come nell'attuale recessione. Questo ha profonde implicazioni sui livelli dei prezzi all'azienda e sui redditi agricoli, ma ha una certa influenza anche in termini di contributo all'inflazione. In una recessione come l'attuale, la riduzione del reddito e la conseguente diminuzione della domanda dovrebbero provocare una notevole caduta dei prezzi al consumo soprattutto per quei beni, come quelli alimentari, per i quali l'aggiustamento avviene soprattutto dal lato dei prezzi. Pur essendo vero tutto ciò, in termini relativi i prezzi al consumo dei beni alimentari diminuiscono meno velocemente (o possono addirittura restare costanti o crescere) rispetto ai prezzi dei beni non alimentari perché la caduta della domanda di questi ultimi è molto più pronunciata (maggiore elasticità della domanda al reddito). Nel complesso, comunque, il contributo dei beni alimentari all'inflazione complessiva in fasi di recessione è contenuto, dato anche il peso relativamente modesto che essi hanno all'interno del paniere di spesa di una famiglia media³⁷.

Il fatto che l'offerta agricola sia relativamente stabile durante una recessione determina livelli occupazionali anch'essi relativamente stabili, fatte salve le variazioni stagionali registrabili su base congiunturale e la tendenza di lungo periodo alla riduzione degli addetti, come conseguenza del cambiamento strutturale dell'economia. A livello aggregato il settore agricolo appare meno rispondente agli andamenti del ciclo economico³⁸, mentre nei Paesi in via di sviluppo e in alcune economie in transizione, l'occupazione può addirittura aumentare come conseguenza del riassorbimento dei lavoratori che in precedenza erano emigrati nei centri urbani o all'estero³⁹.

Una recessione provoca profondi cambiamenti anche a livello di consumo. In termini relativi, il peso del consumo alimentare nella spesa familiare aumenta in fasi recessive, perché la caduta della domanda per i beni non alimentari risulta maggiore a causa della loro più alta elasticità al reddito. Inoltre, si assiste normalmente ad un cambiamento della composizione della domanda alimentare. Nel paniere di spesa familiare pesano ora maggiormente i beni e servizi meno

³⁷ Ovviamente, quanto detto vale in generale per i Paesi sviluppati, mentre potrebbe non essere necessariamente vero per i Paesi in via di sviluppo, per i quali i beni alimentari rappresentano una parte importante del paniere di spesa.

³⁸ Purtroppo, però, ciò è difficilmente misurabile. Infatti, la contrazione dell'occupazione, se si manifesta, avviene soprattutto a discapito delle categorie meno tutelate. Ora, considerando l'estensione del lavoro nero in agricoltura, l'eventuale effetto della crisi sull'occupazione risulta difficilmente rilevabile a partire dai dati delle statistiche ufficiali.

³⁹ Benché questo spesso implichi una riduzione dei redditi agricoli procapite, dimostra il ruolo cruciale giocato dall'agricoltura come meccanismo di assorbimento degli *shock* in caso di recessione, soprattutto laddove non esistono reti di sicurezza sociale funzionanti, come in molti Paesi in via di sviluppo.

cari, che sostituiscono una parte dei beni più costosi: ciò implica in genere una sostituzione di carne e pesce con vegetali, di carni rosse con carni bianche, una riduzione dei pasti fuori casa, l'aumento dell'autoconsumo, e così via.

Ovviamente, queste tendenze di carattere generale rappresentano degli andamenti medi, che possono nascondere differenze tra gruppi diversi di popolazione. Ad esempio, è ben noto che i coefficienti di Engel sono diversi tra ricchi e poveri, essendo solitamente più elevati per questi ultimi. Di conseguenza, la contrazione della domanda e i cambiamenti nella composizione del paniere di consumo sono più pronunciati, in termini relativi, per i gruppi più poveri all'interno di una data popolazione e per i Paesi poveri rispetto ai Paesi ricchi a livello mondiale.

Una recessione globalmente sincronizzata come quella attuale determina anche una riduzione della domanda estera. A parità di altre condizioni, questo dovrebbe determinare anche una riduzione dei prezzi delle merci scambiate sui mercati internazionali. L'effetto netto in termini di benessere per un dato Paese dipende dalla sua posizione in termini di saldo della bilancia commerciale. Secondo un'analisi di equilibrio parziale, a livello aggregato si avranno dei benefici se si tratta di un Paese importatore netto e, all'interno del Paese, saranno favoriti i consumatori e sfavoriti i produttori di beni *tradables*.

Tuttavia, i prezzi mondiali non sono l'unica variabile che influisce sulla bilancia commerciale: un ruolo cruciale è giocato anche dal tasso di cambio tra la valuta nazionale e il dollaro statunitense, essendo questa la moneta con cui sono denominate le merci sui mercati internazionali. Un apprezzamento/rivalutazione della valuta nazionale contribuisce a rafforzare il peggioramento (miglioramento) conseguente alla diminuzione dei prezzi mondiali a causa della recessione per i produttori (consumatori) di beni *tradables*. Viceversa nel caso di un deprezzamento/svalutazione della valuta nazionale.

Ciò vale meno per un Paese come l'Italia che, adottando l'euro, ha di fatto rinunciato alle svalutazioni competitive come strumento di riposizionamento sui mercati internazionali, almeno per quella parte di merci il cui spazio di commerciabilità è largamente contenuto all'interno dell'Unione Monetaria Europea⁴⁰. In questo quadro è ancora più vera l'immagine del *treadmill* di Cochrane (1981) e la conseguente necessità di un robusto aggiustamento strutturale volto al raggiungimento di livelli di competitività che consentano alle aziende di stare sul mercato.

Infine, la crisi economica lascerà in eredità bilanci pubblici fortemente compromessi. Considerando l'enorme sforzo di finanziamento del debito da parte dei governi, è facile prevedere che si genereranno delle tensioni sui mercati finanziari. Ciò implicherà necessariamente un innalzamento dei tassi di interesse,

⁴⁰ Invece, le considerazioni fatte pocanzi continuano a valere se si sposta lo sguardo ai rapporti tra area euro e resto del mondo.

tanto più elevato quanto maggiore è il rischio di default di un dato Paese. In questo caso le implicazioni saranno negative per i produttori agricoli, anche se potranno essere di diversa entità a seconda che si segua la strada di un finanziamento del servizio del debito con ricorso al mercato interno o con ricorso al mercato estero (Romano, 1994).

Nel primo caso, l'innalzamento del tasso di interesse, come azione diretta da parte del Governo mirante ad attrarre sottoscrittori dei titoli del debito pubblico, determinerà uno spiazzamento degli investimenti privati, con effetti negativi sulla produzione del settore che si ridurrà, a parità di condizioni, a causa dell'aumento dei costi di produzione (aumenti del tasso di interesse) e della conseguente traslazione verso l'alto della curva d'offerta. Nel caso, invece, in cui si ricorra al finanziamento sul mercato estero le implicazioni sono ancora più complesse. Infatti, oltre all'innalzamento del tasso di interesse (necessario per attrarre capitali dall'estero e/o disincentivare l'uscita di capitali nazionali per finanziare il servizio del debito), con le conseguenze già viste, si avrà anche un impatto sulla produzione attraverso la variazione del tasso di cambio reale, che tenderà ad apprezzarsi come conseguenza dell'aumento del saldo del conto corrente. L'effetto sul settore sarà quindi duplice: una diminuzione della quantità prodotta come conseguenza della traslazione dell'offerta verso l'alto (aumento dei costi di produzione a causa dell'aumento del tasso di interesse) e ulteriore diminuzione della produzione perché il prezzo in valuta nazionale del bene *tradable* risulta ora più basso a causa dell'apprezzamento del cambio.

Collegamenti a livello micro

La domanda al consumo rappresenta la cosiddetta domanda primaria che si trasmette più o meno velocemente e più o meno completamente a ritroso lungo la catena commerciale fino all'azienda agraria, dove si manifesterà come domanda derivata. Sulle modalità di trasmissione dei prezzi consumo-azienda possono agire diversi fattori, come la lunghezza delle catene commerciali, le forme contrattuali, la tipologia del prodotto (materia prima o trasformata, prodotto fresco o conservato), il potere di mercato degli intermediari, eccetera. Come è noto, i possibili effetti di una variazione della domanda primaria sui prezzi all'origine dipendono prioritariamente dall'entità relativa dell'elasticità della domanda e dell'offerta al prezzo che, in assenza di potere di mercato, fanno sì che la variazione di prezzo si manifesti maggiormente su quell'estremo della catena commerciale che presenta la funzione primaria (produzione nel caso dell'offerta e consumo nel caso della domanda) maggiormente rigida (De Stefano, 1985)⁴¹.

⁴¹ Su questa affermazione valgono, a parità di prodotto, le qualificazioni circa la lunghezza dell'orizzonte economico che si esamina (breve vs. lungo periodo). In generale, mentre l'offerta è perfettamente rigida nel periodo cosiddetto "di mercato" (cioè quando la produzione sia stata

Tuttavia, questa affermazione potrebbe non essere vera se lungo la catena commerciale esiste potere di mercato. Ciò accade, in misura più o meno accentuata, in molte situazioni concrete. In particolare, in Paesi come l'Italia, gli intermediari commerciali presentano un notevole potere di mercato. Durante una recessione la diminuzione del reddito disponibile determina una riduzione della domanda primaria. I prezzi al consumo diminuiscono e, quindi, gli intermediari sono costretti ad attuare una contrattazione più aggressiva nei confronti dei fornitori (agricoltori) al fine di mantenere costanti in termini assoluti i propri profitti⁴². Ciò riflette un comportamento tipico degli intermediari commerciali, che agiscono in modo tale da avere margini inversamente proporzionali o meno che proporzionali rispetto ai movimenti dei prezzi al consumo (Hallett, 1983). In conclusione, in una fase di recessione, il potere di mercato degli intermediari determina una riduzione dei prezzi all'origine, con conseguente riduzione dei ricavi, ed è una fonte notevole di instabilità nei redditi agricoli, contribuendo ad amplificare la volatilità dei prezzi all'azienda.

Normalmente il potere di mercato non esiste solo a valle dell'azienda agraria, ma anche a monte. In effetti, i fornitori di mezzi tecnici di produzione presentano un potere contrattuale notevole nei confronti degli imprenditori agricoli, per cui quello che normalmente si verifica è che la diminuzione dei prezzi dei mezzi correnti di produzione, che ci si dovrebbe attendere come conseguenza del rallentamento del ciclo economico, avviene meno velocemente di quanto facciano i prezzi degli *output*. La risultante è un peggioramento della ragione di scambio della produzione agricola, con riduzione dei redditi aziendali. Ciò ha degli effetti importanti sugli incentivi dei produttori.

Ancora più critico è l'impatto della crisi finanziaria sulla restrizione del credito alle aziende. Benché l'esposizione delle aziende agricole sia relativamente meno importante rispetto a quanto avvenga in altri settori dell'economia, il credito rappresenta una necessità soprattutto per far fronte ad esigenze di breve periodo, necessarie a superare il *deficit* di liquidità che si può manifestare in corrispondenza dei periodi di congiuntura sfavorevole. Per quanto una politica monetaria fortemente espansiva abbia portato i tassi di interesse reali ad essere vicini allo zero e benché il capitale fondiario possa rappresentare garanzie per l'accesso al credito⁴³, il problema potrebbe continuare a persistere

già ottenuta o pianificata nell'ambito degli ordinamenti colturali adottati), e progressivamente meno rigida passando al breve e al lungo periodo, la domanda presenta in genere elasticità con valori intermedi tra quelli dell'offerta di mercato e dell'offerta di lungo periodo.

⁴² Ciò è particolarmente vero nel caso di beni la cui domanda è particolarmente rigida per cui, nonostante la diminuzione dei prezzi al consumo, le quantità acquistate non aumentano, come nel caso di molti beni alimentari.

⁴³ Infatti, la riduzione di valore del capitale fondiario sembra essere meno significativa di quanto avvenuto nel settore immobiliare residenziale. Esiste, quindi, una possibilità teorica di offerta di garanzie patrimoniali reali per l'accesso al credito.

dato che la ragione principale della contrazione dell'offerta da parte del sistema creditizio è la mancanza di fiducia. Inoltre, non va dimenticato che il credito gioca un ruolo fondamentale anche come fattore di promozione e garanzia del commercio internazionale, per cui molte imprese orientate all'esportazione potrebbero trovarsi in cattive acque, non solo per la riduzione della domanda estera, ma per la mancanza di un fattore produttivo fondamentale per portare a termine le transazioni sui mercati internazionali.

Infine, il credito è importante non solo per azioni di breve periodo, ma soprattutto per gli investimenti che potrebbero consentire cambiamenti strutturali. Questa è forse la preoccupazione maggiore, dato che in condizioni di congiuntura sfavorevole, normalmente le imprese tendono a tagliare anzitutto gli investimenti. Quest'azione pone le basi per una perdita di competitività strutturale in un settore, quale quello agricolo, spesso caratterizzato da bassa produttività dei fattori e in cui l'unica opportunità per restare competitivi è rappresentata da investimenti che consentano di migliorare la produttività e l'organizzazione aziendale (Cochrane, 1981).

Cosa dicono i dati (I): il quadro di riferimento globale

Il buon senso economico ci dice che la contrazione del reddito reale dovrebbe portare ad una diminuzione della domanda di beni agricoli e, a parità di altre condizioni, determinare una diminuzione dei prezzi delle merci agricole. Ciò dovrebbe aiutare i consumatori, colpiti dalla riduzione del reddito, e quei produttori agricoli che sono acquirenti netti di beni alimentari; viceversa, la diminuzione dei prezzi dei beni agricoli dovrebbe danneggiare i produttori se essi sono venditori netti. Tuttavia, gli impatti sono resi più complessi dal fatto che ciò che è rilevante per gli agricoltori non sono i prezzi in sé, ma i loro redditi, e su questi agiscono anche le variazioni dei costi di produzione: in recessione ci si può attendere che anche i prezzi dei mezzi di produzione si riducano. Quindi, l'effetto netto complessivo non può essere previsto a priori e dipende dalla situazione specifica a cui ci si riferisce.

Fornire un quadro di riferimento quantitativo del ruolo dell'agricoltura nell'economia durante la recessione a livello mondiale è difficile per diversi motivi. Anzitutto, va ricordata l'estrema variabilità delle situazioni esistenti, per cui l'impatto della crisi è differente in funzione del Paese e del prodotto in esame. Vi è poi la mancanza di dati adeguati, di natura congiunturale, che riescano a cogliere i cambiamenti che si sono manifestati nei vari trimestri. Sono questi i motivi per cui, pur fornendo alcuni dati sulle quantità (offerta aggregata, utilizzazione, *stock*), ci si concentrerà soprattutto sui prezzi, che sono la variabile più sensibile ai cambiamenti nei fondamentali della domanda e dell'offerta e sono disponibili addirittura su base mensile. Anche in questo caso, però, va sottolineato come le variazioni dei prezzi sono difficilmente ascrivibili

al solo impatto della crisi, essendosi questa innestata in un contesto di preesistenti turbolenze dei mercati agricoli, caratterizzato dalla bolla cresciuta tra il 2007 e il 2008 ed il suo sgonfiarsi a partire dalla metà del 2008.

Pur nella notevole diversità degli andamenti per ciascun prodotto, i dati aggregati a livello mondiale mostrano alcuni fatti stilizzati che confermano il collegamento della dinamica dei mercati agricoli con il ciclo economico complessivo. Ad esempio, se si prendono in considerazione i mercati dei cereali (tabella 7), si vede che:

Tabella 7 - Andamenti tendenziali di offerta, utilizzazioni e prezzi per alcune colture (variazioni percentuali rispetto ai dodici mesi precedenti)

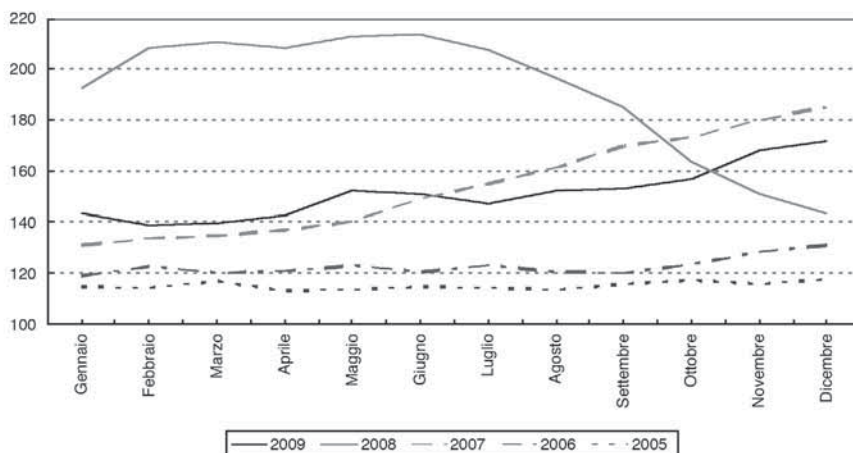
	2006		2007		2008		2009	
	Gen-Mag	Gen-Set	Gen-Mag	Gen-Set	Gen-Apr	Gen-Set	Gen-Mag	Gen-Nov
Fruento								
Produzione	-1,6	-5,2	5,2	1,1	8,7	10,9	-4,2	-0,4
Commercio	0,3	-0,1	-0,7	-5,4	0,4	7,0	-7,9	-15,9
Utilizzazione totale	0,3	-0,2	0,8	-0,4	2,7	4,5	1,6	2,7
Riserve	-6,1	-15,8	-1,0	-10,4	16,0	20,3	0,5	6,5
Riserve su utilizzazione	25,2	23,2	23,1	22,5	26,4	29,5	29,8	27,9
Indice prezzi ^a	33,1	24,6	1,0	64,4	85,4	-9,9	-24,1	-8,1
Riso								
Produzione	0,7	-0,2	0,6	0,1	2,3	2,4	0,9	-1,9
Commercio	-1,1	1,1	-2,2	1,8	3,2	-1,6	-0,8	2,7
Utilizzazione totale	0,5	1,0	1,0	0,8	1,8	1,8	1,7	1,7
Riserve	3,7	-0,6	-0,7	0,7	0,8	5,5	5,9	-2,7
Riserve su utilizzazione	27,7	24,6	23,8	24,8	23,5	25,5	27,2	26,2
Indice prezzi ^a	5,9	9,9	21,3	24,3	115,4	92,8	-32,5	-11,9
Altri cereali								
Produzione	-1,3	-2,1	9,1	9,4	1,6	3,3	-3,8	-3,0
Commercio	-0,3	-1,3	-1,8	1,6	-9,4	-11,8	0,3	-1,5
Utilizzazione totale	2,8	1,9	3,4	4,1	2,3	3,3	1,0	1,2
Riserve	-20,3	-20,0	8,0	9,1	-7,1	1,9	-7,2	-1,8
Riserve su utilizzazione	15,0	14,9	15,6	17,0	13,6	15,9	17,8	18,2
Indice prezzi ^a	18,1	22,7	43,2	32,8	64,7	44,9	-25,6	3,6
Cereali								
Produzione	6,2	5,0	3,8	5,3	-3,0	-2,0
Commercio	-1,4	-1,5	-0,4	-2,9	-3,6	-8,1
Utilizzazione totale	2,1	2,1	2,3	3,3	1,3	1,8
Riserve	2,4	-0,2	3,1	9,4	-1,4	-0,8
Riserve su utilizzazione	19,6	20,2	19,5	22,0	23,4	22,8
Indice prezzi ^a	16,6	17,4	26,0	52,7	89,9	20,4	-34,2	-4,1

^a Variazione percentuale calcolata tra il prezzo dell'ultimo mese del periodo in esame e lo stesso mese dell'anno precedente.

Fonte: Elaborazioni su dati Fao (annate varie)

- a) i prezzi, dopo i picchi raggiunti nella primavera-estate del 2008 (figura 5)⁴⁴, sono rapidamente calati in corrispondenza dei mesi di recessione, che è coincisa con lo scoppio della bolla dei prezzi delle merci agricole;
- b) i produttori agricoli sembrano reagire agli incentivi di prezzo, benché in maniera ritardata, coerentemente con i meccanismi di risposta dell'offerta previsti dai modelli della "ragnatela": la produzione è cresciuta nei periodi in cui vi erano aspettative di prezzi elevati o crescenti, mentre si è ridotta quando i prezzi attesi calavano;
- c) sia la produzione che il commercio internazionale hanno subito una contrazione nel 2009, in coincidenza con i trimestri di recessione. In questi stessi mesi, i prezzi sono diminuiti per i prodotti esaminati, anche se gli altri cereali (mais, orzo, sorgo) mostrano già una tendenza alla crescita a partire dalla seconda parte del 2009;

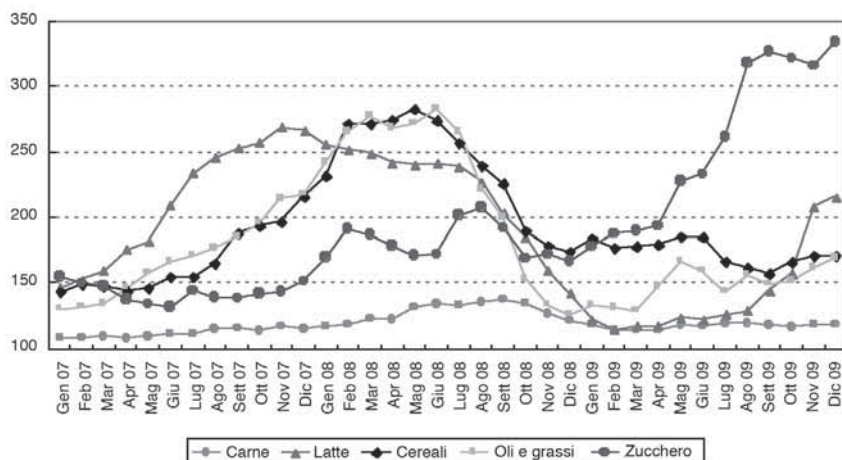
Figura 5 - Andamento dell'indice dei prezzi alimentari della Fao (base 2002-2004 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Fao (cfr. All. 1)

⁴⁴ Dalla tabella 7 si evince che un fattore determinante che ha contribuito alla bolla dei prezzi è stato il livello insolitamente basso degli *stock*: attualmente il rapporto delle riserve rispetto alle utilizzazioni per il complesso dei cereali è intorno al 23%, circa 4 punti percentuali in più rispetto al livello degli *stock* nel 2007-08. Dal lato della domanda, i biocarburanti restano la determinante più importante, ma, in termini tendenziali, la crescita di questa variabile è divenuta meno sostenuta: negli Usa, l'uso del mais per etanolo è cresciuto "solo" del 14% in questa stagione, contro oltre il 40% del periodo in cui la bolla stava crescendo (cfr. de Filippis, 2008).

Figura 6 - Andamento dell'indice dei prezzi per i principali prodotti alimentari (base 2002-2004 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Fao (cfr. All. 1)

- d) il cambiamento di fase dell'andamento dei prezzi agricoli, con una tendenza alla crescita in corrispondenza dei trimestri di ripresa è un fatto che interessa non solo i cereali, ma la totalità delle merci agricole (figura 6)⁴⁵.

Il contributo della dinamica dei prezzi dei beni agro-alimentari all'inflazione complessiva è stato modesto nel corso degli scorsi mesi, ben al di sotto dell'1% nei Paesi sviluppati e, in alcuni casi, addirittura negativo. Ad esempio, negli Usa il tasso di inflazione per i consumatori urbani è aumentato nel 2009 del 2,7%, mentre il tasso di inflazione dei beni alimentari è diminuito dello 0,5%. Nell'area euro l'indice armonizzato dei prezzi al consumo nel 2009 è risultato dello 0,3%, con un tasso di inflazione per i beni alimentari del -1,3%. Viceversa, nei Paesi in via di sviluppo l'impatto dell'inflazione alimentare sull'inflazione totale è molto più significativo, riflettendo il peso comparativamente maggiore che i beni alimentari hanno nel paniere di consumo delle famiglie di questi Paesi (Oecd-Fao, 2009).

Non esistono dati congiunturali disaggregati che consentano di confrontare la crescita settoriale con quella dell'economia. Tuttavia, se dobbiamo giudicare il comportamento del settore agricolo durante l'attuale crisi sulla base del suo

⁴⁵ L'indice Fao dei prezzi dei prodotti alimentari, una misura delle variazioni mensili dei prezzi internazionali di un paniere di beni alimentari composto da cereali, semi oleosi, prodotti lattiero-caseari, carne e zucchero, è cresciuto continuamente a partire da agosto 2009, un trend che è stato condiviso dalla maggior parte delle sue componenti.

Tabella 8 - Tassi di crescita annuali per settore (percentuali)

Paese	Periodo	Agricoltura	Industria	Servizi	Pil
Indonesia	5 anni pre-crisi	2,5	9,2	8,5	7,1
	1998	-1,3	-14,0	-16,5	-13,1
	5 anni post-crisi	3,0	4,1	5,8	3,7
Malesia	5 anni pre-crisi	0,5	11,1	10,2	9,2
	1998	-2,8	-10,7	-5,0	-7,4
	5 anni post-crisi	3,4	6,1	5,2	5,0
Sud Corea	5 anni pre-crisi	1,4	8,0	7,2	6,9
	1998	-6,4	-8,2	-3,9	-6,9
	5 anni post-crisi	1,0	7,4	4,6	6,4
Tailandia	5 anni pre-crisi	0,7	9,8	7,2	6,5
	1998	-1,5	-13,0	-10,0	-10,5
	5 anni post-crisi	3,3	6,3	4,0	4,8
Argentina	5 anni pre-crisi	1,8	2,0	3,4	2,7
	2001	1,1	-6,5	-4,0	-4,4
	5 anni post-crisi	3,4	7,1	3,7	4,9
Brasile	5 anni pre-crisi	4,1	3,1	3,9	3,0
	1999	6,5	-1,9	1,4	0,3
	5 anni post-crisi	4,1	3,0	4,1	3,0
Messico	5 anni pre-crisi	2,2	3,9	4,0	3,9
	1995	0,9	-7,8	-6,2	-6,2
	5 anni post-crisi	2,0	3,9	3,8	5,5
Camerun	5 anni pre-crisi	1,9	-6,1	-7,5	-3,6
	1994	3,1	-14,4	13,1	-2,5
	5 anni post-crisi	7,5	4,7	0,2	4,6
Gana	5 anni pre-crisi	0,2	-1,5	2,6	0,3
	1979-1983	-1,8	-11,7	-1,8	-3,4
	5 anni post-crisi	3,5	10,6	7,7	5,9
Mali	5 anni pre-crisi	4,2	5,0	2,5	3,5
	1994	6,6	-4,0	-0,6	0,9
	5 anni post-crisi	4,4	8,8	4,2	5,8

Fonte: Fao (2009), Tab. 2

comportamento durante le più recenti crisi economiche e finanziarie (Fao, 2009), si vede che l'agricoltura è più resiliente rispetto agli altri settori e al ciclo economico complessivo (tabella 8).

Non esistono dati a livello aggregato sulla dinamica occupazionale nel corso dell'attuale recessione. L'unico studio esistente riguarda l'andamento dell'occupazione negli Usa (Parker *et al.*, 2010) e confronta quanto avvenuto nel corso di questa crisi e nelle precedenti recessioni. Questo studio conferma che, come in passato, le contee rurali hanno fatto registrare una contrazione meno evidente dell'occupazione rispetto a quanto si è verificato nelle contee urbane: -2,3% contro un -4,3%, rispettivamente, tra il quarto trimestre del 2008 e il corrispon-

dente trimestre del 2009. Inoltre, nelle aree rurali la contrazione occupazionale si è manifestata prima nelle contee che presentavano una forte presenza di industria manifatturiera, che sono state anche quelle maggiormente colpite (-6,0%), mentre hanno resistito meglio quelle in cui la ruralità era caratterizzata da una forte presenza di servizi (tra il -1,5% e il -4,0%)⁴⁶.

Anche riguardo alla capacità dell'agricoltura di assorbire manodopera espulsa dagli altri settori non esistono statistiche globali. L'unico dato esistente sulla migrazione "di ritorno" (dalle aree urbane-industriali alle zone rurali) indotta dalla crisi si ritrova in un recente studio (Fix *et al.*, 2009) che analizza i flussi migratori interni alla Cina. Questo studio mostra che dei 70 milioni di lavoratori cinesi che nel 2009 sono tornati dalle regioni costiere verso le aree rurali di origine in occasione del capodanno cinese, ben il 20% (14 milioni) non ha fatto poi ritorno in città, rimanendo nelle regioni rurali dell'interno. Benché non tutti coloro che sono tornati a casa lavorino poi in agricoltura, è indubbio che l'economia rurale rappresenti un'opportunità di sopravvivenza per i lavoratori espulsi dall'industria e dai servizi. Peraltro, l'analisi di quanto avvenuto in Asia sud-orientale durante la crisi finanziaria del 1997-98, mostra che il settore agricolo è stato effettivamente capace di riassorbire lavoratori, con un incremento degli addetti che è stato pari al 15,2% in Indonesia, del 9,1% in Malesia e del 5,4% in Corea del sud (Poppole *et al.*, 1998; Fao, 2009).

Si tratta, comunque, di una strategia di breve periodo, dato che il lavoro in agricoltura per molti di questi lavoratori rappresenta solo una soluzione di ripiego, poco attrattiva (remunerazioni più basse e lavoro più pesante che negli altri settori). Inoltre, va ricordato che il ritorno all'agricoltura non è senza costi da un punto di vista aggregato: ciò implica una riduzione delle rimesse degli emigrati e un aumento del consumo alimentare per le famiglie rurali. Se i migranti di ritorno non possono essere impiegati produttivamente in azienda, questo si traduce in una perdita di benessere per la famiglia rurale (Bresciani *et al.*, 2002).

L'effetto combinato della crisi dei prezzi agricoli del 2007-08 e dell'attuale crisi economica ha provocato un aumento senza precedenti del numero di persone che soffrono l'insicurezza alimentare, con un aumento del 9% nel corso del 2009. Il numero dei sottotonutriti ha superato il miliardo di individui, riportandolo indietro ad un livello che non si vedeva dal 1970 (Fao, 2009).

Cosa accadrà in futuro? È piuttosto difficile dirlo con precisione, anche perché le simulazioni che possono essere effettuate con i vari modelli risentono notevolmente delle assunzioni adottate (Eu Commission, 2009a). Secondo l'*Agricultural Outlook 2009-2018* dell'Oecd-Fao (2009)⁴⁷, nei prossimi dieci

⁴⁶ Inoltre, sulla base dell'esperienza delle precedenti recessioni, lo studio predice che la ripresa occupazionale sarà più lenta nelle aree rurali rispetto alle aree urbane.

⁴⁷ Le simulazioni effettuate in collaborazione da Oecd e Fao sono state fatte con il modello

anni i prezzi medi in termini reali (adeguati all'inflazione) delle materie prime agricole tenderanno ad assestarsi su livelli pari o superiori a quelli registrati nel decennio precedente i picchi del 2007-2008. È previsto inoltre un aumento in termini reali del 10-20% dei prezzi medi delle produzioni vegetali rispetto al decennio 1997-2006, mentre i prezzi degli oli vegetali potrebbero salire di oltre il 30%. I prezzi della carne in termini reali non dovrebbero superare la media del decennio 1997-2000. Il calo dei redditi dei consumatori, registrato durante la recessione, orienterà le preferenze verso carni meno care, facendo prediligere il pollame alla carne bovina. I prezzi medi dei prodotti lattiero-caseari saranno leggermente più alti nel decennio 2009-2018 rispetto al 1997-2006, per via dell'aumento dei prezzi energetici e dell'olio vegetale. L'aumento più significativo riguarderà i prezzi del burro che cresceranno in media del 12%.

In conclusione, nonostante le forti ripercussioni della crisi finanziaria e del rallentamento economico su tutti i settori dell'economia, il settore agricolo dovrebbe registrare una dinamica abbastanza positiva, grazie al livello piuttosto elevato dei redditi raggiunto recente nel 2007-08 e ad una relativa inelasticità della domanda di beni alimentari. L'analisi indica che la riduzione dei prezzi, della produzione e del consumo agricoli, abbinata al calo dei redditi, dovrebbe essere moderata. L'effetto della recessione indica che la domanda per prodotti animali più cari, come la carne bovina, suina o i prodotti lattiero-caseari, sarà la più colpita. I prezzi della carne bovina durante la recessione sono inferiori di circa il 9% rispetto a quelli previsti dalle prospettive di riferimento. I prezzi del grano e dei biocarburanti diminuiscono della metà rispetto ai prodotti animali. Tra i cereali, i prezzi del mais sono quelli che risultano più condizionati dal calo del Pil, a conferma del prevalere dell'uso alimentare su quello energetico.

Infine, va sottolineato come la volatilità dei prezzi agricoli sia aumentata negli ultimi anni, con una correlazione positiva tra cambiamento della volatilità e variazione del livello dei prezzi. Inoltre, è stata osservata una relazione inversa tra volatilità e entità degli *stock* di materie prime agricole. Nel medio periodo, sia il modello Oecd-Fao che il modello Fapri (*Food and Agricultural Policy Research Institute*) prevedono una ricostituzione degli *stock*, lasciando presumere una diminuzione della volatilità dei prezzi su base annua (Eu Commission, 2009a). Tuttavia, bisogna ricordare che la variazione annuale dei prezzi rispetto

Aglink-Cosimo e ipotizzando due diversi scenari ("rallentamento con ripresa veloce" e "rallentamento" dell'economia) dei quali, sulla base delle evidenze attuali, solo il secondo sembra essere plausibile, data la lentezza con cui si prospetta la ripresa. La Dg Agri della Commissione Europea ha effettuato un'analisi di sensitività di tali simulazioni, utilizzando proiezioni macroeconomiche più aggiornate (quelle del giugno 2009, che prevedevano un minor tasso di crescita del Pil e un più alto prezzo del petrolio) e, come atteso, i risultati mostrano prezzi leggermente più bassi rispetto a quelli dello studio Oecd-Fao, anche se sempre superiori alla media storica del decennio 1997-2006 (Eu Commission, 2009a).

ad un anno base non è una buona misura della volatilità dei prezzi delle *commodities* agricole, che si manifesta invece giornalmente. Inoltre, le proiezioni assumono condizioni di normalità dal punto di vista climatico e una ripresa economica relativamente stabile. In conclusione, l'incertezza di prezzo sembra essere un fenomeno con cui gli agricoltori dovranno confrontarsi negli anni a venire.

Cosa dicono i dati (II): l'agricoltura italiana

Con l'avvio della ripresa nel terzo trimestre del 2009 è possibile tentare di tracciare un bilancio circa l'impatto della recessione sul settore agricolo sulla base dei dati statistici disponibili. L'analisi verrà effettuata utilizzando i pochi dati congiunturali (che riportano cioè le variazioni trimestrali delle variabili interessate) disponibili per la produzione agricola⁴⁸, che consentono di cogliere i principali aspetti dell'offerta: valore aggiunto, demografia delle imprese, occupazione, credito e reddito. A questi si aggiunge l'analisi della spesa delle famiglie per l'acquisto di beni di consumo, al fine di cogliere gli aspetti connessi con la domanda alimentare. Gli aspetti concernenti il mercato interno saranno invece analizzati sulla base dell'andamento dei prezzi dei mezzi di produzione, dei prodotti all'azienda e dei beni di consumo, mentre quelli concernenti gli scambi con l'estero saranno analizzati tramite l'evoluzione della bilancia commerciale agro-alimentare.

Queste analisi hanno un duplice obiettivo: (i) quantificare gli effetti della recessione sul settore e (ii) verificare se la sua dinamica sia stata coerente o meno con quella degli altri settori e dell'economia nel suo complesso.

Produzione

Nei cinque trimestri di recessione, la perdita cumulata dell'*output* agricolo è stata del -3.0% (tabella 9): si tratta della minor variazione fra i settori che

Tabella 9 - Tassi di crescita congiunturale del Pil per settore (variazioni percentuali sul periodo precedente)

Voci	2008				2009			Var. cumulata 2T'08-2T'09
	1°trim.	2°trim.	3°trim.	4°trim.	1°trim.	2°trim.	3°trim.	
Agricoltura	2,1	1,8	-3,8	1,5	0,7	-3,1	-2,6	-3,0
Industria	0,8	-0,6	-2,1	-6,7	-6,6	-1,9	1,7	-16,8
Servizi	0,3	-0,7	-0,3	-0,7	-1,7	-0,1	0,1	-3,5
Pil	0,4	-0,6	-0,9	2,2	-2,2	0,5	0,5	-6,7

Fonte: Elaborazioni su dati Istat (cfr. All. 1); dati destagionalizzati e corretti per i giorni lavorativi (valori concatenati anno di riferimento 2000)

⁴⁸ In effetti, a differenza di quanto avviene per l'industria ed i servizi, le statistiche agricole tradizionalmente focalizzano la propria attenzione su fenomeni di lungo periodo (strutturali), piuttosto che congiunturali.

tradizionalmente compongono il sistema economico, di poco inferiore alla perdita cumulata di prodotto nei servizi (-3,5%) e pari a poco più di un sesto della perdita dell'industria (-16,8%). Le variazioni congiunturali mostrano chiaramente un ritardo nella risposta del settore rispetto all'evoluzione del ciclo economico, frutto della rigidità dell'offerta (conseguente alla difficoltà di modifica dei piani di produzione una volta che il ciclo produttivo sia iniziato) e della rigidità della domanda dei prodotti agro-alimentari da parte delle famiglie.

Il dato tendenziale conferma la maggiore resilienza dell'agricoltura rispetto alla dinamica del ciclo economico (tabella 10), e il ritardo con cui le variazioni del ciclo si riflettono a livello settoriale⁴⁹. Da qui la necessità di allargare l'orizzonte dell'analisi, rappresentando il dato congiunturale su un periodo medio-lungo, il decennio che va dal primo trimestre 2000 fino al quarto trimestre 2009.

Una prima considerazione che emerge chiaramente è la maggiore variabilità delle oscillazioni del dato congiunturale agricolo rispetto a quello degli altri settori se si eccettua la variazione dell'industria nei due trimestri a cavallo della fine del 2008 (figura 7), che riflette la maggiore variabilità strutturale del valore aggiunto agricolo rispetto a quello dell'industria e dei servizi. Una seconda caratteristica è l'evidente pro-ciclicità dell'industria e dei servizi, che si muovono concordemente con il dato aggregato: si tratta di un fatto ben noto, che rispecchia il peso di questi due settori nel Pil⁵⁰. Per quanto riguarda l'agricoltura, solo a partire dal quarto trimestre del 2009 il settore sembrerebbe muoversi in controtendenza. Tuttavia, anche questo non consente di qualificare il settore agricolo come tipicamente anti-ciclico, come pure è stato sostenuto da alcuni autori (Headey *et al.*, 2009; Esposti, 2009)⁵¹. Piuttosto, l'analisi grafica dei punti di svolta sembrerebbe suggerire che sul periodo considerato non emerge un pattern univoco, se non una tendenza a seguire l'andamento del ciclo eco-

Tabella 10 - Tassi di crescita tendenziale del Pil per settore (variazioni percentuali sui dodici mesi precedenti)

Voci	2007/2006	2008/2007	Gen-set 2009/ Gen-set 2008
Agricoltura	0,2	1,0	-3,1
Industria	1,1	-3,3	-13,3
Servizi	1,7	-0,4	-2,6
Pil	1,4	-1,3	-5,1

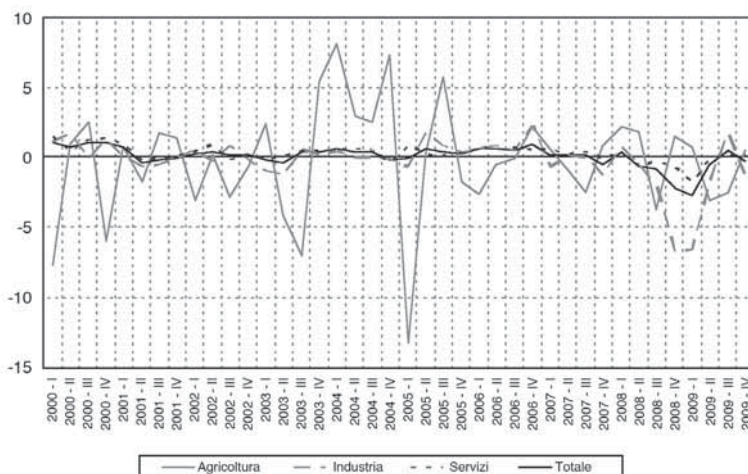
Fonte: Elaborazioni su dati Istat (cfr. All. 1); dati destagionalizzati e corretti per i giorni lavorativi (valori concatenati anno di riferimento 2000)

⁴⁹ Anche perché sul buon risultato del 2008 (+1,0%) pesa fortemente il boom dei prezzi delle materie prime agricole che è durato fino a tutto luglio 2008.

⁵⁰ Infatti il coefficiente di correlazione tra Pil e valore aggiunto dell'industria e dei servizi è pari, rispettivamente, a 0,930 e 0,863.

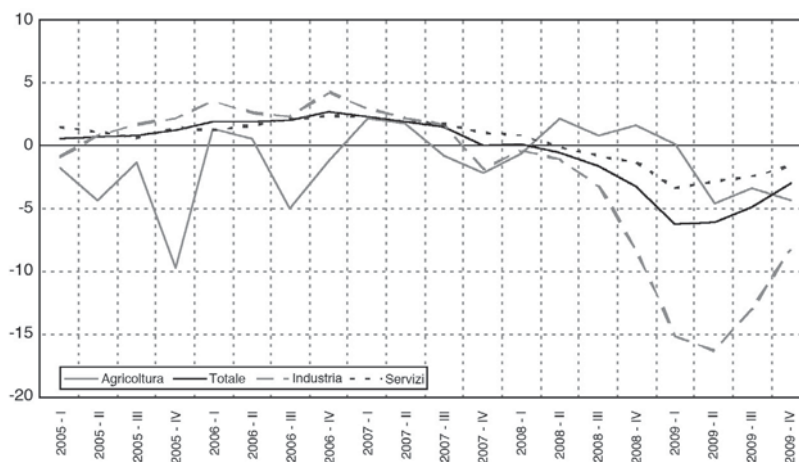
⁵¹ In effetti, il coefficiente di correlazione tra la variazione congiunturale del valore aggiunto agricolo e quella del Pil per il periodo tra l'ultimo trimestre del 2008 e l'ultimo del 2009 è pari a

Figura 7 - Tasso di variazione congiunturale del Pil e dei valori aggiunti settoriali (variazione percentuale rispetto al trimestre precedente)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat (cfr. All. 1)

Figura 8 - Tasso di variazione tendenziale del Pil totale e dei valori aggiunti settoriali (variazione percentuale rispetto a un anno prima)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat (cfr. All. 1)

-0,726. Tuttavia, se si prende in esame l'intero periodo il coefficiente di correlazione assume valori prossimi allo zero sia che l'analisi venga condotta sulle due serie sincronicamente, sia ritardando la serie del valore aggiunto agricolo di uno, due o tre pe-periodi. Solo nel caso di un lag di un periodo il coefficiente di correlazione è diverso da zero e positivo, ma comunque basso (0,271).

nomico con un certo ritardo, come risulta evidente se si analizzano le variazioni tendenziali (cfr. figura 8, dove il periodo è limitato agli ultimi cinque anni, per rendere più leggibile il fenomeno).

Imprese

Nei cinque mesi di recessione la perdita in termini di numero di imprese attive del settore agricolo è stata pari al -1,8% (tabella 12), mentre la variazione del numero di imprese attive nell'industria (+1,2%) e nei servizi (+2,9%) ha continuato ad essere positiva nonostante la crisi. Questa opposta dinamica riflette gli andamenti di lungo periodo, negativo per l'agricoltura (ad un tasso medio annuo di -1,9%) e positivo per l'industria ed i servizi (con tassi medi annui dell'1,9% e dell'1,8%, rispettivamente) (figura 9)⁵².

Al di là della differenza nei trend dei vari settori (negativo per l'agricoltura, ad un tasso medio annuo di -1,9%, e positivo per l'industria ed i servizi, con tassi medi annui di +1,9% e +1,8%, rispettivamente), esiste una marcata consonanza nel ciclo delle imprese tra i diversi settori, che riflette soprattutto la stagionalità della demografia delle imprese⁵³. D'altra parte, questa caratteristica viene confermata anche dall'osservazione dei dati di variazione tendenziale (anno su anno, cfr. tabella 12) che mostrano come all'aumentare delle imprese totali, aumentino anche quelle nell'industria e nei servizi, mentre si attenua, seppur di poco, il calo delle imprese in agricoltura.

Tuttavia, si nota una differenza di comportamento in corrispondenza della crisi (figura 10): in un quadro in cui le fluttuazioni stagionali aumentano di ampiezza, la variazione congiunturale per le imprese agricole è molto meno pronunciata di quella delle imprese industriali e dei servizi⁵⁴. Ciò conferma la maggiore resilienza del settore agricolo a seguire i cambiamenti del ciclo. Ed in effetti, confrontando il dato della demografia delle imprese con quello della dinamica del Pil (tabelle 11 e 12) si nota un certo ritardo nei movimenti del numero di imprese rispetto al ciclo economico, ampiamente comprensibile data l'inerzia tipica della nascita e della mortalità delle imprese rispetto agli andamenti del mercato.

In conclusione, la crisi non sembra aver avuto un impatto significativo sulla dinamica congiunturale delle imprese attive, mentre non è da escludere che gli

⁵² Ciò viene confermato anche dall'analisi dei coefficienti di correlazione tra numero di imprese attive in ciascuno dei tre settori e numero totale delle imprese nell'economia che risultano molto elevati, anche se ovviamente con segni diversi: -0,975 per l'agricoltura, 0,996 per l'industria e 0,998 per i servizi.

⁵³ I coefficienti di correlazione calcolati sulle serie delle variazioni trimestrali sono infatti pari a 0,631 per il settore agricolo, 0,944 per le imprese industriali e 0,976 per le imprese dei servizi.

⁵⁴ La deviazione standard delle variazioni congiunturali del numero di imprese agricole passa da 0,59 del periodo fino all'ultimo trimestre del 2007 a 0,76 nel periodo dal 1° trimestre 2008 al terzo trimestre 2009, con un aumento del 29% circa. Viceversa, nel caso dell'industria la deviazione standard passa da 0,41 a 1,31 (+221%), mentre quella dei servizi passa da 0,38 a 1,15 (+200%).

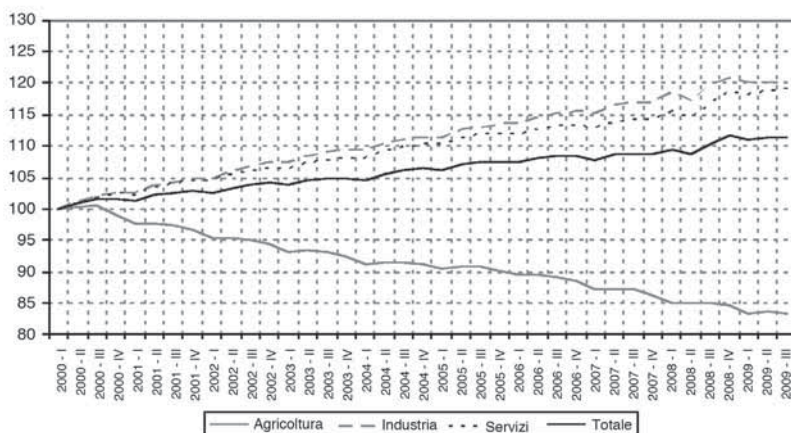
impatti possano manifestarsi con un certo ritardo temporale, a partire dai settori più dinamici (industria e poi, a seguire, servizi).

Tabella 11 - Tassi di crescita congiunturale delle imprese attive per settore (variazioni percentuali sul periodo precedente)

Voci	2008				2009			Var. cumulata 2T'08-2T '09
	1° trim.	2° trim.	3° trim.	4° trim.	1° trim.	2° trim.	3° trim.	
Agricoltura	-1,5	0,1	0,0	-0,5	-1,4	0,2	-0,3	-1,8
Industria	1,4	-1,2	2,2	0,9	-0,7	0,0	0,1	1,2
Servizi	1,1	-0,9	1,9	1,8	-0,5	0,5	0,1	2,9
Totale	0,7	-0,8	1,7	1,2	-0,7	0,3	0,0	1,6

Fonte: Elaborazioni su dati Unioncamere (cfr. All. 1)

Figura 9 - Andamento congiunturale del numero delle imprese attive per settore (numeri indice, base primo trimestre 2000 = 100)



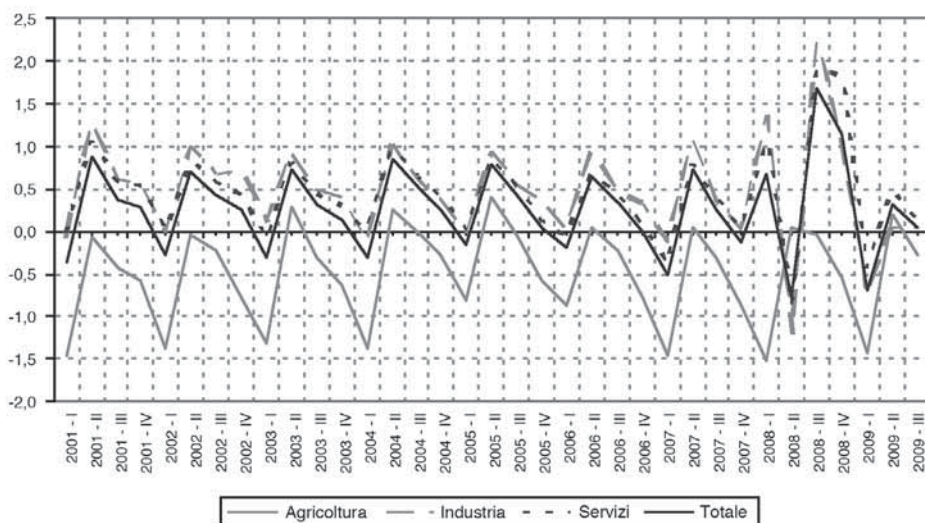
Fonte: Elaborazioni su dati Unioncamere (cfr. All. 1)

Tabella 12 - Imprese attive per settore (consistenza a fine periodo)

Voci	2007	2008	3° trim. 2009
Agricoltura			
numero	929.874	907.610	891.249
variazione percentuale rispetto ad un anno prima	-2,44	-2,39	-1,96
Industria			
numero	1.405.442	1.437.155	1.448.800
variazione percentuale rispetto ad un anno prima	1,55	2,26	1,82
Servizi			
numero	2.828.975	2.892.947	2.950.706
variazione percentuale rispetto ad un anno prima	0,87	2,26	3,0
Totale			
numero	5.164.290	5.237.712	5.290.755
variazione % rispetto ad un anno prima	0,44	1,42	1,82

Fonte: Elaborazioni su dati Unioncamere (cfr. All. 1)

Figura 10 - Tassi di variazione congiunturale delle imprese attive per settore (variazione percentuale rispetto al trimestre precedente)



Fonte: Elaborazioni su dati Unioncamere (cfr. All. 1)

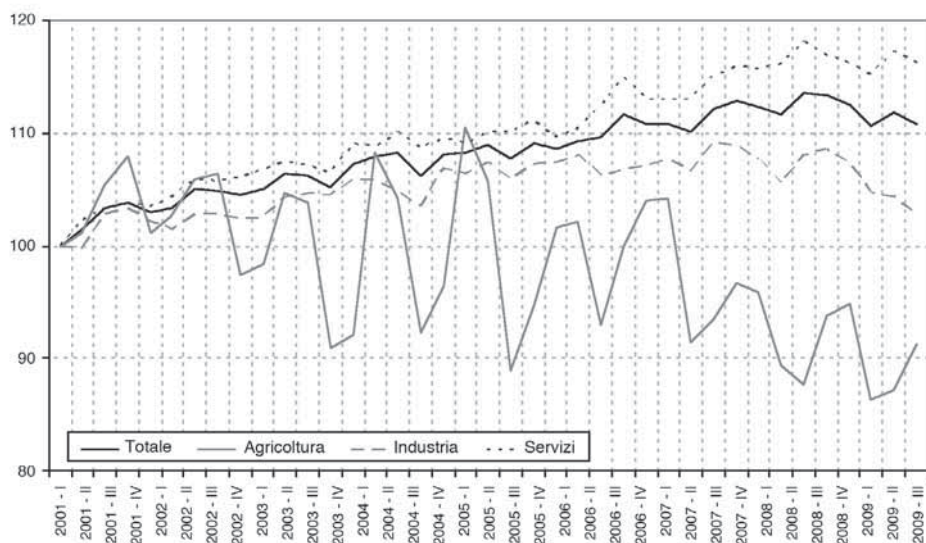
Occupazione

La dinamica occupazionale ricalca molte caratteristiche di quella delle imprese, accentuandone alcuni tratti (figura 11): l'andamento dell'occupazione in agricoltura è caratterizzato da una marcata stagionalità, le fluttuazioni sono più ampie rispetto a quelle degli altri settori e il *trend* sul lungo periodo rispecchia un andamento secolare decrescente, che rimanda alla perdita di peso del settore nell'economia nazionale⁵⁵. È quest'ultimo dato (-1,3% di tasso di crescita medio annuo sul periodo dal primo trimestre 2000 al primo trimestre 2008) che domina su quello congiunturale (che ha fatto registrare una perdita di occupazione sui cinque trimestri di recessione ad un tasso medio annuo del -0,56% sui cinque mesi di recessione). Le variazioni congiunturali mostrano il tipico ritardo con cui il dato occupazionale segue quello del Pil (tabella 13)⁵⁶: come si vede, sul dato dell'agricoltura predomina la stagionalità, che fa addirittura cambiare di segno alla variazione cumulata.

⁵⁵ Nell'ultimo decennio, il settore agricolo ha perso occupati ad un tasso medio annuo dello 0,94%, mentre l'industria è cresciuta ad un tasso dello 0,24% e i servizi dell'1,56%. Il coefficiente di correlazione tra la serie degli occupati in agricoltura e l'occupazione totale sull'intero periodo è pari a -0,448, mentre quello dell'industria risulta essere 0,844 e quello dei servizi 0,982.

⁵⁶ È questo il motivo per cui in tabella 12 si riporta anche la variazione cumulata tra il terzo

Figura 11 - Andamento congiunturale dell'occupazione per settore (numeri indici, base primo trimestre 2000 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat (cfr. All. 1)

Tabella 13 - Tassi di crescita congiunturale dell'occupazione per settore (variazioni percentuali sul periodo precedente)

Voci	2008				2009			Var. cum. 2T '08	Var. cum. 3T '08
	1° trim.	2° trim.	3° trim.	4° trim.	1° trim.	2° trim.	3° trim.	2T '09	3T '09
Agricoltura	-6,7	-1,8	-0,7	1,2	-9,0	0,9	4,7	-2,51	3,98
Industria	-2,1	2,4	-3,4	-1,2	-2,4	-0,4	-1,7	-1,07	-4,99
Servizi	0,4	1,7	-0,9	-0,6	-0,9	1,6	-0,8	0,82	-1,63
Totale	-0,7	1,8	-1,6	-0,7	-1,6	1,0	-0,8	0,14	-2,42

Fonte: Elaborazioni su dati Istat (cfr. All. 1)

Anzi, se ci si distacca dal dato congiunturale, che risente necessariamente della stagionalità del lavoro agricolo, e si analizzano le variazioni tendenziali, si vede che le *performance* occupazionali del settore agricolo sono migliori di

trimestre 2008 e il corrispondente trimestre del 2009, oltre alla variazione cumulata tra il secondo trimestre 2008 e il secondo trimestre del 2009.

quelle degli altri settori (tabella 14). Nel periodo della recessione, caratterizzato da perdita di occupazione in tutti i settori, si vede che la caduta dell'occupazione agricola rallenta (il tasso medio annuo passa dal -1,3% nel periodo che va dal primo trimestre 2000 al primo trimestre 2008, al -0,6% del periodo della crisi); viceversa, la perdita di occupazione nell'industria si approfondisce drammaticamente nonostante l'ampio ricorso agli ammortizzatori sociali (con un tasso medio annuo che passa dallo 0,7% del periodo precedente alla crisi al -2,7% durante i trimestri di recessione), mentre l'occupazione nei servizi diminuisce sensibilmente (dall'1,8% del periodo pre-crisi al -0,6% della crisi), ma con un certo ritardo, grazie alla maggior tenuta del lavoro nei servizi pubblici⁵⁷.

Tabella 14 - Occupati per settore (media annua)

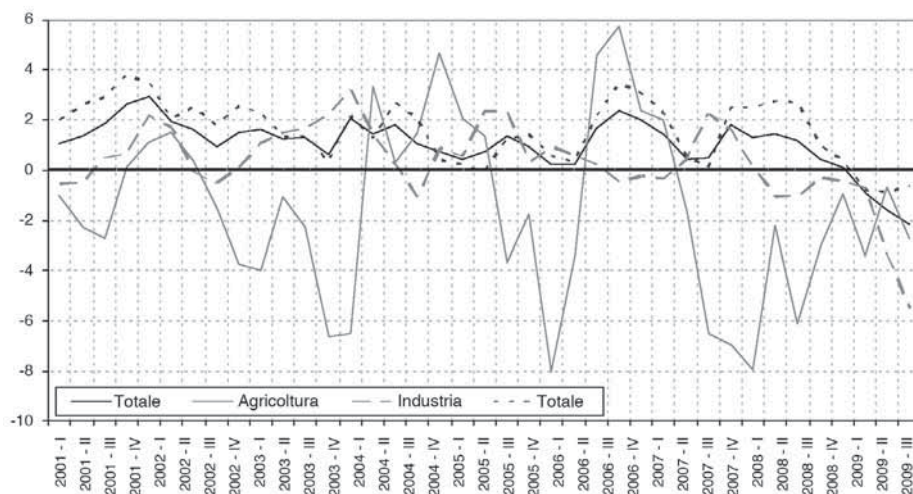
Voci	2007	2008	3° trim. 2009
Agricoltura			
numero (migliaia di unità)	923,8	895,3	863,7
variazione percentuale rispetto ad un anno prima	-5,9	-3,1	-2,7
Industria			
numero (migliaia di unità)	7.003,5	6.954,8	6.731,6
variazione percentuale rispetto ad un anno prima	1,1	-0,7	-5,5
Servizi			
numero (migliaia di unità)	15.294,8	15.555,0	15.564,4
variazione percentuale rispetto ad un anno prima	1,4	1,7	-0,6
Totale			
numero (migliaia di unità)	23.222,0	23.405,0	23.059,7
variazione percentuale rispetto ad un anno prima	1,0	0,8	-2,2

Fonte: Elaborazioni su dati Istat (cfr. All. 1)

Storicamente, l'agricoltura è un settore che nelle recessioni regge meglio di altri in termini occupazionali (Frascarelli, 2009). La ragione principale della resilienza della dinamica occupazionale in agricoltura risiede nel tessuto di piccole imprese a conduzione familiare che rende meno facile l'espulsione di manodopera: ciò è sufficiente a spiegare il fenomeno nell'attuale crisi, anche senza immaginare un ritorno alla terra, così come avvenuto nel corso della Grande Depressione (Galbraith, 2002; Sportelli, 2009) che, almeno nel contesto di un'economia sviluppata, sembra essere decisamente anacronistico.

⁵⁷ Il coefficiente di correlazione della serie delle variazioni tendenziali dell'occupazione agricola e quello dell'occupazione totale, che era stato piuttosto basso fino alla fine del 2007 (pari a 0,275), a partire dal primo trimestre 2008 si rafforza e cambia di segno (-0,408). Anche i coefficienti dell'industria e dei servizi aumentano di valore (0,773 e 0,927, rispettivamente), ma mantengono il segno positivo rispetto alla serie dell'occupazione totale, confermando che sono questi due settori a determinare il senso di marcia complessivo.

Figura 12 - Tassi di variazione tendenziale dell'occupazione per settore (variazione percentuale rispetto a un anno prima)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat (cfr. All. 1)

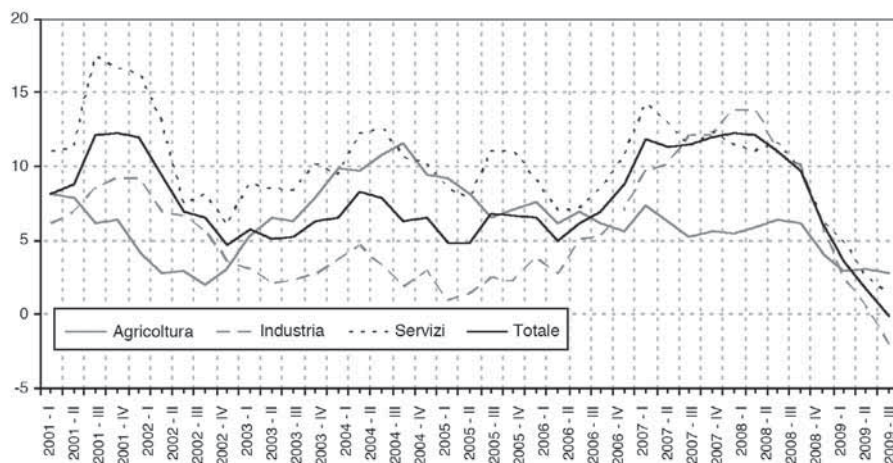
In conclusione, l'agricoltura sembrerebbe comportarsi meglio di altri settori, almeno dal punto di vista occupazionale. Tuttavia questo dato non deve inganare: esso si inserisce in un quadro di difficoltà strutturali, in cui l'impatto della recessione non è istantaneo, ma si manifesta come un progressivo deterioramento soprattutto sul lato della gestione finanziaria dell'impresa. Ciò è particolarmente vero nel caso di un tessuto di piccole imprese a conduzione prevalentemente familiare, in cui la liquidità gioca un ruolo fondamentale per la sopravvivenza dell'impresa stessa.

Credito

La forte contrazione dell'attività economica ha determinato un notevole rallentamento del credito alle imprese (figura 13 e tabella 15). Questo dato si apprezza meglio in termini tendenziali, cioè con dati depurati dell'effetto stagionale (tabella 16), dai quali si evince che la riduzione del credito è stata meno forte per il settore agricolo (il tasso di crescita tendenziale si è più che dimezzato, passando dal 5,9% del 2007 al 2,7% dei primi nove mesi del 2009), rispetto al settore industriale (passato dal 12,2% allo 0,7%) e a quello dei servizi (dal 12,5% al 2,8%).

E questo, nonostante una politica monetaria fortemente espansiva abbia portato il tasso effettivo annuo garantito (Taeg) medio ponderato al 2,41% a

Figura 13 - Tassi di variazione tendenziale dei prestiti bancari per settore (variazione percentuale rispetto a un anno prima)



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia (cfr. All. 1)

Tabella 15 - Tassi di crescita congiunturale dei prestiti bancari (variazioni percentuali sul periodo precedente)

Voci	2008				2009			Var. cumulata 2T'08-2T'09
	1°trim.	2°trim.	3°trim.	4°trim.	1°trim.	2°trim.	3°trim.	
Agricoltura	1,0	0,8	1,5	0,8	-0,1	0,9	1,2	3,9
Industria	2,4	1,5	0,8	1,2	-1,2	-0,2	-1,8	2,1
Servizi	1,6	2,3	0,9	1,3	0,2	0,1	-0,2	4,9
Totale	2,0	1,9	0,9	1,2	-0,4	0,0	-0,9	3,6

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia (cfr. All. 1)

settembre 2009, un valore che su scala storica è tra i più bassi mai registrati. Nel settore agricolo il Taeg ha raggiunto nello stesso mese il 3,72%, in linea con il tradizionale comportamento di questa variabile, che risulta essere sempre superiore rispetto al dato medio per l'intera economia. Comunque, anche per il settore agricolo si tratta di valori bassi su scala storica.

Un indicatore che segnala eventuali tensioni nell'offerta di impieghi da parte delle banche è il rapporto tra il valore dei prestiti effettivamente utilizzati e quelli accordati. In effetti, le tensioni sul mercato del credito hanno determinato una crescita di questo rapporto in corrispondenza della crisi economica (tabella 17 e figura 14), portando il grado di utilizzo delle linee di credito per l'econo-

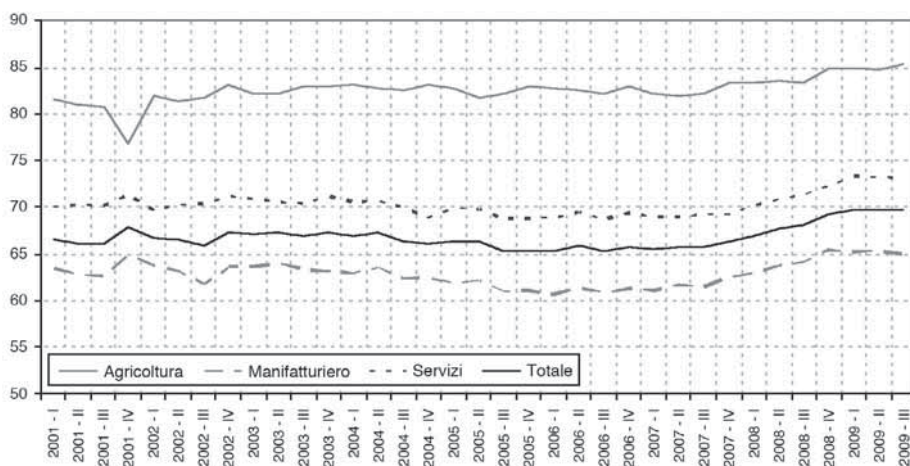
nia nel suo complesso al 69,7% a giugno 2009⁵⁸ mentre un anno prima esso era al 67,7%. Nel settore agricolo questo indicatore è tradizionalmente più ele-

Tabella 16 - Prestiti bancari per settore (media mensile)

Voci	2007	2008	Gen-set 2009
Agricoltura			
numero (migliaia di unità)	69.470,83	73.321,25	75.331,00
variazione percentuale rispetto ad un anno prima	5,91	5,54	2,74
Industria			
numero (migliaia di unità)	51.487,41	56.822,33	57.190,29
variazione percentuale rispetto ad un anno prima	12,18	10,36	0,65
Servizi			
numero (migliaia di unità)	123.406,08	135.236,48	139.052,86
variazione percentuale rispetto ad un anno prima	12,49	9,59	2,82
Totale			
volume (milioni di euro)	244.364,33	265.380,06	271.574,15
variazione percentuale rispetto ad un anno prima	10,47	8,60	2,33

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia (cfr. All. 1)

Figura 14 - Grado di utilizzo delle linee di credito per settore (percentuale rispetto al credito accordato)



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia (cfr. All. 1)

⁵⁸ Questo è il mese in cui tale rapporto è culminato, per poi mantenersi sostanzialmente stabile nel terzo trimestre 2009 (69,6%).

vato che negli altri settori. Anche in agricoltura si nota qualche tensione in corrispondenza della crisi economica e finanziaria. Tuttavia, dopo il forte incremento registrato nell'ultimo trimestre 2008, questo rapporto è rimasto sostanzialmente stabile all'84,8% nella prima metà del 2009, per poi salire all'85,2% nel terzo trimestre 2009.

Tabella 17 - Tassi di crescita congiunturale del rapporto tra valore dei prestiti effettivamente utilizzati e valore dei prestiti accordati (variazioni percentuali sul periodo precedente)

Voci	2008				2009			Var. cumulata 2T'08-2T'09
	1°trim.	2°trim.	3°trim.	4°trim.	1°trim.	2°trim.	3°trim.	
Agricoltura	-0,04	0,41	-0,23	1,71	0,14	-0,21	0,51	1,83
Industria	0,65	1,33	0,70	1,87	-0,20	0,13	-0,53	3,87
Servizi	1,24	1,03	0,69	1,16	1,57	-0,11	-0,14	4,42
Totale	0,93	1,19	0,65	1,51	0,80	0,01	-0,21	4,22

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia (cfr. All. 1)

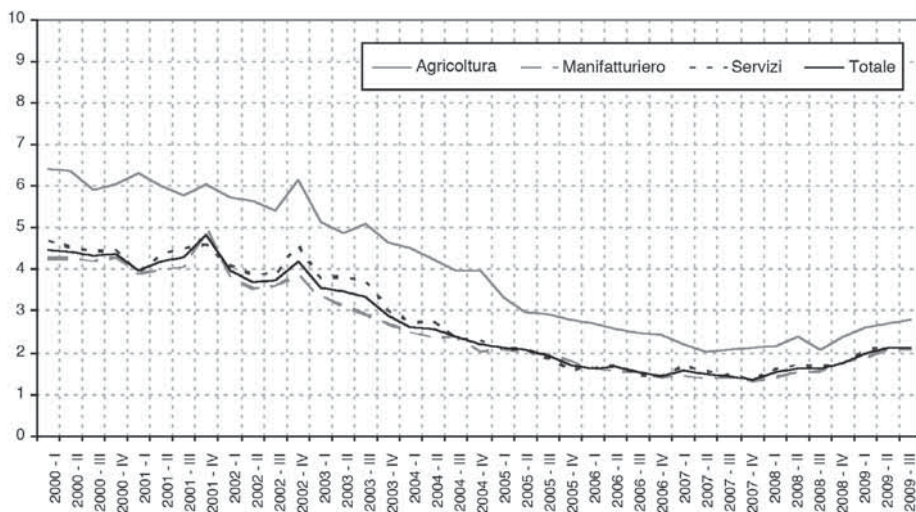
Gli indicatori che, comunque, meglio registrano lo stato di insolvenza delle imprese sono quelli che si riferiscono alle sofferenze (cioè i rapporti in essere con soggetti in stato d'insolvenza o in situazioni sostanzialmente equiparabili) e agli sconfinamenti (cioè la differenza positiva tra fido utilizzato, escluse le sofferenze, e fido accordato operativo).

A settembre 2009 il rapporto tra le sofferenze e i prestiti complessivi era 8). Dopo il minimo registrato a dicembre 2008, concordemente con l'andamento generale, nel settore agricolo il rapporto tra sofferenze e impieghi è tornato a crescere, raggiungendo il 6,1% a settembre 2009. Il differenziale con il dato medio nazionale, strutturalmente inferiore a quello dell'agricoltura, era pari al 1,6 punti percentuali a settembre 2009, su livelli storicamente assai bassi rispetto ai dati di inizi decennio (figura 16), quando era oltre il 6%. Tutto ciò conferma che, almeno per quanto riguarda il credito, l'agricoltura sta diventando simile agli altri settori.

Inoltre, dividendo le sofferenze (come numero di affidamenti alle imprese agricole) per il totale delle imprese registrate, emergono due dati interessanti (Esposti, 2009): la percentuale di imprese con insolvenza rimane molto stabile nel tempo senza alcun segno di aumento nel periodo della crisi e l'agricoltura risulta più "virtuosa" dal momento che l'incidenza nel comparto primario è meno della metà del dato totale (1'1,5% contro il 3,5%).

Gli sconfinamenti sono invece aumentati in maniera sensibile durante il periodo della crisi economica e finanziaria (tabella 18), sia in agricoltura (+24,2%), sia nel complesso dell'economia (+39,7%), restando comunque ancora su valori bassi rispetto a di inizio decennio (figura 16).

Figura 16 - Andamento congiunturale degli sconfinamenti per settore (percentuale rispetto al credito accordato)



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia (cfr. All. 1)

In conclusione, per quanto riguarda gli aspetti finanziari, l'agricoltura non mostra alcuna specificità rispetto agli altri settori⁵⁹. Gli andamenti del settore sono in linea con quelli complessivi e ciò è spiegabile con il fatto che in questo caso non vi è alcun processo strutturale di lungo periodo specifico dell'agricoltura che si sovrapponga alla congiuntura.

Prezzi, ragioni di scambio e margini commerciali

Secondo la teoria economica, l'agricoltura è un settore *flex price* in cui, a differenza che nell'industria, l'aggiustamento avviene principalmente sui prezzi (Morishima, 1984; De Stefano, 1985). Ciò è confermato anche dai dati congiunturali sulla variazione dei prezzi all'origine dei prodotti agricoli (tabella 19), la cui caduta durante i trimestri della recessione è notevole (17,7% per il totale dei prodotti agricoli, con punte di oltre il 53% per il frumento).

Non c'è dubbio che su questi risultati abbia pesato lo sgonfiamento della bolla dei prezzi delle materie prime agricole a partire dall'estate del 2008 (figura 17; cfr. Romano, 2009). Tuttavia, quello che colpisce è la generalità del

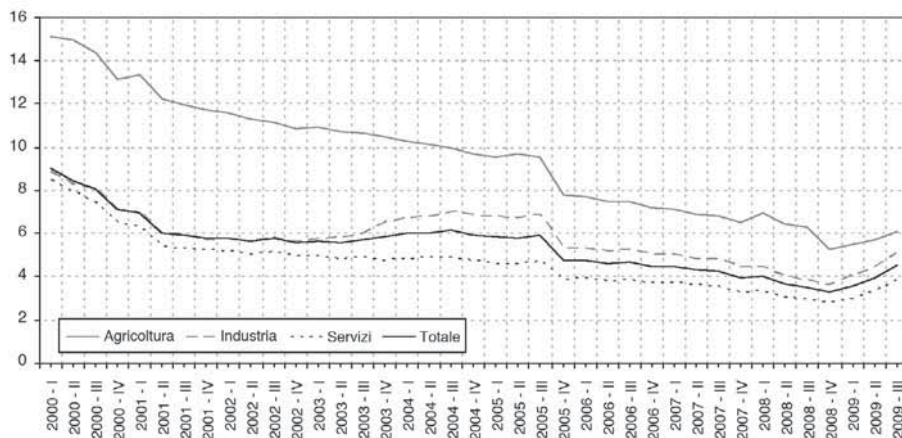
⁵⁹ Va tuttavia ricordato che i dati qui presentati si riferiscono alle sole erogazioni bancarie, mentre non sono riportati i dati delle società finanziarie, molto cresciute nell'ultimo decennio (Esposti, 2009).

Tabella 18 - Andamento congiunturale del rapporto tra sofferenze e prestiti bancari per settore (variazioni percentuali sul periodo precedente)

Voci	2008				2009			Var. cumulata 2T'08-2T'09
	1°trim.	2°trim.	3°trim.	4°trim.	1°trim.	2°trim.	3°trim.	
Agricoltura	6,94	6,46	6,30	5,28	5,51	5,74	6,08	32,90
Industria	4,46	4,02	3,85	3,65	4,07	4,45	5,13	21,71
Servizi	3,34	3,07	2,99	2,83	3,02	3,34	3,84	16,21
Totale	3,99	3,64	3,51	3,30	3,59	3,93	4,50	19,31

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia (cfr. All. 1)

Figura 15 - Andamento congiunturale del rapporto tra sofferenze e prestiti bancari per settore (variazione percentuale rispetto al trimestre precedente)



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia (cfr. All. 1)

Tabella 19 - Tassi di crescita congiunturale del rapporto tra gli sconfinamenti e il credito accordato (variazioni percentuali sul periodo precedente)

Voci	2008				2009			Var. cumulata 2T'08-2T'09
	1°trim.	2°trim.	3°trim.	4°trim.	1°trim.	2°trim.	3°trim.	
Agricoltura	1,93	11,10	-13,66	14,78	10,51	2,08	4,14	24,20
Industria	6,46	7,27	1,93	13,64	7,72	11,72	-2,34	49,53
Servizi	16,75	6,21	-2,09	5,13	17,78	2,45	0,45	31,91
Totale	11,33	6,92	-0,74	9,36	12,83	6,64	-0,71	39,65

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia (cfr. All. 1)

trend che, anche se con intensità minore, ha caratterizzato tutti i prodotti, compresi quelli che per diversi motivi non avevano vissuto la fiammata dei prezzi del 2007-2008, come ad esempio l'olio d'oliva o il latte e i suoi derivati⁶⁰.

Comunque, confrontando la dinamica dei prezzi all'origine con quella dei mezzi correnti di produzione (tabella 20) si vede chiaramente che questi ultimi sono diminuiti molto meno velocemente dei primi (o sono addirittura aumentati) sullo stesso periodo di riferimento. Peraltro, allargando lo sguardo a tutto il decennio (figura 18), si vede come il movimento ascendente dei prezzi dei mezzi correnti di produzione rifletta una dinamica di lungo periodo, che deriva dalle caratteristiche strutturali del mercato.

Tabella 20 - Andamento congiunturale dell'indice generale dei prezzi all'origine dei prodotti agricoli (base 2000 = 100)

Voci	2008				2009			Var. percent. 2T'08-2T'09
	1°trim.	2°trim.	3°trim.	4°trim.	1°trim.	2°trim.	3°trim.	
Coltivazioni agricole	156,1	144,9	126,0	122,0	129,0	118,3	103,0	-24,2
Allevamenti	109,3	104,8	106,8	108,1	103,5	98,7	97,9	-9,7
Totale prodotti agricoli	132,4	125,8	116,7	115,1	116,1	109,0	101,9	-17,7

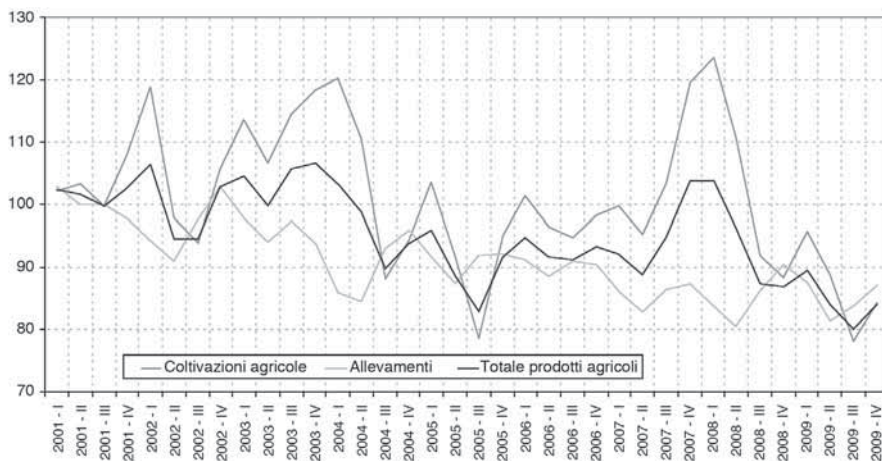
Fonte: Elaborazioni su dati Ismea (cfr. All. 1)

La risultante di queste opposte dinamiche è che, nei cinque trimestri di recessione, la ragione di scambio della fase agricola, cioè il rapporto tra l'indice dei prezzi agricoli alla produzione e l'indice dei prezzi dei mezzi correnti di produzione, è peggiorata nel complesso (-19,0%) e, in particolare, per le coltivazioni (-28,1%, cfr. tabella 22). Anche in questo caso valgono le stesse cautele fatte in precedenza circa il sovrapporsi della recessione ad un fenomeno specifico del settore agricolo come lo sgonfiamento della bolla dei prezzi agricoli (figura 19)⁶¹.

⁶⁰ Il comparto dell'olio d'oliva ha visto diminuire l'indice generale dei prezzi all'origine di un 5,1% tra il secondo trimestre 2007 e il corrispondente trimestre del 2008, cioè proprio quando la bolla dei prezzi agricoli si stava gonfiando. E tuttavia, la diminuzione dei prezzi dell'olio d'oliva tra il secondo trimestre 2008 e il secondo del 2009 è stata pari al 27,5% (Ismea, 2009). Nel caso del latte e dei suoi derivati, le variazioni dei prezzi sono state rispettivamente del +10,7% nella fase ascendente (2007-2008) e del -18,4% nella fase discendente (i trimestri della recessione).

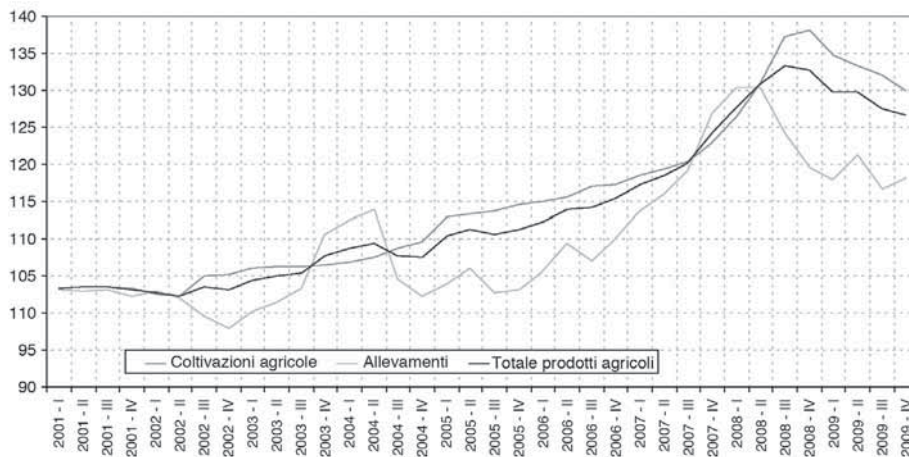
⁶¹ Tuttavia, a conferma di quanto detto si possono riportare i dati del peggioramento percentuale della ragione di scambio per i due comparti citati alla voce precedente: per l'olio d'oliva il peggioramento nei cinque mesi di recessione (-31,2%) ha fatto seguito ad un anno in cui si era già registrato un notevole peggioramento (-11,8%); per latte e derivati la perdita percentuale della ragione di scambio è stata rispettivamente del -8,2% durante la recessione, dopo una perdita del 3,0% nell'anno precedente.

Figura 17 - Andamento congiunturale dell'indice generale dei prezzi all'origine dei prodotti agricoli (base 2000 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Ismea (cfr. All. 1)

Figura 18 - Andamento congiunturale dell'indice generale dei mezzi correnti di produzione (base 2000 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Ismea (cfr. All. 1)

Tabella 21 - Andamento congiunturale dell'indice generale dei prezzi dei mezzi correnti di produzione (base 2000 = 100)

Voci	2008				2009			Var. percent. 2T'08-2T'09
	1°trim.	2°trim.	3°trim.	4°trim.	1°trim.	2°trim.	3°trim.	
Coltivazioni agricole	126,4	130,9	137,3	138,2	134,8	133,3	132,1	5,4
Allevamenti	130,4	130,4	124,2	119,6	118,0	121,2	116,7	-7,0
Totale prodotti agricoli	127,7	130,9	133,5	132,8	129,9	129,8	127,6	1,6

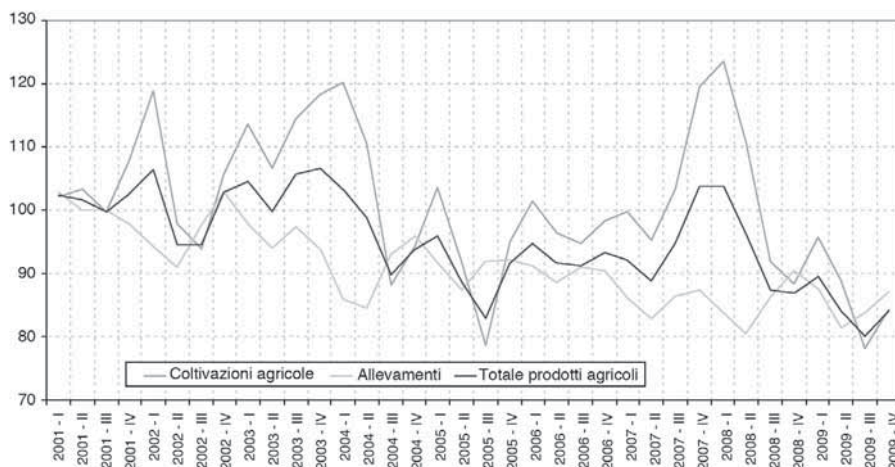
Fonte: Elaborazioni su dati Ismea (cfr. All. 1)

Tabella 22 - Andamento congiunturale della ragione di scambio della fase agricola (base 2000 = 100)

Voci	2008				2009			Var. percent. 2T'08-2T'09
	1°trim.	2°trim.	3°trim.	4°trim.	1°trim.	2°trim.	3°trim.	
Coltivazioni agricole	123,4	110,6	91,8	88,3	95,7	88,7	78,0	-28,1
Allevamenti	83,8	80,4	86,0	90,4	87,7	81,4	83,9	-2,9
Totale prodotti agricoli	103,7	96,1	87,4	86,7	89,4	83,9	79,8	-19,0

Fonte: Elaborazioni su dati Ismea (cfr. All. 1)

Figura 19 - Andamento congiunturale della ragione di scambio della fase di produzione agricola (base 2000 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Ismea (cfr. All. 1)

Come atteso in una fase recessiva, nei cinque trimestri di riferimento l'indice generale dei prezzi al consumo dei beni alimentari si è ridotto (-0,4%, cfr. tabella 23), anche se in misura meno significativa che per altre categorie merceologiche, riflettendo la flessione della domanda delle famiglie come conseguenza della perdita di reddito e dell'aumento dell'incertezza circa le prospettive future.

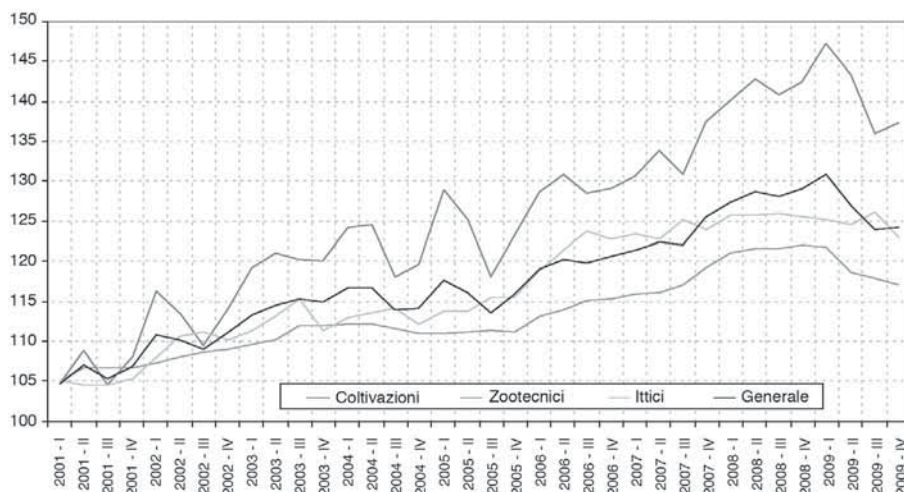
Tabella 23 - Andamento congiunturale dell'indice generale dei prezzi al consumo (indici trimestrali concatenati; base 2000 = 100)

Voci	2008				2009			Var. percent. 2T'08-2T'09
	1° trim.	2° trim.	3° trim.	4° trim.	1° trim.	2° trim.	3° trim.	
Coltivazioni	140,0	142,9	140,9	142,4	147,2	143,3	135,9	2,3
Zootecnici	121,0	121,6	121,7	121,9	121,7	118,6	117,9	-2,0
Ittici	125,8	125,7	126,0	125,5	125,2	124,6	126,2	-0,9
Generale	127,4	128,6	128,0	129,1	130,8	126,9	123,9	-0,4

Fonte: Elaborazioni su dati Ismea (cfr. All. 1)

Tuttavia, guardando all'evoluzione dei prezzi al consumo sul lungo periodo (figura 20), si vede che flessioni della stessa entità di quelle registrate durante l'attuale crisi si sono manifestate anche in passato ed è ancora presto per dire se

Figura 20 - Andamento congiunturale dell'indice generale dei prezzi al consumo per i beni alimentari (base 2000 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Ismea (cfr. All. 1)

la recessione ha indotto cambiamenti strutturali nei consumi tali da provocare una significativa modifica nel *trend* dei prezzi dei prodotti alimentari al consumo.

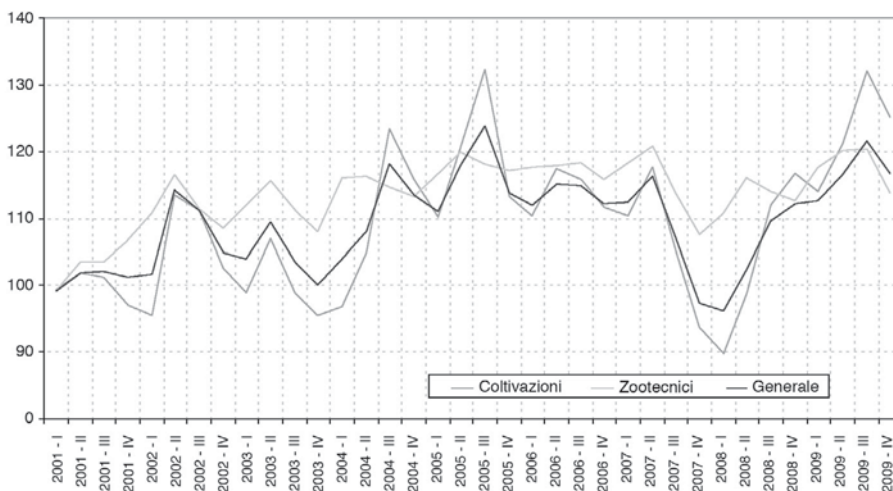
Comunque, quel che è certo è che la dinamica dei prezzi al consumo dei beni alimentari risulta essere molto più contenuta rispetto a quella dei prezzi all'azienda. La conseguenza di queste due tendenze è un aumento del margine di filiera, cioè della differenza tra i prezzi al consumo e quelli all'azienda (tabella 24), che è aumentato del 21,0% per l'insieme dei prodotti agricoli, con punte del 75,2% per cereali e derivati, del 36,6% per vini e spumanti e del 25,8% per frutta ed agrumi, mentre gli aumenti sono generalmente più contenuti per i comparti zootecnici.

Tabella 24 - Andamento congiunturale del margine della filiera agricola (base 2000 = 100)

Voci	2008				2009			Var. percent. 2T'08-2T'09
	1°trim.	2°trim.	3°trim.	4°trim.	1°trim.	2°trim.	3°trim.	
Coltivazioni agricole	89,7	98,7	111,8	116,7	114,1	121,2	132,0	35,1
Allevamenti	110,7	116,0	113,9	112,7	117,6	120,2	120,5	8,5
Totale prodotti agricoli	96,2	102,3	109,7	112,1	112,7	116,5	121,6	21,0

Fonte: Elaborazioni su dati Ismea (cfr. All. 1)

Figura 21 - Andamento congiunturale del margine della filiera agricola (base 2000 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Ismea (cfr. All. 1)

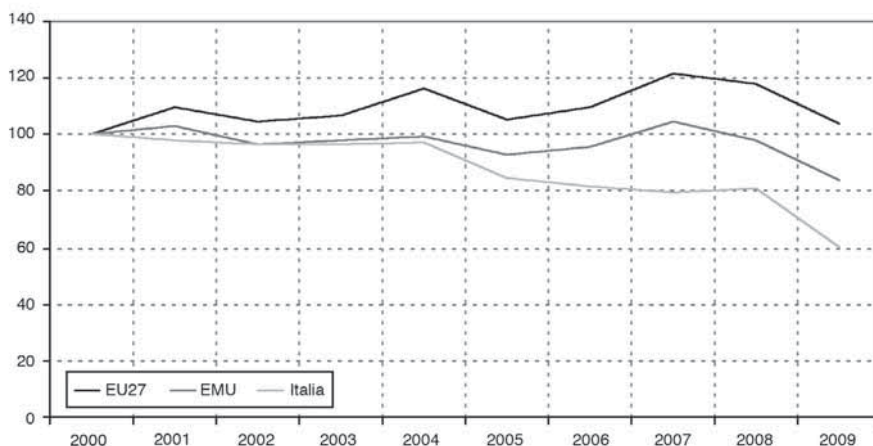
È interessante sottolineare il movimento perfettamente anti-ciclico del margine di filiera (figura 21), che comincia ad aumentare proprio in corrispondenza del manifestarsi della recessione, per poi ridursi in corrispondenza della ripresa (a partire dal terzo trimestre 2009). Ciò riflette un comportamento tipico degli intermediari commerciali in fase di recessione, che in genere agiscono come se avessero margini inversamente proporzionali o meno che proporzionali rispetto ai movimenti dei prezzi all'ingrosso (Hallett, 1983). In situazioni di questo tipo, se i prezzi al consumo diminuiscono, gli intermediari spingono ancora più in basso i prezzi all'azienda, in modo da mantenere costanti i propri utili in valore assoluto.

Si produce così il duplice effetto di: (i) peggiorare la redditività dell'azienda agricola perché la struttura di mercato a monte (verso i fornitori di mezzi tecnici) e a valle (verso gli intermediari commerciali) è tale che le aziende agricole restano schiacciate in una tenaglia che comprime i ricavi e fa diminuire meno velocemente (o addirittura fa aumentare) i costi di produzione, e (ii) aumentare le fluttuazioni dei prezzi all'origine, rendendo più aleatori i redditi degli agricoltori.

Reddito

I soli dati disponibili per il reddito agricolo sono le stime annuali del reddito agricolo reale per lavoratore pubblicati da Eurostat (2009, *cfr.* figura 22). L'evoluzione di questa variabile conferma la notevole diminuzione del reddito reale per unità di lavoro (annuale equivalente), che nel 2009 si è contratto di oltre un quarto (-25,3%) rispetto al 2008, anno in cui invece era cresciuto, seppur di poco.

Figura 22 - Andamento dell'indice del reddito agricolo reale per lavoratore (base 2000 = 100)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat (*cfr.* All. 1)

Questo andamento è in linea con quello generale dell'Eu-27, anche se la contrazione in Italia è più del doppio di quella media europea (-12,2%). Su questo dato ha pesato soprattutto la diminuzione dei prezzi all'origine in termini reali, mentre i costi alla produzione, seppur decrescenti, sono diminuiti meno sensibilmente.

Bilancia commerciale

Nei cinque trimestri della crisi le importazioni totali sono diminuite costantemente, mentre le esportazioni totali hanno toccato il minimo nel primo trimestre 2009 per poi crescere nel secondo (tabelle 25 e 26). Analizzando l'andamento della bilancia commerciale su tutto il decennio (figura 23), risulta evidente che la sensibile caduta dell'*import-export* a livello totale nel periodo della crisi ha interrotto un *trend* crescente che durava almeno dal 2003: la contrazione del valore delle importazioni e delle esportazioni registratasi nel secondo trimestre 2009 rispetto allo stesso trimestre del 2008 è stata pari al 24,9% e al 23,1%, rispettivamente. Il saldo della bilancia commerciale ha, quindi, registrato un miglioramento di poco più di 7,5 miliardi di euro nel periodo gennaio-settembre 2009 rispetto allo stesso periodo di un anno prima, corrispondente ad una riduzione di oltre i tre quarti del disavanzo commerciale.

Viceversa, nel settore agricolo non si è manifestata questa brusca caduta: la flessione è stata più contenuta rispetto al dato totale, pari a -11,1% per le importazioni e a -14,5% per le esportazioni. Nel complesso, il saldo della bilancia commerciale agricola ha continuato il *trend* di lieve crescita sul decennio e, nonostante esso sia migliorato nel periodo gennaio-settembre 2009 rispetto allo stesso periodo del 2008 di quasi l'8%, continua a permanere strutturalmente negativo (nell'ordine dei 400-500 milioni di euro al mese).

Tabella 25 - Andamento congiunturale delle importazioni (milioni di euro)

Voci	2008				2009			Var. percent. gen-set '09/ gen-set '08
	1°trim.	2°trim.	3°trim.	4°trim.	1°trim.	2°trim.	3°trim.	
Agricoltura	2.782	2.804	2.413	2.636	2.425	2.515	2.170	-11,12
Coltivazioni agricole	2.493	2.463	2.113	2.328	2.180	2.213	1.872	-11,36
Allevamenti	463	387	430	443	373	363	357	-14,63
Industria manifatturiera	71.359	76.040	68.924	67.002	55.880	56.626	54.602	-22,75
Industria alimentare	5.643	6.095	6.154	5.958	5.197	5.580	5.703	-7,89
Totale	94.515	99.908	93.658	89.203	73.475	72.514	70.290	-24,92

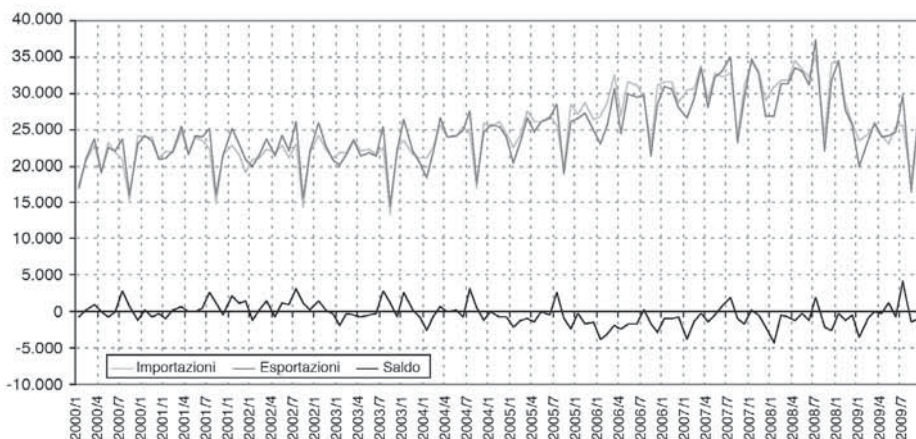
Fonte: Elaborazioni su dati Istat (cfr. All. 1)

Tabella 26 - Andamento congiunturale delle esportazioni (milioni di euro)

Voci	2008				2009			Var. percent. gen-set '09/ gen-set '08
	1°trim.	2°trim.	3°trim.	4°trim.	1°trim.	2°trim.	3°trim.	
Agricoltura	1.378	1.245	1.259	1.331	1.255	1.053	1.014	-14,45
Coltivazioni agricole	1.308	1.164	1.184	1.240	1.190	982	943	-14,79
Allevamenti	27	26	29	30	26	26	24	-7,76
Industria manifatturiera	85.009	93.049	86.455	83.018	65.377	69.340	68.649	-23,12
Industria alimentare	4.622	5.278	5.245	5.469	4.479	4.893	5.122	-4,29
Totale	89.423	97.774	91.000	87.609	69.040	72.786	72.108	-23,10

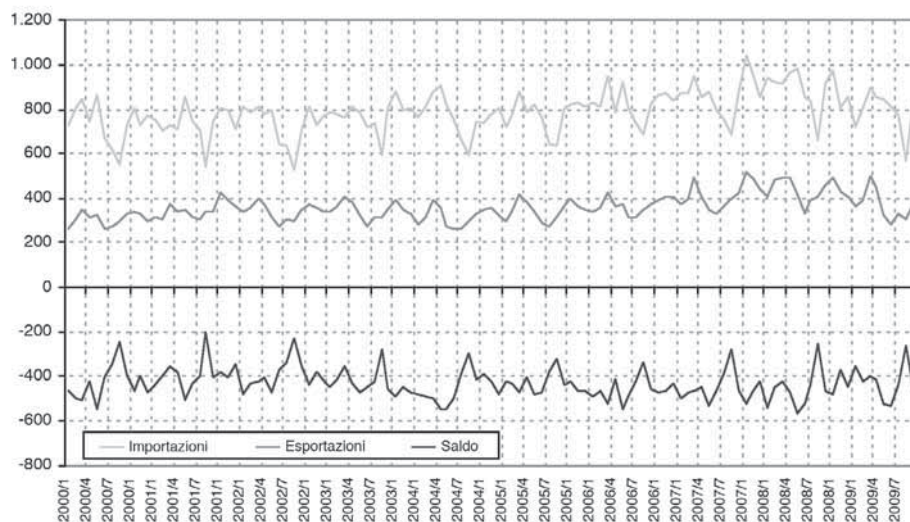
Fonte: Elaborazioni su dati Istat (cfr. All. 1)

Figura 23 - Andamento della bilancia commerciale totale (milioni di euro)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat (cfr. All. 1)

Figura 24 - Andamento della bilancia commerciale agricola (milioni di euro)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat (cfr. All. 1)

Tabella 27 - Andamento congiunturale del saldo della bilancia commerciale (milioni di euro)

Voci	2008				2009			Var. percent. gen-set '09/ gen-set '08
	1°trim.	2°trim.	3°trim.	4°trim.	1°trim.	2°trim.	3°trim.	
Agricoltura	-1.404	-1.558	-1.155	-1.306	-1.170	-1.463	-1.156	7,98
Coltivazioni agricole	-1.185	-1.298	-929	-1.088	-989	-1.231	-929	7,69
Allevamenti	-436	-362	-401	-413	-347	-337	-333	15,10
Industria manifatturiera	13.650	17.009	17.531	16.015	9.497	12.714	14.046	-24,76
Industria alimentare	-1.021	-818	-909	-490	-718	-687	-581	27,72
Totale	-5.091	-2.135	-2.658	-1.594	-4.435	271	1.817	76,26

Fonte: Elaborazioni su dati Istat (cfr. All. 1)

L'IMPATTO DELLA CRISI SULLE IMPRESE AGRICOLE ITALIANE

L'indagine campionaria

L'indagine diretta consente di approfondire, con una serie di informazioni di tipo qualitativo, i risultati dell'analisi dei dati statistici. Questa indagine è stata condotta dall'Area Economica Coldiretti tramite intervista diretta tra metà luglio e fine settembre 2009 su un campione di 376 aziende. Il campione copre i dieci principali orientamenti (orticolo, floricolo, cerealicolo, frutticolo, olivicolo, viticolo, lattiero-caseario, bovino da carne, suinicolo, misto, altre) e 17 province (Cuneo, Pavia, Cremona, Verona, Udine, Ravenna, Grosseto, Perugia, Latina, Campobasso, Isernia, Potenza, Matera, Lecce, Cosenza, Cagliari e Trapani) (tabella 28).

Tabella 28 - Il campione utilizzato

Province	Orientamenti produttivi										Totale	%su totale	
	fru	ort	oli	vit	cer	sui	lat	car	mix	alt			
Nord													
Cuneo	5					7	3	5	7			27	7,18
Cremona					8	11	7		2			28	7,45
Pavia		1		9	6		1	2	3	1		23	6,12
Verona	4	2		9			6		10			31	8,24
Udine	1	1		4	2	7	7	1	9			32	8,51
Ravenna	20			3	2	1			2			28	7,45
Totale Nord	30	4		25	18	26	24	8	33	1		169	44,95
Centro													
Grosseto		5			3	1	3		5	1		18	4,79
Perugia			7		7	5			12			31	8,24
Latina	6	4		1			7	2	2			22	5,85
Totale Centro	6	9	7	1	10	6	10	2	19	1		71	18,88
Sud													
Campobasso			1		4		8	1	8	2		24	6,38
Isernia		1	1				1		3			6	1,60
Potenza		6							6			12	3,19
Matera	8	1							4			13	3,46
Lecce			12		4		2		11			29	7,71
Cosenza						6	4	2	6			18	4,79
Totale Sud	8	8	14	0	8	6	15	3	38	2		102	27,13
Isole													
Cagliari		1			3			1	7			12	3,19
Trapani		2	3	7	1		2		7			22	5,85
Totale isole		3	3	7	4		2	1	14			34	9,04
Totale campione	44	24	24	33	40	38	51	14	104	4		376	100,00
% su totale	11,70	6,38	6,38	8,78	10,64	10,11	13,56	3,72	27,66	1,06		100,00	

Dati i vincoli di tempo e risorse, nella formazione del campione non sono stati adottati criteri di rappresentatività statistica dell'universo analizzato. I criteri con cui è stato individuato il campione hanno perseguito un duplice obiettivo: intervistare aziende che stessero sul mercato (escludendo pertanto quelle orientate prevalentemente all'auto-consumo o aziende agricole esistenti solo sulla carta) e cercare di coprire i principali orientamenti produttivi nelle province selezionate.

Queste scelte si riflettono sulle caratteristiche del campione, che risulta avere una dimensione media aziendale sensibilmente più alta della media dell'universo di riferimento (figura 25), sia in termini di superficie (38,3 ettari per azienda), sia in termini di occupati (2,7 addetti fissi per azienda e 6,1 addetti stagionali, considerando solo le aziende che assumono stagionali).

Dal punto di vista della forma giuridica, la stragrande maggioranza delle imprese intervistate è costituita da ditte individuali (78,5%), mentre un quinto circa è rappresentato da società di persone (20,7%). Cooperative, consorzi e società semplici sono invece pochissimo rappresentate.

Una quota importante del campione presenta una diversificazione delle produzioni agricole: un decimo delle aziende intervistate (il 10,6%) fornisce anche servizi agrituristici (con prevalenza negli orientamenti oleicolo, viti-vinicolo e misto, ma con significative presenze anche nell'oriente cerealico), un quarto circa (26,3%) effettua la trasformazione aziendale dei propri prodotti (in oltre la metà dei casi degli orientamenti oleicolo e viti-vinicolo, ma con presenze significative anche in tutti gli altri orientamenti, tranne quello della produzione di carne bovina) e poco più di un terzo (38,7%) produce produzioni certificate come ad esempio Dop, Igp o biologico (con un'assoluta preponderanza delle aziende viti-vinicole, nelle quali oltre il 90% degli intervistati produce produ-

Figura 25 - Distribuzione delle aziende del campione per dimensione

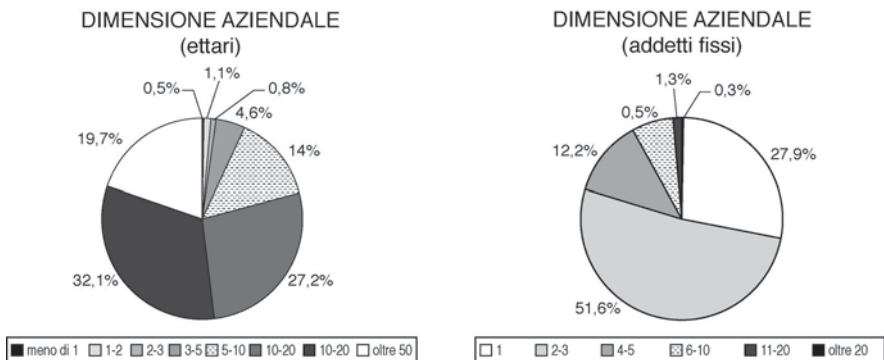
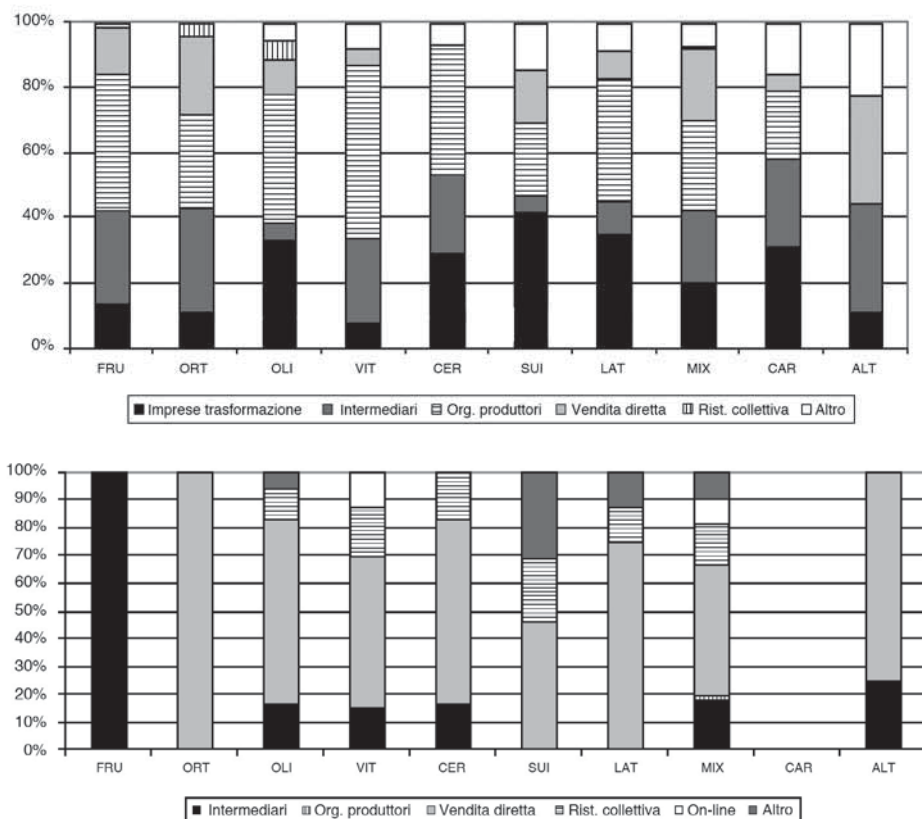


Figura 26 - Destinazione dei prodotti aziendali per canale distributivo



zioni certificate, e quote estremamente importanti, tra il 50% e il 70% degli intervistati, negli orientamenti olivicolo, frutticolo e suinicolo).

La destinazione dei prodotti per canale distributivo si presenta piuttosto differenziata all'interno del campione (figura 26), con prevalenza di vendita a intermediari commerciali e conferimento alle organizzazioni dei produttori (consorzi, cooperative, eccetera) nel caso dei prodotti non trasformati, mentre nel caso di prodotti trasformati è prevalente la vendita diretta (comprendente, oltre alla vendita in azienda, anche gruppi di acquisto solidale, *farmer's market*, vendita diretta su mercati urbani o attraverso punti di vendita aziendali in città)⁶².

⁶² Il 100% di vendita di prodotti trasformati ad intermediari commerciali da parte di aziende frutticole riportato nella figura 26 è poco rappresentativo, trattandosi di sole tre aziende.

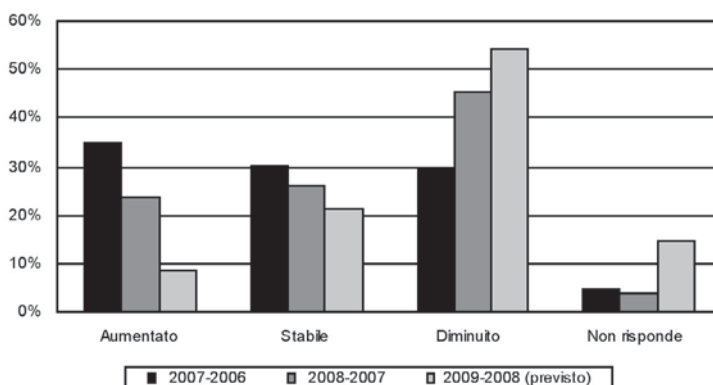
Nel complesso, la vendita attraverso filiere corte (vendita diretta, vendita ad operatori della ristorazione collettiva e vendita on-line) si colloca in media al 20,4% nel caso di prodotti non trasformati (concentrata soprattutto negli orientamenti frutticolo, orticolo e misto), mentre nel caso dei prodotti trasformati la percentuale media è leggermente superiore, pari al 23,3% (concentrata soprattutto in aziende ad orientamento oleicolo, viti-vinivolo e misto).

Pur non essendo statisticamente significativo, il campione consente di ottenere sufficienti informazioni per comprendere cosa sta succedendo nelle campagne italiane, identificando le principali linee di tendenza in atto. La conclusione più importante che emerge è che la crisi è un fenomeno altamente discriminatorio, che colpisce in maniera differenziata le diverse tipologie di impresa.

Andamenti del fatturato

La crisi economica ha determinato una polarizzazione dei risultati aziendali in termini di fatturato, continuando peraltro una tendenza già in atto dallo sgonfiamento della bolla dei prezzi del 2007-2008: aumentano, infatti, le differenze in termini di fatturato tra 2007 e 2008 e il processo prosegue nel 2009 (figura 27).

Figura 27 - Andamento del fatturato nelle aziende del campione



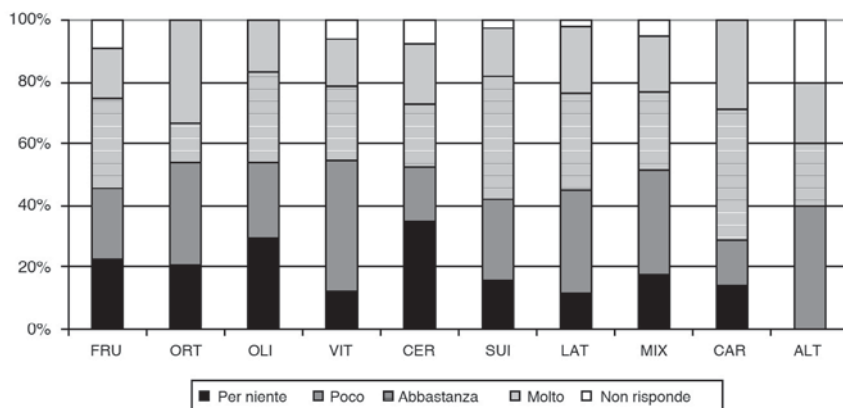
Nel 2007 il rapporto tra aziende che denunciavano un fatturato in diminuzione rispetto all'anno precedente ed aziende che invece avevano visto aumentare il proprio fatturato era di quasi 1:1, mentre nel 2008 questo rapporto saliva quasi a 2:1 e nel 2009 (previsioni) diventa addirittura di 6:1, in presenza di un numero di aziende con fatturato invariato che è sostanzialmente stabile. Tuttavia, pur in un quadro in cui la maggior parte delle imprese agricole denuncia un peggioramento del proprio fatturato, nel 2009 c'è ancora un 9% di aziende che migliorano, determinando così una ulteriore polarizzazione dei risultati aziendali. Inoltre, co-

loro che hanno visto aumentare il proprio fatturato, lo hanno fatto con percentuali maggiori nel 2008 che nel 2007 (oltre il 56% di aumento medio contro il 15%, rispettivamente), mentre la percentuale media di diminuzione del fatturato nel 2008 era minore di quella del 2007, come conseguenza del *boom* dei prezzi.

La crisi non si manifesta allo stesso modo in tutte le filiere⁶³ (figura 28). Nel 2008 i comparti zootecnici erano quelli che presentavano la maggiore sofferenza in termini di fatturato (bovini da carne 71%, suini 55% e bovini da latte 53%), ma va ricordato che la crisi si somma in questi comparti a problemi strutturali preesistenti. Viceversa, le filiere che nel 2008 hanno dichiarato di aver avuto il minor impatto sul fatturato sono quella vitivinicola (55% del totale), quella orticola (54%) e la cerealicola (53%).

Le previsioni per il 2009 (l'indagine è stata condotta in estate) restituiscono un quadro caratterizzato da una prevalenza di aspettative negative. Nel complesso oltre la metà degli intervistati (54%) prevede fatturato "in diminuzione" o "in forte diminuzione", mentre un 9% prevede fatturato "in aumento" o "in forte aumento". La frazione di intervistati che prevedono un fatturato "stabile"

Figura 28 - Impatto della crisi sul fatturato del 2008



è sostanzialmente invariata rispetto ad un anno prima, così come l'area dell'incertezza, che continua ad essere piuttosto ampia, collocandosi intorno al 15%. Nello specifico, nelle varie filiere il panorama risulta molto più contrastato rispetto ad un anno prima, con previsioni di fatturato "in forte diminuzione" tra il 15% e il 30% e "in diminuzione" tra il 20% e il 40% per la maggior parte degli orientamenti produttivi (figura 29).

⁶³ Si veda anche l'All. 2 dove sono riportati principali risultati dell'indagine per ciascuna filiera.

Figura 29 - Impatto previsto della crisi sul fatturato del 2009

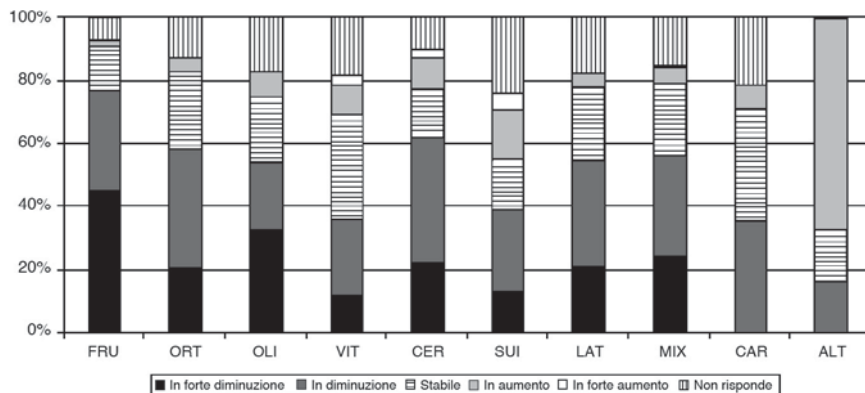
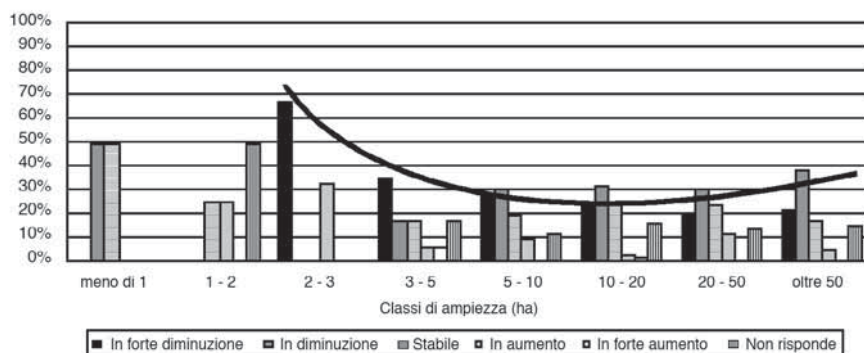


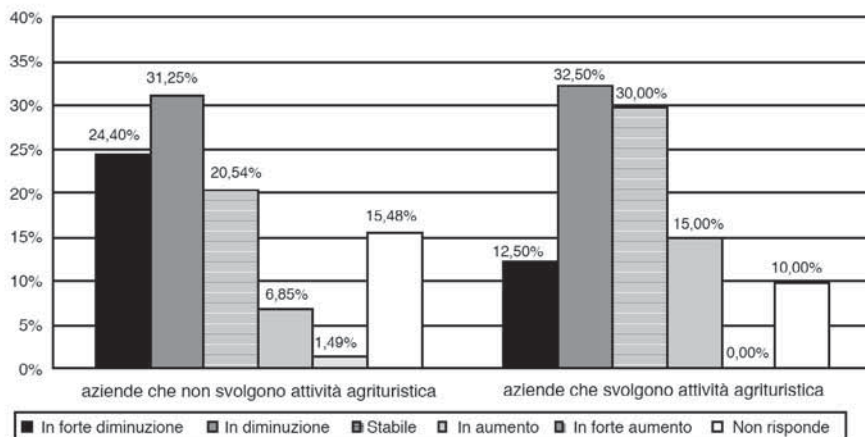
Figura 30 - Impatto previsto della crisi sul fatturato del 2009 per classi di ampiezza azienda



Gli impatti risultano, inoltre, diversificati per dimensione aziendale e forma di conduzione. In generale soffrono maggiormente le aziende strutturate di dimensioni medie e medio-grandi (tra i 10 e i 50 ettari, *cfr.* figura 30), mentre vanno relativamente meglio le imprese familiari pluri-attive, confermando che, come in altri settori, la piccola impresa familiare sembra essere maggiormente capace di assorbire gli *shock*, anche per la diversificazione del portafoglio delle sue attività.

Un dato interessante emerge dal confronto dei risultati in termini di fatturato tra le aziende che hanno diversificato le proprie attività e quelle che invece non lo hanno fatto. In particolare, associare attività agrituristiche alla semplice

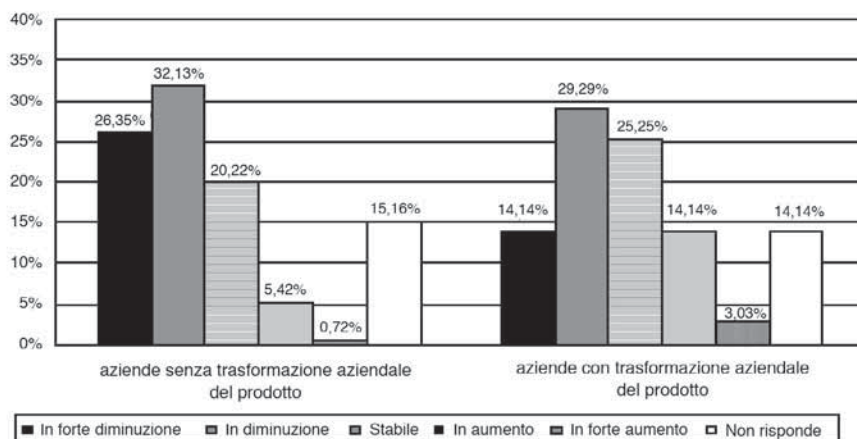
Figura 31 - Confronto dell’impatto previsto della crisi sul fatturato del 2009 tra aziende con e senza attività agrituristiche



produzione di beni agricoli (figura 31), consente di resistere meglio alla crisi, con quasi 10 punti percentuali in più di aziende il cui fatturato è stabile e oltre 10 punti percentuali in meno di aziende che hanno un fatturato in diminuzione o in forte diminuzione.

Resistono meglio alla crisi anche quelle aziende che riescono a differenziare le proprie produzioni (figura 32): ad esempio la trasformazione aziendale dei

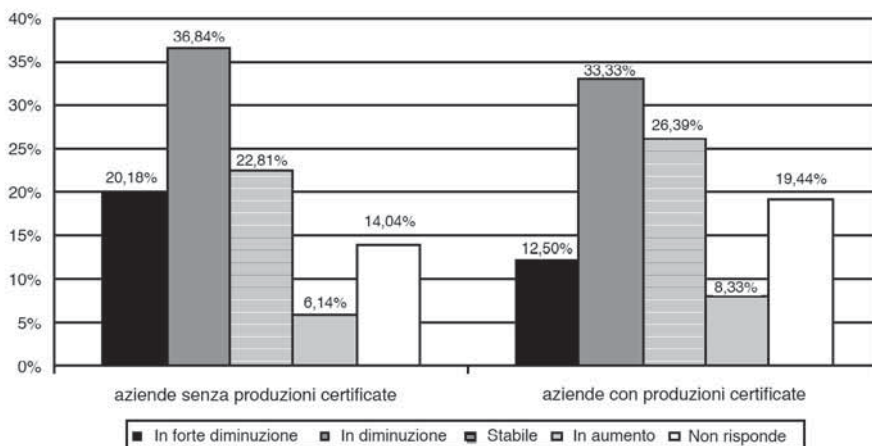
Figura 32 - Confronto dell’impatto previsto della crisi sul fatturato del 2009 tra aziende con e senza trasformazione aziendale dei prodotti



prodotti garantisce un differenziale di 14 punti percentuali in meno di aziende che dichiarano un fatturato in diminuzione, un differenziale di oltre 6 punti percentuali in più per quelle che dichiarano un fatturato stabile e un differenziale di oltre 11 punti percentuali per le aziende che dichiarano un fatturato in aumento.

Un andamento simile si verifica nel confronto tra aziende che producono beni certificati (come Dop, Igp, biologico) e non (figura 33): in questo caso il differenziale di aziende che dichiarano un fatturato in diminuzione è di oltre 11 punti

Figura 33 - Confronto dell’impatto previsto della crisi sul fatturato del 2009 tra aziende con e senza produzioni certificate



percentuali in meno per quelle che producono prodotti certificati, e di quasi 8 punti percentuali in più nel caso di fatturato in aumento; meno pronunciato il differenziale delle aziende che dichiarano un fatturato stabile (quasi 4 punti percentuali), comunque a favore delle aziende che producono beni certificati.

Conseguenze della crisi

Le risposte degli intervistati mostrano che il classico meccanismo della “forbice dei prezzi” a monte e a valle dell’azienda agraria sta operando (figura 34): nei primi sei mesi del 2009 i prezzi degli *output* diminuiscono o restano stabili nel 95% dei casi (la diminuzione da sola totalizza il 72% delle risposte), mentre i prezzi degli input aumentano o restano stabili nell’85% dei casi (l’aumento da solo totalizza il 71% delle risposte). Il quadro che emerge è quello di ragioni di scambio in rapido peggioramento, in un contesto di maggiore volatilità dei prezzi.

Gli intervistati denunciano come responsabili della situazione il potere di mercato degli intermediari e il ruolo delle strategie di prezzo della distribuzio-

Figura 34 - Variazioni dei prezzi all'azienda nei primi sei mesi del 2009

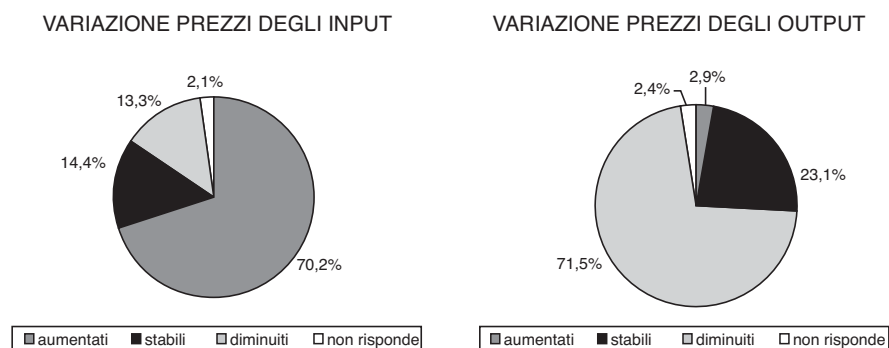
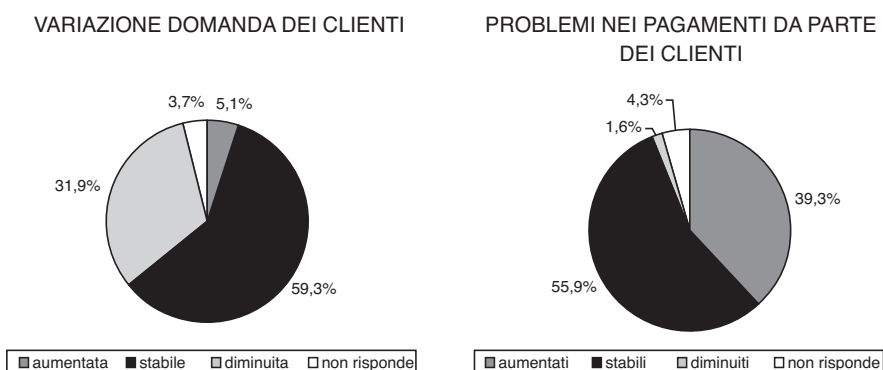


Figura 35 - Conseguenze della crisi sul mercato dei prodotti



ne. Nello specifico, viene evidenziato il crescente controllo da parte di trasformatori e distributori, con catene sempre più compatte e sempre maggiori contratti, che determinano una configurazione di mercato altamente imperfetta.

Questo fatto ha diverse implicazioni: in generale le strategie di prezzo dei venditori al dettaglio riducono i prezzi all'azienda e ne aumentano la volatilità (i prezzi a livello aziendale sono più volatili se il prezzo al consumo non si aggiusta allo *shock*); la riduzione dei costi di commercializzazione che in un mercato competitivo potrebbe beneficiare i produttori, in effetti viene solo parzialmente trasmessa alla produzione; il controllo verticale riduce la libertà di manovra dei produttori (soprattutto dei piccoli).

In un quadro in cui, a causa della rigidità della domanda agro-alimentare, la domanda da parte dei clienti è rimasta stabile nel 59% dei casi (ma va notato che nel 32% dei casi essa è diminuita), i problemi di pagamento da parte dei clienti sono aumentati nel 38% dei casi (benché non ci siano variazioni in oltre la metà dei casi) (figura 35).

L'accesso al credito e, più in generale, i problemi finanziari sono sentiti anche dagli agricoltori (figura 36), benché meno che in altri comparti (come l'industria manifatturiera o il commercio). Oltre un terzo degli intervistati denuncia un aumento dei problemi di accesso al credito, principalmente sotto forma di richiesta di maggiori garanzie (oltre il 77% delle risposte) e di minori concessioni di credito/scoperto (oltre il 57% degli intervistati).

Figura 36 - Problemi di accesso al credito

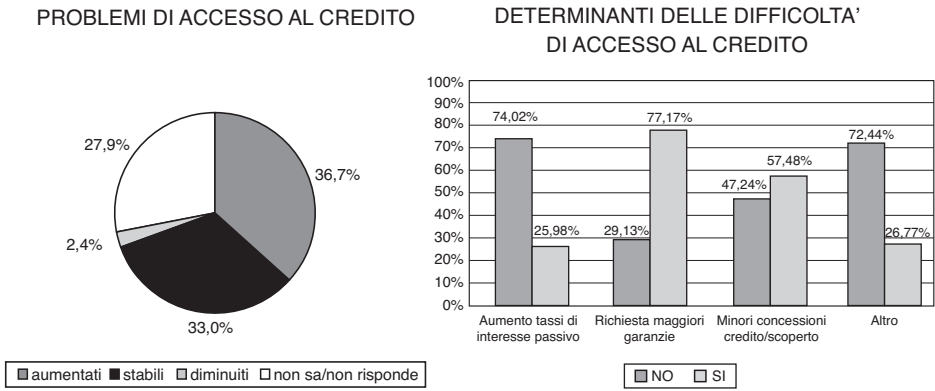
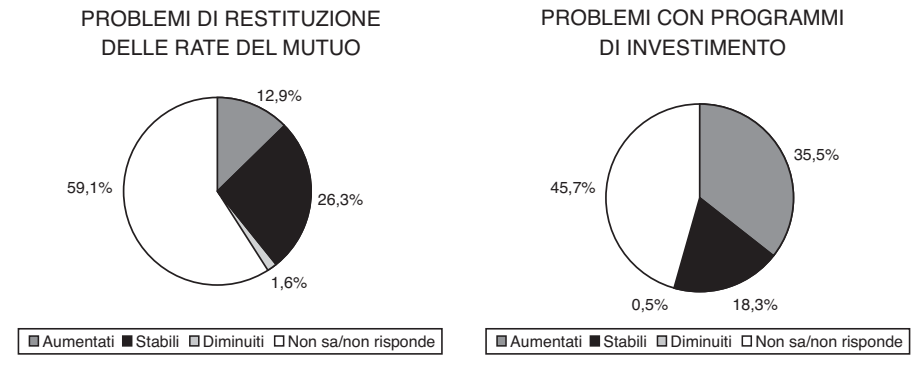


Figura 37 - Problemi con mutuo e investimenti

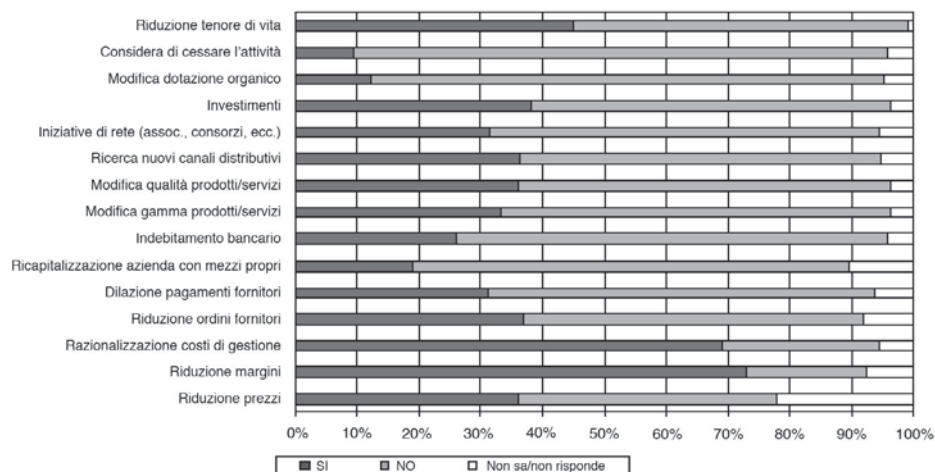


Infine, un 13% degli intervistati denuncia un aumento dei problemi di restituzione del mutuo e oltre un terzo dichiara che la crisi ha reso più problematici i programmi di investimento (figura 37): ciò è particolarmente importante perché questo fatto preconstituisce problemi di miglioramento della produttività nel lungo periodo, in un quadro in cui la produttività totale dei fattori nell'agricoltura italiana risulta stagnante e, comunque, meno dinamica di quella dei nostri concorrenti.

La reazione delle imprese

Le risposte delle imprese alla crisi risultano piuttosto differenziate (figura 38) e, in genere, ciascuna impresa pone in essere un insieme di azioni (in media, più di 5 azioni per azienda).

Figura 38 - Risposte alla crisi da parte delle imprese



Le risposte che hanno ricevuto una priorità alta (oltre il 70% delle risposte degli intervistati) riguardano l'organizzazione aziendale e la gestione finanziaria (riduzione margini, razionalizzazione dei costi di gestione).

Le risposte di priorità media (30-40%) attengono ad azioni volte ancora a migliorare la gestione finanziaria (riduzione dei prezzi, dilazione pagamenti e/o degli ordini ai fornitori), il posizionamento di mercato (modifica della gamma e della qualità del *mix* produttivo, ricerca di nuovi canali distributivi e partecipazione a iniziative di rete) e il miglioramento della produttività aziendale attraverso investimenti. Tra le strategie adottate va segnalato che il 45% degli intervistati prevede di ridurre il proprio tenore di vita.

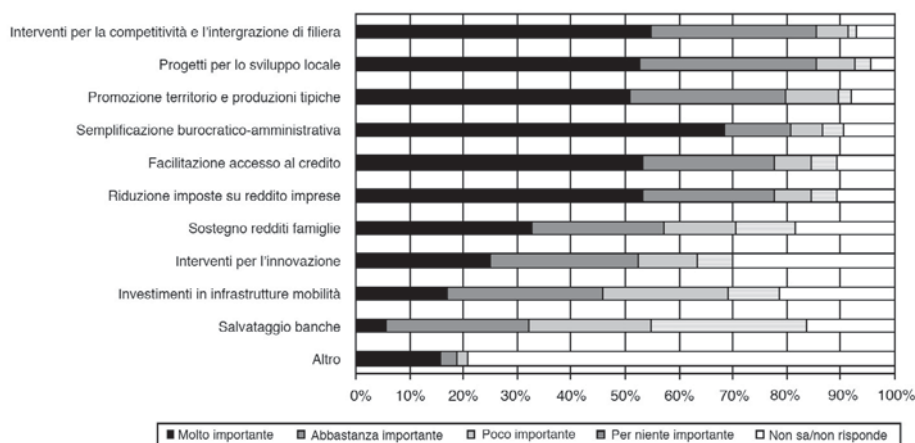
Meno importanti (minori del 20%) sono le iniziative volte ad assicurare la sopravvivenza dell'impresa attraverso azioni che potrebbero rappresentare dei

vincoli importanti per il futuro, come il ricorso all'indebitamento bancario e ricapitalizzazione con mezzi propri o la riduzione dell'organico. Solo una minima parte (meno del 9% degli intervistati) dichiara di aver considerato la cessazione dell'attività.

Le richieste degli imprenditori

Le richieste degli imprenditori per fronteggiare la crisi sono piuttosto differenziate e non necessariamente rivolte ad ottenere vantaggi immediati per l'impresa (figura 39). In genere comprendono più di una sola richiesta.

Figura 39 - Richieste delle imprese per fronteggiare la crisi



Sono richiesti prioritariamente interventi rivolti a ridurre il potere di mercato delle fasi a valle dell'azienda (competitività e integrazione filiera: oltre l'85% delle risposte), a rafforzare il legame con il territorio (progetti per lo sviluppo locale: 85%; promozione del territorio e delle produzioni tipiche: 80%) e ridurre i costi di transazione della gestione d'impresa (semplificazione burocratica: 81%; facilitazioni nell'accesso al credito: 78%).

Nella fascia intermedia ricadono richieste di sussidi privati, come interventi per la redditività delle imprese (riduzione del carico fiscale: 63%) e per il sostegno ai consumi delle famiglie (87%).

A livello medio-basso la fornitura di beni pubblici (interventi per l'innovazione: 52%; investimenti in infrastrutture per la mobilità: 46%). Mentre il salvataggio delle banche è l'intervento che riscuote minor consenso, con poco meno di un terzo delle richieste.

L'impatto distributivo della crisi

Questa analisi si basa su una matrice di contabilità sociale per l'economia italiana al 2002, opportunamente modificata per aggiornarla sulla base di informazioni microeconomiche (indagine sui risultati economici delle aziende agricole dell'Istat, indagine sui consumi delle famiglie dell'Istat, indagine sul bilancio delle famiglie della Banca d'Italia) ed aggregate (tavola Ismea del sistema agroalimentare)⁶⁴.

L'analisi dell'impatto della crisi è stato stimato con riferimento sia ad uno scenario base (cioè la situazione esistente), sia a diverse ipotesi di applicazione dell'*Health check*. Gli effetti della crisi sono stati simulati applicando al vettore della domanda finale le variazioni in termini reali di esportazioni, investimenti e consumi registrate tra il 2007 e il 2008. Inoltre, gli effetti redistributivi sono stati stimati immaginando che si tratti di un gioco a somma zero, tale che il reddito totalmente redistribuito resti costante (*cf.* Roland Holst e Sancho, 1992)⁶⁵.

I soggetti istituzionali su cui sono stati calcolati gli impatti sono:

- a) tre tipologie di impresa (tabella 29): piccole aziende orientate all'autoconsumo, che hanno una produzione venduta sul mercato inferiore a 1.031 euro; medie aziende con limitate possibilità di sviluppo, che producono per il mercato, ma hanno dimensione economica al di sotto delle 7 Ude (che grossomodo corrisponde all'occupazione di una unità lavorativa a tempo pieno); grandi aziende professionali (al di sopra di 7 Ude);
- b) due tipologie di famiglie (tabella 30), agricole e non agricole, ciascuna suddivisa in quintili di distribuzione del reddito.

Tabella 29 - Statistiche descrittive delle aziende agricole italiane per tipologia, 2002

Tipologia aziendale	Numero	% su totale	Dimensione media (Ha)	Giornate di lavoro per azienda	Dimensione economica media (Ude)
Piccole	953.672	51,7	1,59	88,05	1,70
Medie	426.324	23,1	4,94	194,04	3,35
Grandi	464.917	25,2	20,82	425,71	32,39
Totale	1.844.913	100,0	7,21	197,63	9,81

Fonte: Elaborazioni su dati Istat (2005)

⁶⁴ Per i dettagli sulla struttura della matrice e sulle fonti di informazioni microeconomica utilizzate per l'aggiornamento, si rimanda a Rocchi (2007 e 2009).

⁶⁵ In effetti, è come se si applicasse il profilo distributivo post-impatto al reddito pre-impatto e si calcolasse per ogni istituzione (imprese e famiglie) la differenza tra il reddito pre-impatto e il reddito con la distribuzione post-impatto: il reddito di alcune istituzioni aumenta, quello di altre diminuisce, ma la somma algebrica delle variazioni è ovviamente uguale a zero.

Tabella 30 - Statistiche descrittive delle famiglie italiane per tipologia, 2002

Quintili di distribuzione del reddito	Famiglie agricole			Famiglie non-agricole		
	Numero	% su totale	Reddito procapite (€/anno)	Numero	% su totale	Reddito procapite (€/anno)
I	562.760	34,8	3.341	6.694.249	18,8	3.822
II	174.572	10,8	8.551	7.065.943	19,9	8.871
III	301.634	18,6	12.905	7.146.975	20,1	12.723
IV	314.097	19,4	22.537	7.380.812	20,8	17.645
V	265.376	16,4	76.605	7.253.845	20,4	33.418
Totale	1.618.438	100,0	21.424	35.541.824	100,0	15.526

Fonte: Elaborazioni su dati Istat (2005) e Banca d'Italia (2004)

Impatto della crisi nello scenario di base

La crisi ha un impatto sul reddito aziendale variabile tra un -4,5% e un -4,9%, più forte nelle grandi aziende (tabella 31). La perdita media risultata essere irrisoria per le piccole aziende orientate all'auto-consumo (circa 80 euro per azienda), e può essere quantificata in 440 euro per le medie aziende (quelle al di sotto le 7 Ude, che in media occupano una unità lavorativa a tempo pieno) e in 3.480 euro per le grandi aziende (sopra le 7 Ude). Se si mantiene costante il reddito distribuito, l'effetto è quello di una redistribuzione dalle grandi verso le piccole (circa un terzo del reddito totalmente distribuito) e le medie aziende (due terzi del totale).

Tabella 31 - Impatto della crisi sullo scenario di base

Istituzioni	Tipologie	Baseline	Baseline + crisi			
			Impatto totale		Effetto redistributivo	
			Mln €	Δ	Mln €	Δ
Aziende agricole	Piccole	1.638	1.562	-4,6%	5	31%
	Medie	4.255	4.068	-4,4%	11	69%
	Grandi	33.032	31.415	-4,9%	-16	-100%
Famiglie	I quintile agricole	1.820	1.765	-3,1%	-10	-2%
	II quintile agricole	2.148	2.078	-3,3%	-16	-3%
	III quintile agricole	2.794	2.695	-3,5%	-28	-5%
	IV quintile agricole	4.463	4.311	-3,4%	-39	-6%
	V quintile agricole	18.278	17.689	-3,2%	-126	-20%
	I quintile non agricole	113.724	111.170	-2,2%	323	52%
	II quintile non agricole	164.953	161.002	-2,4%	222	36%
	III quintile non agricole	225.542	219.909	-2,5%	73	12%
	IV quintile non agricole	293.427	285.918	-2,6%	-87	-14%
	V quintile non agricole	578.724	563.774	-2,6%	-311	-50%

L'impatto della crisi sulle famiglie è anch'esso negativo, con percentuali dell'ordine del -2,5% per le famiglie non agricole e intorno al -3,5% per quelle agricole. La perdita media stimata si aggira intorno a 1.140 euro per le famiglie agricole e supera 1.625 euro per quelle non agricole. In questo caso, nell'ipotesi di reddito distribuito costante, si vede che la crisi produce una redistribuzione verso i quintili inferiori e medi delle famiglie non agricole, mentre perdono poco le famiglie agricole fino al quarto quintile e frazioni di reddito consistenti il quintile più ricco delle famiglie agricole e il 40% più ricco di quelle non agricole.

Più in generale, confrontando questi risultati con quanto sarebbe avvenuto in assenza di interventi Pac, si vede che l'implementazione della riforma Fischler ha reso meno forte l'impatto della crisi dato che, in termini relativi, la diminuzione del reddito delle famiglie e dell'*output* aziendale derivante dalla recessione, pesa meno a causa dei trasferimenti Pac.

Impatto della crisi nei diversi scenari di applicazione dell'Health check

L'impatto della crisi è stato simulato anche stimando cosa sarebbe accaduto se anziché la situazione attuale, fossero state già operative le diverse ipotesi formulate nell'*Health check*⁶⁶. La variazione percentuale rispetto alla situazione attuale è di una certa entità solo per le piccole aziende (tabella 32), per le quali l'impatto in termini di distribuzione del reddito può essere stimato tra il +4,2% ed il +4,3% nelle ipotesi di pagamenti regionalizzati e di massima redistribuzione (pagamenti regionalizzati e modulazione progressiva) e in un -2,5% nel caso della soglia minima ai pagamenti individuali e di massima semplificazione (approssimazione dei pagamenti esistenti e introduzione di una soglia minima ai pagamenti individuali). In tutti gli altri casi l'impatto sul reddito aziendale è relativamente modesto (al massimo nell'ordine del -0,7%) e comunque, negativo.

⁶⁶ Gli scenari ipotizzati sono i seguenti:

a) scenari semplici (applicazione di uno solo degli strumenti previsti dall'*Health check*): "pagamenti regionalizzati": pagamenti regionalizzati per ettaro per tutte le aree eleggibili + 5% modulazione obbligatoria al di sopra di 5.000 euro per ogni pagamento; "approssimazione dei pagamenti esistenti": pagamenti storici approssimati da un pagamento regionalizzato per ettaro per tutte le aree eleggibili + 5% modulazione obbligatoria al di sopra di 5.000 euro per ogni pagamento; "soglia minima ai pagamenti individuali": pagamento unico aziendale con limite minimo di pagamento di 500 euro; "modulazione progressiva": pagamento unico aziendale, con incremento della modulazione ad un minimo del 13% e tassi di modulazione progressivamente crescenti a seconda dei pagamenti (16% al di sopra dei 100.000 €, 19% al di sopra dei 200.000 euro, 22% al di sopra dei 300.000 euro);

b) scenari complessi (una combinazione di strumenti finalizzata a raggiungere un determinato obiettivo): "massima redistribuzione": sono inclusi pagamenti regionalizzati e modulazione progressiva; "massima semplificazione amministrativa": sono inclusi approssimazione dei pagamenti esistenti e introduzione di una soglia minima ai pagamenti individuali.

Per le famiglie, l'impatto redistributivo è sempre modesto: ovviamente nullo per tutte le famiglie non agricole, ma anche per le famiglie agricole si parla di variazioni al massimo dell'ordine di due o tre decimi di punto percentuale, sempre negative, tranne nel caso di pagamenti regionalizzati per il quintile più povero (+0,2%).

Tabella 32 - Impatto di diverse ipotesi di applicazione dell'Health check sulla produzione agricola e sul reddito delle famiglie (variazioni percentuali rispetto alla situazione attuale)

Istituzioni	Tipologie	Pagamenti regionalizzati (%)	Modulazione progressiva (%)	Limite minimo di pagamento (%)	Approssimazione (%)	Massima redistribuzione (%)	Massima semplificazione (%)
Aziende agricole	Piccole	4,3	-0,1	-2,5	-0,6	4,2	-2,5
	Medie	-0,2	-0,3	-0,3	0,0	-0,7	-0,3
	Grandi	-0,2	-0,4	0,0	0,0	-0,7	0,0
Famiglie	I quintile agricole	0,2	-0,1	-0,2	0,0	0,0	-0,2
	II quintile agricole	0,0	-0,1	-0,1	0,0	-0,2	0,0
	III quintile agricole	0,0	-0,2	-0,1	0,0	-0,3	0,0
	IV quintile agricole	-0,1	-0,2	0,0	0,0	-0,3	0,0
	V quintile agricole	0,0	-0,1	0,0	0,0	-0,2	0,0
	I quintile non agricole	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	II quintile non agricole	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	III quintile non agricole	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	IV quintile non agricole	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	V quintile non agricole	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

L'impatto sulla disuguaglianza totale

Le simulazioni condotte consentono di apprezzare anche l'impatto redistributivo complessivo sul totale della popolazione italiana (tabella 33). La crisi

Tabella 33 - Impatto della crisi sulla disuguaglianza totale (variazioni percentuali)

	Baseline (%)	Pagamenti regionalizzati (%)	Modulazione progressiva (%)	Limite minimo di pagamento (%)	Approssimazione (%)	Massima redistribuzione (%)	Massima semplificazione (%)
Variazione dell'indice di Gini	-0,172	-0,176	-0,173	-0,169	-0,171	-0,178	-0,169
Variazione rispetto all'indice di Gini del baseline		-0,004	-0,001	0,003	0,001	-0,006	0,003

ha avuto un impatto leggermente positivo sulla distribuzione del reddito (l'indice di Gini diminuisce di poco meno dello 0,2%), dato che perdono le grandi aziende e le famiglie più ricche. Confrontando la situazione attuale con quello che sarebbe accaduto se l'*Health check* fosse stato già operativo, si vede che, in generale, la distribuzione sarebbe stata migliore nella maggior parte delle ipotesi dell'*Health check*, con un miglioramento massimo nello scenario di massima redistribuzione (diminuzione dell'indice di Gini rispetto alla situazione attuale pari allo 0,006%). Uniche eccezioni il peggioramento della distribuzione nelle ipotesi di limite minimo individuale e di massima semplificazione, in cui si ha un aumento dell'indice di Gini dello 0,003% rispetto al *baseline*.

CONCLUSIONI

Tradizionalmente, l'agricoltura è stata vista come un settore anti-ciclico. L'indagine mostra che se il settore sembra resistere meglio di altri settori alla crisi, ciò va letto in termini relativi: in effetti, l'agricoltura peggiora, ma non tanto quanto gli altri settori economici e con un certo ritardo, a causa della maggiore rigidità dell'offerta e della domanda di beni agro-alimentari. Viceversa, in termini assoluti le *performance* del settore agricolo peggiorano a causa delle caratteristiche strutturali della filiera agricola e del potere di mercato degli intermediari commerciali, che determinano una trasmissione asimmetrica delle variazioni dei prezzi, sia a valle che a monte dell'azienda agricola. In pratica, ciò determina un peggioramento della ragione di scambio della fase di produzione agricola, un aumento dei margini distributivi e un'amplificazione delle fluttuazione dei prezzi all'azienda, che si traducono in un peggioramento notevole dei redditi agricoli attesi. Inoltre, l'impatto della crisi sul settore agricolo è aggravato dal fatto che essa si innesta in un quadro preesistente già problematico, caratterizzato da prezzi calanti delle materie prime agricole (a causa dello sgonfiamento della bolla del 2007-08 e dell'aumento record dell'offerta mondiale di alcuni prodotti chiave) e di difficoltà strutturali specifiche di alcune filiere (ad esempio quella del latte).

I risultati dell'indagine mostrano anche che la crisi è un fenomeno altamente discriminatorio, che colpisce in maniera differenziata le diverse tipologie di impresa:

- in un quadro in cui la maggior parte delle imprese agricole denuncia un peggioramento del proprio fatturato, c'è quasi un 9% di aziende che migliorano, determinando così una polarizzazione dei risultati aziendali, continuando peraltro una tendenza già in atto dallo sgonfiamento della bolla dei prezzi (estate 2008);

- in generale soffrono maggiormente le aziende strutturate di dimensioni medie e medio-grandi (oltre i 10 ettari e i 3 addetti fissi), mentre vanno relativamente meglio le imprese familiari pluri-attive, confermando che, come in altri settori, la piccola impresa familiare sembra essere maggiormente capace di assorbire gli *shock*, anche per la diversificazione del portafoglio delle sue attività;
- in particolare, la diversificazione delle attività aziendali (per esempio associando attività agrituristiche alla semplice produzione di beni agricoli) consente di resistere meglio alla crisi, con quasi 10 punti percentuali in più di aziende il cui fatturato è stabile e 10 punti percentuali in meno di aziende che hanno un fatturato in diminuzione;
- inoltre, resistono meglio alla crisi quelle aziende che riescono a differenziare le proprie produzioni: ad esempio la trasformazione aziendale dei prodotti garantisce un differenziale di 14 punti percentuali in meno di aziende che dichiarano un fatturato in diminuzione e un differenziale di oltre 11 punti percentuali in più per quelle che dichiarano un fatturato in aumento;
- un andamento simile si verifica nel confronto tra aziende che producono beni certificati (Dop, Igp, biologico, eccetera) e non, rispettivamente 11 punti percentuali in meno per il fatturato in diminuzione e quasi 8 punti percentuali in più per il fatturato in aumento;
- infine, la crisi determina una perdita di reddito in termini assoluti per tutte le aziende agrarie e una redistribuzione in termini relativi dalle grandi alle piccole e medie aziende. Inoltre, se fossero già stati implementati gli interventi dell'*Health check* si sarebbero avuti più o meno gli stessi impatti, tranne che sulle piccole aziende.

In sintesi, la crisi mette in evidenza come il settore non sia “impermeabile” ai cambiamenti nel quadro macroeconomico e che gli andamenti congiunturali sfavorevoli si sommano ad alcuni mali antichi del settore, come la presenza di potere di mercato lungo la filiera o difficoltà strutturali. Tutti questi fattori peseranno ancora di più al momento in cui l’economia ripartirà. È necessario, quindi, interrogarsi su quali linee d’azione è necessario agire in un contesto quale quello attuale, caratterizzato da economie aperte e sempre più interdipendenti.

In questo quadro, acquistano un peso progressivamente crescente nella determinazione dei risultati economici del settore i fattori esogeni, di carattere extra-settoriale ed internazionale. Ci si riferisce, in generale, all’accreciuta rilevanza delle relazioni tra settore agricolo e ciclo economico ed ai canali (reali e finanziari) con cui vengono trasmessi al settore gli *shock* macro e, più in particolare, all’influenza di alcune variabili quali le politiche monetarie, le variazioni del tasso di cambio, il prezzo del petrolio.

Le principali conseguenze di questa situazione ci sembrano le seguenti:

- a) nel meccanismo di formazione dei prezzi dei prodotti agricoli e dei mezzi di produzione agricola, la domanda e l'offerta interna sono sempre meno determinanti rispetto a fattori esogeni, quali l'andamento dei prezzi mondiali e le variazioni del tasso di cambio (fattori che possono entrambi modificare in modo drastico la convenienza ad importare e la capacità di esportare, con conseguenze importanti nel meccanismo di formazione dei prezzi sul mercato interno);
- b) le tradizionali politiche pubbliche settoriali hanno le armi spuntate: quelle che sarebbero efficaci, come la vecchia politica dei prezzi minimi garantiti ed il protezionismo ad essa associato, producono alla lunga distorsioni inaccettabili nei meccanismi di mercato e nei comportamenti degli agenti e comunque non sono più fattibili nell'attuale quadro istituzionale; quelle disponibili, essendo limitate alla sfera settoriale, risultano per definizione insufficienti e/o inefficaci, giacché il loro risultato dipende dall'interazione con le politiche macro.

Cosa può essere fatto per migliorare il benessere delle imprese e delle famiglie agricole? Questo lavoro ha dimostrato che l'agricoltura non è isolata dal resto dell'economia e risente dei cambiamenti nel contesto macroeconomico, anche se l'impatto di tali variazioni si manifesta con un certo ritardo. Bisognerebbe, pertanto, garantire anzitutto un quadro macroeconomico favorevole, mantenendo il sistema economico su un sentiero di crescita sostenuto e controllando che le variazioni di variabili macroeconomiche fondamentali non agiscano sfavorevolmente sulle performance economiche delle imprese agricole. D'altra parte, bisognerebbe cercare di agire con politiche micro diverse rispetto alle tradizionali politiche settoriali dei prezzi e/o dei mercati, che oggi sono impraticabili.

Al riguardo, le risposte possibili si possono distinguere in funzione della tipologia dei soggetti che le promuovono, pubblici o privati. Per quanto riguarda i primi, le politiche di intervento pubbliche devono essere finalizzate ad assicurare un nuovo quadro di regole condiviso, che consenta a tutti gli agenti della filiera di operare in maniera competitiva, attraverso:

- a) una maggiore trasparenza e controllo dei mercati, sanzionando gli abusi di posizione dominante;
- b) maggiori garanzie per lo sviluppo di una pluralità di canali di commercializzazione;
- c) maggiore efficienza e capillarità dei sistemi di certificazione, etichettatura e controllo della qualità e dell'origine dei prodotti;
- d) una seria ed efficace politica del credito, che consenta di utilizzare tale strumento come antidoto contro necessità di tipo congiunturale e per fronteggiare l'incremento della volatilità dei prezzi causata dal disaccoppiamento;

- e) la creazione di un quadro istituzionale che consenta lo sviluppo di un sistema efficiente ed efficace di assicurazione dell'impresa contro i rischi economici e ambientali.

Per quanto riguarda i privati, il problema principale è come garantire che una quota più elevata di valore aggiunto possa essere mantenuta alla fase agricola. Ciò dovrebbe passare attraverso una strategia coordinata di interventi che prevede:

- a) la sperimentazione di nuove forme di organizzazione orizzontale e di integrazione verticale gestite dalla fase agricola, in modo da ribilanciare il potere contrattuale delle fasi a valle e a monte e favorendo, nel contempo una maggiore efficienza e competitività dell'intera filiera;
- b) l'esplorazione di forme di commercializzazione innovative, come tutte le forme di vendita diretta (aziendale, gruppi di acquisto solidale, *farmer's market*, eccetera);
- c) la ricerca di un nuovo posizionamento del mix produttivo, verso prodotti più differenziati qualitativamente, e commerciale, attraverso canali che preservino l'identità (produzioni certificate, trasformazione aziendale dei prodotti, eccetera);
- d) la ridefinizione delle regole e delle formule contrattuali di collocamento dei prodotti nelle prime fasi della filiera;
- e) il miglioramento della produttività aziendale, attraverso investimenti soprattutto di carattere strutturale;
- f) la diversificazione del portafoglio di attività a livello aziendale (agriturismo, servizi ambientali, produzione energia, eccetera), in modo da garantire una maggiore resilienza dell'impresa agli *shock*.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Arrow K.A., *Essays in the Theory of Risk- Bearing*, Markham, Chicago, 1971.

Banca d'Italia, *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2002*, Supplementi al Bollettino Statistico – Note metodologiche e informazioni statistiche, Anno XIV, Numero 12 (scaricabile al sito www.bancaditalia.it), Banca d'Italia, Roma, marzo 2004.

Banca d'Italia, *Bollettino economico* n.56 (scaricabile al sito www.bancaditalia.it), Roma, aprile 2009, 2009a.

Banca d'Italia, *Bollettino economico* n.58 (scaricabile al sito www.bancaditalia.it), Roma, ottobre 2009, 2009b.

Banca d'Italia, *Bollettino economico* n.59 (scaricabile al sito www.bancaditalia.it), Roma, gennaio 2010.

Bassanetti A., Cecioni M., Nobili A., Zevi G., “Le principali recessioni italiane: un

confronto retrospettivo”, in *Questioni di Economia e Finanza (Occasional papers)* n.46 (scaricabile al sito www.bancaditalia.it), Banca d'Italia, Roma, luglio 2009.

Blanchard O., “The Crisis: Basic Mechanisms, and Appropriate Policies”, *Imf Working Paper* 09/80 (scaricabile al sito www.imf.org), Imf, Washington, D.C., April 2009.

Bresciani F., Feder G., Gilligan D.O., Jacoby H.G., Onchan T., Quizon J., “Weathering the Storm: The Impact of the East Asian Crisis on Farm Households in Indonesia and Thailand”, *The World Bank Research Observer* 17(1): 1-20, 2002.

Brunnermeier M. K., “Deciphering the Liquidity and Credit Crunch 2007–2008”, *Journal of Economic Perspectives* 23 (1): 77–100, 2009.

Cgia, *Tassi di interesse: seppur in calo, quelli a breve sono i più alti d'Europa* (scaricabile al sito <http://www.cgiamestre.com>), Ufficio studi dell'Associazione Artigiani e Piccole Imprese, Mestre (Ve), 19 settembre 2009.

Claessens S., Kose M.A., Terrones M., *What Happens During Recessions, Crunches, and Busts?*, Imf Working Paper 08/274 (scaricabile al sito www.imf.org), Imf, Washington, D.C. December 2008.

Cochrane W.C., *The Development of American Agriculture: A Historical Analysis*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1981.

Cottarelli C., Viñals J., *A Strategy for Renormalizing Fiscal and Monetary Policies in Advanced Economies*, Imf Staff Position Note SPN/09/22 (scaricabile al sito www.imf.org), Fiscal Affairs Department, Imf, Washington, D.C., 22 September 2009.

Daveri F., “Natale con le bollicine per l'economia italiana?”, pubblicato su *La Voce Info* (scaricabile al sito www.lavoce.info), il 16.10.2009.

De Filippis F., “La crescita dei prezzi agricoli: i fatti e le questioni”, in De Filippis F., (a cura di), *Prezzi agricoli ed emergenza alimentare. Cause, effetti, implicazioni per le politiche*, Quaderni del Gruppo 2013 (scaricabili al sito www.gruppo2013.it), Edizioni Tellus, Roma: 11-24, 2008.

De Larosière de Champfeu J., *Report of the High-Level Expert Group on Financial Supervision in the EU*, European Commission, (scaricabile al sito http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/de_larosiere_report_en.pdf), Bruxelles, 25 February 2009.

De Stefano F., *Principi di politica agraria*. Il Mulino, Bologna, 1985.

Esposti R., “La crisi vista dall'agricoltura: cosa dicono i numeri”, *Agriregionieuropa* 18: 1-8 (scaricabile al sito www.agrregionieuropa.univpm.it), 2009.

EU Commission, *Agricultural Commodity Markets Outlook 2009-2018: A Comparative Analysis of Projections*, published by Oecd-Fao, Fapri, and Usda (scaricabile al sito http://ec.europa.eu/agriculture/analysis/tradepol/worldmarkets/outlook/2009_2018_en.pdf), European commission, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Directorate L - Economic Analysis, Perspectives and Evaluations, Bruxelles, July 2009, 2009a.

EU Commission, *A Better Functioning Food Supply Chain in Europe*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, and the Committee of the Regions, Provisional version, COM(2009)591, Brussels, 28.10.2009, 2009b.

Fix M., Papademetriou, D.G., Batalova J., Terrazas A., Lin S.Y.Y., Mittelstadt M., *Migration and the Global Recession*, (scaricabile al sito www.migrationpolicy.org/pubs/MPI-BBCreport-Sept09.pdf) Migration Policy Institute, Washington, D.C., September 2009.

Fao, *Food Outlook. Global Market Analysis*, annate varie, (scaricabile al sito <http://www.fao.org/giews/english/fo/index.htm>) Fao, Roma.

Fao, *The State of Food Insecurity in the World 2009. Economic Crises – Impacts and Lessons Learned*, (scaricabile al sito <http://www.fao.org/publications/sofi/en/>), Fao, Roma, 2009.

Frascarelli A., “Crisi economica e agricoltura: 2009 e 1929 a confronto”, *Agriregionieuropa* 18: 8-12, (scaricabile al sito www.agrireregionieuropa.univpm.it), 2009.

Hallett G., *Economia e politica del settore agricolo*, Il Mulino, Bologna, 1983.

Headey D., Malaiyandi S., e Fan S., *Navigating the Perfect Storm: Reflections on the Food, Energy, and Financial Crises*, Invited Paper, XXVII IAAE Conference, Beijing, 16-22 August 2009.

Horton M., Kumar M., Mauro P., “The State of Public Finances: A Cross-Country Fiscal Monitor”, *Imf Staff Position Note* SPN/09/21 (scaricabile al sito www.imf.org), Fiscal Affairs Department, Imf, Washington, D.C., 30 July 2009.

International Monetary Fund (Imf), *World Economic Outlook – Crisis and Recovery* (scaricabile al sito www.imf.org), Imf, Washington, D.C. April 2009, 2009a.

International Monetary Fund (Imf), *World Economic Outlook – Sustaining the Recovery* (scaricabile al sito www.imf.org), Imf, Washington, D.C. October 2009, 2009b.

International Monetary Fund (Imf), *Fiscal Implications of the Global Economic and Financial Crisis*, *Imf Staff Position Note* SPN/09/13 (scaricabile al sito www.imf.org), Fiscal Affairs Department, Imf, Washington, D.C. 9 June 2009, 2009c.

International Monetary Fund (Imf), *World Economic Outlook Update – A Policy-Driven, Multispeed Recovery* (scaricabile al sito www.imf.org), Imf, Washington, D.C. January 26, 2010.

Istituto di Studi e Analisi Economica (Isae), *Le previsioni per l'economia italiana nel 2008 e 2009*, Nota mensile settembre-ottobre 2008 (scaricabile al sito www.isae.it), Isae, Roma, 2008.

Istituto di Studi e Analisi Economica (Isae), *Le previsioni per l'economia italiana nel 2009 e 2010*, Nota mensile settembre-ottobre 2009 (scaricabile al sito www.isae.it), Isae, Roma, 2009.

Istituto di Studi e Analisi Economica (Isae), 2010. *Le previsioni per l'economia ita-*

liana. *Dinamiche dei mercati locali del lavoro*, Rapporto Isae (scaricabile al sito www.isae.it), Isae, Roma, 18 febbraio 2010.

Istituto Nazionale di Statistica (Istat), *I risultati economici delle aziende agricole (REA) - Anno 2002* (scaricabile al sito www.istat.it), Statistiche in breve - Agricoltura, Istat, Roma, 7 giugno 2005.

Istituto Nazionale di Statistica (Istat), *Stima preliminare del PIL – IV trimestre 2009* (scaricabile al sito www.istat.it), Comunicato stampa, Istat, Roma, 12 febbraio 2010.

Ministero dell'Economia e delle Finanze (Mef), *Documento di programmazione economico-finanziaria per gli anni 2010-2013* del Consiglio dei Ministri del 15 luglio 2009 (scaricabile al sito www.mef.gov.it), 2009.

Misiani A., *L'eredità della crisi. Nel 2009 il Pil pro-capite italiano scenderà al livello del 1999*, Analisi del centro studi Nuova economia Nuova Società (Nens) (scaricabile al sito www.nens.it), settembre 2009.

Montesano A., "Risk Allocation and Uncertainty: Some Unpleasant Outcomes of Financial Innovation", *International Review of Economics* 56 (3): 243-50, 2009.

Morishima M., *The Economics of Industrial Society*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.

Oecd-Fao, *Agricultural Outlook 2009-2018* (scaricabile al sito <http://www.fao.org/es/ESC/common/ecg/550/en/AgOut2017E.pdf>), Fao, Roma, 2009.

Parker T.S., Kusmin L.D., Marré A.W., "Economic Recovery. Lessons Learned from Previous Recessions", *USDA-ERS Amber Waves* 8 (1): 42-47 (scaricabile al sito <http://www.ers.usda.gov/AmberWaves/March10/>), 2010.

Polidori R., "Aspetti tecnici nell'organizzazione dei processi produttivi", in Romagnoli, A. (a cura di), *Teoria dei processi produttivi. Uno studio sull'unità tecnica di produzione*, Giappichelli, Torino, 125-154, 1996.

Poppole J., Sumarto S., Pritchett L., *Social impacts of the Indonesian crisis: new data and policy implications*. Development Economics Working Paper No.81 (scaricabile al sito <http://ideas.repec.org/p/eab/develo/81.html>), East Asian Bureau of Economic Research, 1998.

Pyatt G., Round J.I., "Accounting and Fixed-Price Multipliers in a Social Accounting Matrix Framework", *Economic Journal* 89: 850-873, 1979.

Rocchi B., *Building a SAM for the Analysis of Rural Policies: Insights from an Italian Case Study* (scaricabile al sito www.iioa.org/Conference/16th-downable%20paper.html), paper presentato alla 16th Conference of the International Input-Output Association, Istanbul, 2007.

Rocchi B., "The CAP Reform Between Targeting and Equity: A Structural Policy Analysis for Italy", *European Review of Agricultural Economics* 36 (2): 175-201, 2009.

Roland-Host D.W., Sancho F., "Relative Income Determination in the United States: A Social Accounting Perspective", *Review of Income and Wealth* 38: 311-327, 1992.

Romano D., *Il ruolo delle politiche macroeconomiche nei rapporti tra agricoltura e sistema economico*, Rapporto finale sulla ricerca, Bando Cnr n.203.06.49, Cnr, Roma, 1994.

Romano D., “Bolla o non bolla: il ruolo della speculazione nella dinamica dei prezzi delle materie prime agricole”, *Agriregionieuropa* 5 (18): 14-18 (scaricabile al sito www.agrireregionieuropa.univpm.it), 2009.

Romer C.D., “Changes in Business Cycles: Evidence and Explanations”, *Journal of Economic Perspectives* 13 (2): 23-44, 1999.

Roubini N., “The Perfect Storm of a Global Recession” (scaricabile al sito www.project-syndicate.org/print-commentary/roubini7/English), The Project Syndicate, 25 August 2008.

Sportelli G.F., “Ritorno alla terra contro la crisi”, *Terra e Vita* 16: 18-19, 2009.

APPENDICE 1. LE STATISTICHE DELLA CRISI

- A1 – Indici mensili dei prezzi dei beni alimentari
- A2 – Pil e valori aggiunti settoriali
- A3 – Numero di imprese attive per settore
- A4 – Numero di occupati per settore
- A5 – Prestiti per settore
- A6 – Sofferenze per settore
- A7 – Prestiti accordati
- A8 – Prestiti utilizzati
- A9 – Sconfinamenti
- A10 – Bilancia commerciale totale
- A11 – Bilancia commerciale agricola
- A12 – Indici generali dei prezzi dei prodotti agricoli
- A13 – Indici generali dei prezzi dei mezzi correnti di produzione
- A14 – Indice della ragione di scambio della fase agricola
- A15 – Indici generali dei prezzi al consumo dei beni agro-alimentari
- A16 – Indici del margine della filiera agricola
- A17 – Indici del reddito agricolo reale per lavoratore

A1 – INDICI MENSILI DEI PREZZI DEI BENI ALIMENTARI (BASE 2002-2004 = 100)

Mese	Beni alimentari	Carne	Lattiero- caseari	Cereali	Oli	Zucchero
1/2000	87,5	92,8	88,8	87,1	77,5	79,6
2/2000	87,6	94,6	89,2	88,2	73,7	75,1
3/2000	88,1	97,3	88,6	86,7	75,2	72,9
4/2000	88,7	95,9	89,0	86,1	77,3	85,4
5/2000	89,4	97,7	89,7	86,3	70,0	98,1
6/2000	89,8	96,6	93,9	82,5	67,4	118,8
7/2000	90,0	95,0	97,2	78,6	67,0	136,7
8/2000	90,0	93,6	97,9	77,8	65,3	148,1
9/2000	89,1	90,8	100,2	80,8	60,7	142,3
10/2000	90,9	90,2	102,9	84,9	58,3	152,5
11/2000	90,4	89,2	103,6	86,2	60,3	140,9
12/2000	92,8	92,6	104,4	89,4	61,0	142,2
1/2001	91,4	88,3	103,9	89,3	59,9	146,5
2/2001	90,8	90,4	103,5	87,7	57,8	140,1
3/2001	90,8	91,2	104,7	86,6	60,8	131,6
4/2001	89,2	90,0	104,9	84,3	60,4	124,1
5/2001	91,5	93,1	109,2	84,3	58,2	136,0
6/2001	91,2	92,3	109,8	83,6	61,8	128,3
7/2001	93,7	91,7	110,6	87,1	75,4	124,8
8/2001	94,6	95,5	109,6	86,7	79,6	115,1
9/2001	94,2	99,4	109,0	85,8	72,9	108,4
10/2001	92,7	98,5	110,7	85,3	69,4	96,4
11/2001	93,7	96,8	107,3	86,6	75,7	108,9
12/2001	93,5	97,0	101,5	87,0	79,2	111,1
1/2002	90,7	92,9	94,8	87,1	77,2	110,5
2/2002	88,9	93,7	94,8	85,3	74,8	92,9
3/2002	89,2	96,8	91,2	84,5	74,5	95,0
4/2002	86,3	89,8	88,2	82,5	76,9	97,7
5/2002	84,8	88,3	80,7	84,6	80,9	86,2
6/2002	85,3	87,8	76,3	87,3	87,8	81,6
7/2002	87,3	88,3	72,7	93,5	88,8	90,6
8/2002	89,9	88,9	71,7	100,3	93,9	89,3
9/2002	93,4	89,3	73,9	110,9	90,0	98,8
10/2002	94,2	88,4	75,8	110,0	93,4	106,6
11/2002	96,3	90,1	80,5	107,5	101,5	111,1
12/2002	96,1	89,7	86,4	101,3	104,4	112,8

Mese	Beni alimentari	Carne	Lattiero-caseari	Cereali	Oli	Zucchero
1/2003	96,9	93,2	89,3	98,5	102,0	116,2
2/2003	98,2	94,3	92,7	98,5	99,0	127,7
3/2003	97,0	96,2	93,8	95,8	95,0	116,8
4/2003	94,9	92,3	92,0	95,5	95,6	110,0
5/2003	95,5	93,6	91,7	97,4	97,8	101,7
6/2003	95,1	94,4	91,6	95,7	99,6	95,4
7/2003	94,3	95,4	92,7	92,7	95,2	97,1
8/2003	96,7	99,1	93,6	97,6	92,7	96,9
9/2003	98,5	103,8	96,5	97,5	96,9	84,9
10/2003	101,8	105,7	100,6	98,4	109,2	84,6
11/2003	104,6	107,6	102,4	103,6	111,4	86,3
12/2003	106,5	108,5	104,5	105,4	115,2	89,2
1/2004	107,9	110,7	106,8	108,0	115,4	82,4
2/2004	109,6	107,9	113,0	110,6	121,4	82,9
3/2004	113,1	111,5	114,7	114,7	122,8	91,6
4/2004	112,5	106,4	115,7	117,6	123,2	93,3
5/2004	111,4	106,5	119,1	115,3	117,8	90,0
6/2004	112,8	113,5	124,2	111,6	106,9	98,3
7/2004	110,8	110,6	127,4	103,0	105,8	112,3
8/2004	110,4	111,9	127,7	100,5	106,7	107,5
9/2004	111,4	112,9	128,8	101,6	107,3	109,1
10/2004	111,7	112,5	129,6	100,6	105,7	119,9
11/2004	112,9	114,0	131,8	102,0	107,2	115,8
12/2004	113,1	113,6	132,9	103,0	105,7	117,1
1/2005	114,1	115,8	133,6	104,0	101,5	123,7
2/2005	113,8	115,3	134,3	102,4	99,8	129,2
3/2005	116,4	117,9	135,0	105,0	107,5	126,0
4/2005	112,9	113,7	133,6	100,6	105,4	121,9
5/2005	113,0	115,2	134,2	99,7	103,8	121,8
6/2005	114,3	115,8	133,9	101,7	104,6	128,4
7/2005	113,8	111,4	135,1	102,9	103,8	136,8
8/2005	113,0	109,4	137,3	101,8	100,7	141,0
9/2005	115,2	111,2	138,0	104,6	102,6	146,3
10/2005	117,0	110,3	137,6	107,0	107,3	157,8
11/2005	115,3	108,1	136,7	104,6	105,0	161,5
12/2005	117,2	108,0	134,9	106,9	101,8	189,4

Mese	Beni alimentari	Carne	Lattiero-caseari	Cereali	Oli	Zucchero
1/2006	118,7	107,0	130,3	107,7	101,7	223,5
2/2006	122,3	107,2	130,5	111,4	103,4	254,6
3/2006	119,8	104,2	128,0	110,0	103,6	244,7
4/2006	120,5	104,5	125,4	112,0	105,3	248,2
5/2006	122,7	108,5	124,9	116,3	108,3	238,7
6/2006	120,2	106,1	124,6	115,6	108,1	218,5
7/2006	122,8	106,3	125,0	120,0	112,3	227,8
8/2006	120,4	107,5	123,2	118,3	116,6	190,9
9/2006	119,8	107,5	123,3	122,9	113,4	171,5
10/2006	123,2	106,8	125,9	135,5	115,2	165,2
11/2006	128,3	107,2	132,3	144,4	124,4	167,1
12/2006	130,6	107,3	142,2	143,9	131,6	164,2
1/2007	130,9	108,4	146,3	143,8	130,8	155,4
2/2007	133,4	108,6	153,1	149,4	132,1	150,0
3/2007	134,6	109,2	159,3	148,3	134,5	148,1
4/2007	136,9	108,0	175,7	144,4	146,8	137,9
5/2007	140,3	109,8	181,1	146,4	158,1	133,8
6/2007	148,8	111,3	209,0	155,2	165,9	131,8
7/2007	154,8	111,7	234,1	155,2	171,4	144,3
8/2007	161,3	115,4	245,7	165,7	176,7	139,1
9/2007	169,7	116,0	252,4	187,6	184,7	138,4
10/2007	173,3	114,1	257,1	193,9	196,0	141,9
11/2007	179,8	117,5	268,6	196,4	214,1	143,3
12/2007	185,0	115,2	266,2	215,8	218,0	152,0
1/2008	193,0	117,7	255,7	231,4	241,6	170,0
2/2008	208,7	119,1	252,1	271,5	265,1	191,7
3/2008	211,1	123,6	248,7	271,7	277,4	187,3
4/2008	208,4	122,8	241,7	274,3	267,6	178,2
5/2008	213,3	131,7	239,9	282,1	271,5	171,3
6/2008	213,5	133,9	240,6	273,7	282,7	172,1
7/2008	208,2	133,7	238,9	256,6	264,8	201,9
8/2008	196,6	135,9	227,2	239,5	221,6	207,3
9/2008	185,2	137,4	203,2	225,8	199,9	192,0
10/2008	163,5	135,2	185,0	190,5	152,8	168,9
11/2008	150,5	126,9	159,6	178,2	133,5	171,7
12/2008	143,3	121,8	142,0	174,3	126,4	166,7

Mese	Beni alimentari	Carne	Lattiero- caseari	Cereali	Oli	Zucchero
1/2009	143,6	118,9	122,2	184,6	133,6	177,5
2/2009	139,0	114,2	114,3	177,4	131,0	187,7
3/2009	139,7	114,6	117,7	177,8	128,8	190,2
4/2009	142,8	114,5	117,4	179,0	147,1	193,7
5/2009	152,3	118,5	123,7	185,5	166,9	227,8
6/2009	151,2	117,7	122,8	185,4	159,6	233,1
7/2009	147,1	119,4	125,9	167,1	143,7	261,5
8/2009	152,2	119,3	129,3	162,1	156,3	318,4
9/2009	152,8	118,3	144,0	157,7	149,6	326,9
10/2009	156,8	117,0	157,5	166,1	151,7	321,3
11/2009	168,2	118,9	208,1	171,0	161,7	315,9
12/2009	171,9	118,8	215,6	170,9	169,3	334,0

Fonte: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/FoodPricesIndex/en/>

A2 – PIL AI PREZZI DI MERCATO E VALORI AGGIUNTI SETTORIALI
(DATI DESTAGIONALIZZATI E CORRETTI PER I GIORNI LAVORATIVI; VALORI CONCATENATI
ANNO DI RIFERIMENTO 2000, MILIONI DI EURO)

Trimestre	Agricoltura	Industria	Servizi	Totale
2000 - I	7.408	74.644	180.643	294.221
2000 - II	7.477	75.903	181.383	296.155
2000 - III	7.663	75.872	183.666	299.135
2000 - IV	7.208	76.832	186.117	302.326
2001 - I	7.262	76.829	187.716	304.353
2001 - II	7.138	76.319	187.430	303.281
2001 - III	7.262	75.894	187.146	302.564
2001 - IV	7.364	75.836	187.238	302.449
2002 - I	7.140	76.237	187.970	303.242
2002 - II	7.147	75.994	189.611	304.524
2002 - III	6.943	76.635	189.197	304.899
2002 - IV	6.901	76.513	189.505	305.489
2003 - I	7.063	75.757	189.204	304.804
2003 - II	6.766	74.803	189.223	303.584
2003 - III	6.293	75.168	189.995	304.609
2003 - IV	6.634	75.282	190.831	305.808
2004 - I	7.172	75.591	191.730	307.583
2004 - II	7.385	75.563	192.781	308.686
2004 - III	7.570	75.539	193.750	309.774
2004 - IV	8.125	75.420	192.866	309.263
2005 - I	7.047	74.875	194.477	309.086
2005 - II	7.062	76.158	194.782	310.916
2005 - III	7.463	76.760	194.897	312.189
2005 - IV	7.334	77.019	195.478	312.994
2006 - I	7.140	77.476	196.695	314.784
2006 - II	7.099	78.105	197.843	316.787
2006 - III	7.094	78.473	199.057	318.416
2006 - IV	7.244	80.255	200.038	321.406
2007 - I	7.289	79.661	201.085	322.066
2007 - II	7.218	79.764	201.599	322.562
2007 - III	7.032	79.712	202.257	322.900
2007 - IV	7.090	78.694	202.021	321.311
2008 - I	7.240	79.298	202.583	322.579
2008 - II	7.372	78.847	201.262	320.581
2008 - III	7.092	77.171	200.573	317.782
2008 - IV	7.200	72.015	199.156	310.865
2009 - I	7.252	67.285	195.687	302.438
2009 - II	7.029	66.025	195.465	300.960
2009 - III	6.849	67.156	195.672	302.525
2009 - IV	6.885	66.099	195.853	301.569

Fonte: <http://con.istat.it/amerigo/>

A3 – NUMERO DI IMPRESE ATTIVE PER SETTORE

Trimestre	Agricoltura	Industria	Servizi	Totale
2000-I	1.068.269	1.206.444	2.485.193	4.759.906
2000-II	1.072.617	1.220.590	2.512.249	4.805.456
2000-III	1.074.559	1.229.799	2.531.259	4.835.617
2000-IV	1.059.005	1.236.397	2.544.964	4.840.366
2001-I	1.043.552	1.235.368	2.544.328	4.823.248
2001-II	1.042.939	1.251.050	2.571.303	4.865.292
2001-III	1.038.403	1.258.654	2.586.384	4.883.441
2001-IV	1.032.367	1.265.447	2.600.119	4.897.933
2002-I	1.018.276	1.265.216	2.600.357	4.883.849
2002-II	1.017.756	1.278.002	2.622.058	4.917.816
2002-III	1.015.420	1.286.428	2.637.638	4.939.486
2002-IV	1.007.580	1.295.543	2.648.930	4.952.053
2003-I	994.238	1.297.088	2.646.038	4.937.364
2003-II	997.076	1.309.090	2.667.407	4.973.573
2003-III	994.179	1.315.413	2.679.383	4.988.975
2003-IV	987.794	1.320.626	2.687.318	4.995.738
2004-I	974.390	1.318.932	2.687.570	4.980.892
2004-II	976.801	1.332.415	2.713.896	5.023.112
2004-III	976.625	1.340.406	2.731.695	5.048.726
2004-IV	973.986	1.345.248	2.742.625	5.061.859
2005-I	965.983	1.344.767	2.742.813	5.053.563
2005-II	969.802	1.357.230	2.766.868	5.093.900
2005-III	969.418	1.364.868	2.781.628	5.115.914
2005-IV	963.935	1.369.697	2.784.866	5.118.498
2006-I	955.580	1.370.116	2.783.357	5.109.053
2006-II	956.097	1.382.840	2.802.274	5.141.211
2006-III	954.057	1.389.349	2.815.398	5.158.804
2006-IV	946.754	1.393.854	2.817.670	5.158.278
2007-I	932.856	1.391.893	2.806.745	5.131.494
2007-II	933.369	1.406.766	2.828.951	5.169.086
2007-III	930.630	1.411.385	2.839.645	5.181.660
2007-IV	922.641	1.411.723	2.840.557	5.174.921
2008-I	908.619	1.430.878	2.870.931	5.210.428
2008-II	909.146	1.413.579	2.846.359	5.169.084
2008-III	908.829	1.445.223	2.901.178	5.255.230
2008-IV	903.845	1.458.941	2.953.318	5.316.104
2009-I	890.934	1.448.105	2.939.974	5.279.013
2009-II	892.591	1.448.713	2.954.167	5.295.471
2009-III	890.221	1.449.583	2.957.976	5.297.780

Fonte: <http://www.infocamere.it/movimprese.htm>

A4 – NUMERO DI OCCUPATI PER SETTORE (MIGLIAIA DI UNITÀ)

Trimestre	Agricoltura	Industria	Servizi	Totale
2000-I	979	6.478	13.306	20.763
2000-II	989	6.463	13.609	21.061
2000-III	1.032	6.661	13.754	21.447
2000-IV	1.057	6.698	13.814	21.569
2001-I	990	6.620	13.771	21.381
2001-II	1.004	6.574	13.889	21.467
2001-III	1.036	6.657	14.105	21.798
2001-IV	1.041	6.665	14.065	21.771
2002-I	953	6.628	14.124	21.705
2002-II	964	6.646	14.206	21.816
2002-III	1.025	6.758	14.294	22.077
2002-IV	1.017	6.778	14.259	22.054
2003-I	890	6.775	14.170	21.835
2003-II	901	6.860	14.514	22.275
2003-III	1.059	6.856	14.477	22.392
2003-IV	1.020	6.795	14.647	22.462
2004-I	903	6.703	14.459	22.065
2004-II	943	6.921	14.574	22.438
2004-III	1.081	6.894	14.510	22.485
2004-IV	1.034	6.956	14.640	22.630
2005-I	870	6.860	14.643	22.373
2005-II	926	6.945	14.780	22.651
2005-III	994	6.958	14.591	22.543
2005-IV	999	6.998	14.689	22.686
2006-I	910	6.876	14.960	22.746
2006-II	979	6.913	15.294	23.186
2006-III	1.018	6.942	15.040	23.000
2006-IV	1.019	6.975	15.025	23.019
2007-I	895	6.907	15.045	22.847
2007-II	915	7.070	15.313	23.298
2007-III	947	7.054	15.417	23.418
2007-IV	938	6.983	15.404	23.325
2008-I	875	6.834	15.462	23.171
2008-II	859	6.998	15.724	23.581
2008-III	918	7.035	15.566	23.519
2008-IV	929	6.952	15.468	23.349
2009-I	845	6.785	15.336	22.966
2009-II	853	6.761	15.589	23.203
2009-III	893	6.649	15.468	23.010

Fonte: <http://con.istat.it/amerigo/>

A5 – PRESTITI PER SETTORE

(VALORI DEL MESE FINALE DEL TRIMESTRE, MILIONI DI EURO)

Trimestre	Agricoltura	Industria	Servizi	Totale
2000 - I	43.788	525.730	414.275	983.795
2000 - II	44.174	541.542	428.023	1.013.740
2000 - III	44.348	544.388	453.568	1.042.306
2000 - IV	46.013	564.946	471.437	1.082.394
2001 - I	45.636	573.939	481.833	1.101.406
2001 - II	45.402	578.816	483.853	1.108.068
2001 - III	45.656	580.836	487.625	1.114.118
2001 - IV	46.970	596.592	509.654	1.153.214
2002 - I	47.044	594.538	510.821	1.152.404
2002 - II	47.846	596.721	526.581	1.171.144
2002 - III	48.632	593.463	528.998	1.171.093
2002 - IV	49.946	610.423	552.521	1.212.892
2003 - I	50.736	611.218	562.790	1.224.746
2003 - II	52.564	618.926	576.714	1.248.200
2003 - III	53.366	621.059	593.519	1.267.944
2003 - IV	55.348	630.468	622.109	1.307.920
2004 - I	56.632	622.467	622.643	1.301.741
2004 - II	57.522	637.293	635.534	1.330.348
2004 - III	58.282	626.882	644.142	1.329.308
2004 - IV	59.816	639.598	671.204	1.370.619
2005 - I	60.360	638.138	691.814	1.390.312
2005 - II	61.557	651.787	705.504	1.418.851
2005 - III	62.694	651.558	702.773	1.417.026
2005 - IV	63.474	657.047	718.304	1.438.822
2006 - I	64.571	670.204	741.613	1.476.390
2006 - II	65.347	686.272	765.649	1.517.269
2006 - III	66.237	697.171	778.086	1.541.494
2006 - IV	68.116	721.086	821.064	1.610.266
2007 - I	68.588	738.737	837.057	1.644.382
2007 - II	68.736	769.391	852.833	1.690.960
2007 - III	69.991	781.787	874.373	1.726.152
2007 - IV	71.880	820.971	914.863	1.807.712
2008 - I	72.605	840.852	929.894	1.843.350
2008 - II	73.160	853.384	951.176	1.877.718
2008 - III	74.285	860.454	960.075	1.894.819
2008 - IV	74.850	870.444	972.354	1.917.648
2009 - I	74.756	860.187	974.359	1.909.296
2009 - II	75.433	858.264	975.652	1.909.352
2009 - III	76.329	842.865	973.588	1.892.784

Fonte: <http://bip.bancaditalia.it/4972unix/>

A6 – SOFFERENZE PER SETTORE

(VALORI DEL MESE FINALE DEL TRIMESTRE, MILIONI DI EURO)

Trimestre	Agricoltura	Industria	Servizi	Totale
2000 - I	6.626	46.685	35.191	88.502
2000 - II	6.615	44.900	34.062	85.577
2000 - III	6.373	44.144	33.723	84.240
2000 - IV	6.049	39.983	30.593	76.625
2001 - I	6.094	40.150	30.628	76.872
2001 - II	5.543	34.599	26.141	66.284
2001 - III	5.440	34.669	26.215	66.324
2001 - IV	5.503	34.184	26.655	66.342
2002 - I	5.432	34.243	26.680	66.355
2002 - II	5.416	33.671	26.697	65.784
2002 - III	5.403	34.673	27.442	67.518
2002 - IV	5.414	34.358	27.571	67.343
2003 - I	5.543	35.319	27.982	68.845
2003 - II	5.630	36.035	27.956	69.620
2003 - III	5.671	37.203	29.198	72.073
2003 - IV	5.811	41.295	29.589	76.695
2004 - I	5.793	42.142	30.268	78.204
2004 - II	5.804	43.301	31.010	80.115
2004 - III	5.801	44.115	31.535	81.451
2004 - IV	5.802	43.873	31.956	81.631
2005 - I	5.732	43.424	32.049	81.204
2005 - II	5.937	43.944	32.559	82.440
2005 - III	5.969	44.849	33.292	84.110
2005 - IV	4.946	35.276	27.852	68.074
2006 - I	4.973	35.804	29.180	69.957
2006 - II	4.896	35.695	29.234	69.826
2006 - III	4.967	36.690	29.937	71.595
2006 - IV	4.907	36.531	30.566	72.005
2007 - I	4.863	37.442	30.943	73.249
2007 - II	4.713	37.358	31.154	73.226
2007 - III	4.742	37.892	31.132	73.766
2007 - IV	4.701	36.351	30.273	71.324
2008 - I	5.036	37.463	31.074	73.573
2008 - II	4.724	34.325	29.245	68.294
2008 - III	4.677	33.113	28.674	66.464
2008 - IV	3.948	31.762	27.524	63.235
2009 - I	4.116	35.047	29.418	68.581
2009 - II	4.331	38.168	32.627	75.125
2009 - III	4.638	43.201	37.385	85.224

Fonte: <http://bip.bancaditalia.it/4972unix/>

A7 – PRESTITI ACCORDATI PER SETTORE

(VALORI NEL MESE FINALE DEL TRIMESTRE, MILIONI DI EURO)

Trimestre	Agricoltura	Industria	Servizi	Totale
2000 - I	32.314	818.907	538.789	1.390.010
2000 - II	32.921	838.734	562.583	1.434.238
2000 - III	33.652	849.202	597.277	1.480.130
2000 - IV	34.933	887.808	625.470	1.548.209
2001 - I	34.882	908.884	648.714	1.592.479
2001 - II	35.325	941.745	662.633	1.639.704
2001 - III	36.027	939.873	683.902	1.659.804
2001 - IV	39.558	943.668	697.019	1.680.248
2002 - I	37.689	939.148	719.588	1.696.426
2002 - II	38.646	955.517	737.781	1.731.942
2002 - III	39.530	963.793	750.652	1.753.975
2002 - IV	40.726	985.340	778.030	1.804.096
2003 - I	41.708	985.698	806.971	1.834.377
2003 - II	43.174	981.731	836.601	1.861.506
2003 - III	43.966	986.845	872.844	1.903.650
2003 - IV	46.371	1.008.344	903.568	1.958.290
2004 - I	47.511	991.223	905.433	1.944.164
2004 - II	49.038	1.002.701	923.885	1.975.624
2004 - III	50.322	1.010.657	940.023	2.000.999
2004 - IV	52.436	1.026.710	999.172	2.078.314
2005 - I	53.169	1.027.951	1.053.016	2.134.135
2005 - II	54.894	1.044.222	1.074.873	2.173.986
2005 - III	55.541	1.068.070	1.079.900	2.203.509
2005 - IV	57.488	1.100.406	1.119.495	2.277.385
2006 - I	58.796	1.118.490	1.140.958	2.318.246
2006 - II	59.936	1.144.485	1.165.332	2.369.756
2006 - III	60.960	1.163.347	1.195.780	2.420.091
2006 - IV	63.368	1.205.675	1.252.088	2.521.132
2007 - I	64.841	1.231.659	1.271.741	2.568.241
2007 - II	66.274	1.264.346	1.309.089	2.639.710
2007 - III	67.632	1.285.353	1.328.196	2.681.181
2007 - IV	70.521	1.360.834	1.382.142	2.813.503
2008 - I	71.076	1.371.172	1.392.957	2.835.204
2008 - II	71.540	1.376.381	1.423.954	2.871.874
2008 - III	72.698	1.389.998	1.424.204	2.886.899
2008 - IV	73.406	1.385.978	1.421.121	2.880.502
2009 - I	79.675	1.400.761	1.458.421	2.938.855
2009 - II	80.316	1.389.701	1.448.771	2.918.789
2009 - III	80.696	1.356.686	1.447.470	2.884.853

Fonte: <http://bip.bancaditalia.it/4972unix/>

A8 – PRESTITI UTILIZZATI PER SETTORE

(VALORI NEL MESE FINALE DEL TRIMESTRE, MILIONI DI EURO)

Trimestre	Agricoltura	Industria	Servizi	Totale
2000 - I	26.232	501.695	370.586	898.510
2000 - II	26.742	524.846	384.927	936.516
2000 - III	27.260	530.209	413.661	971.133
2000 - IV	28.636	558.263	439.531	1.026.429
2001 - I	28.453	576.022	454.026	1.058.508
2001 - II	28.602	589.782	465.000	1.083.382
2001 - III	29.085	587.927	479.395	1.096.406
2001 - IV	30.405	612.193	496.632	1.139.228
2002 - I	30.882	597.718	501.124	1.129.719
2002 - II	31.434	602.459	517.647	1.151.543
2002 - III	32.280	594.802	527.401	1.154.484
2002 - IV	33.886	626.610	552.784	1.213.278
2003 - I	34.271	626.114	571.620	1.232.008
2003 - II	35.426	627.118	589.891	1.252.434
2003 - III	36.484	624.093	613.203	1.273.784
2003 - IV	38.458	636.303	642.133	1.316.902
2004 - I	39.456	623.669	638.307	1.301.431
2004 - II	40.548	635.894	652.616	1.329.058
2004 - III	41.544	629.422	657.158	1.328.132
2004 - IV	43.568	640.900	687.466	1.371.936
2005 - I	43.974	634.929	735.231	1.414.132
2005 - II	44.828	648.528	749.676	1.443.032
2005 - III	45.647	650.540	741.952	1.438.134
2005 - IV	47.667	671.529	769.412	1.488.608
2006 - I	48.686	678.143	785.010	1.511.842
2006 - II	49.472	701.884	808.766	1.560.118
2006 - III	50.087	707.766	820.595	1.578.450
2006 - IV	52.539	737.471	868.107	1.658.119
2007 - I	53.278	751.653	875.927	1.680.857
2007 - II	54.284	778.731	902.427	1.735.444
2007 - III	55.602	788.956	918.998	1.763.554
2007 - IV	58.733	849.392	957.172	1.865.296
2008 - I	59.172	861.422	976.589	1.897.184
2008 - II	59.804	876.237	1.008.634	1.944.674
2008 - III	60.632	891.072	1.015.778	1.967.482
2008 - IV	62.272	905.096	1.025.370	1.992.738
2009 - I	67.683	912.894	1.068.807	2.049.384
2009 - II	68.087	906.835	1.060.619	2.035.540
2009 - III	68.757	880.633	1.058.174	2.007.564

Fonte: <http://bip.bancaditalia.it/4972unix/>

A9 – SCONFINAMENTI PER SETTORE

(VALORI NEL MESE FINALE DEL TRIMESTRE, MILIONI DI EURO)

Trimestre	Agricoltura	Industria	Servizi	Totale
2000 - I	2.076	34.833	25.199	62.108
2000 - II	2.100	35.587	25.452	63.137
2000 - III	1.996	35.588	26.435	64.018
2000 - IV	2.109	37.976	27.930	68.015
2001 - I	2.212	35.458	25.599	63.266
2001 - II	2.119	37.522	28.885	68.527
2001 - III	2.086	37.964	30.858	70.905
2001 - IV	2.387	46.775	32.048	81.210
2002 - I	2.154	35.658	29.255	67.064
2002 - II	2.176	33.739	28.474	64.387
2002 - III	2.147	34.607	29.241	65.992
2002 - IV	2.501	37.921	35.643	76.065
2003 - I	2.146	32.998	30.558	65.700
2003 - II	2.107	30.482	31.868	64.456
2003 - III	2.239	28.528	32.433	63.200
2003 - IV	2.148	26.958	26.990	56.100
2004 - I	2.140	24.466	24.491	51.097
2004 - II	2.070	23.675	25.203	50.950
2004 - III	2.004	24.017	21.901	47.918
2004 - IV	2.081	20.756	22.764	45.602
2005 - I	1.786	21.331	21.857	44.974
2005 - II	1.638	20.831	22.373	44.844
2005 - III	1.626	20.788	19.961	42.382
2005 - IV	1.606	19.562	17.792	38.966
2006 - I	1.584	17.939	18.253	37.776
2006 - II	1.544	17.966	19.696	39.204
2006 - III	1.514	17.535	17.368	36.416
2006 - IV	1.534	16.903	17.965	36.404
2007 - I	1.422	17.433	21.371	40.228
2007 - II	1.334	17.457	20.219	39.008
2007 - III	1.410	18.010	19.161	38.576
2007 - IV	1.498	17.940	18.828	38.267
2008 - I	1.539	19.244	22.153	42.933
2008 - II	1.721	20.721	24.053	46.498
2008 - III	1.510	21.330	23.554	46.396
2008 - IV	1.750	24.169	24.708	50.624
2009 - I	2.099	26.313	29.865	58.276
2009 - II	2.160	29.164	30.394	61.723
2009 - III	2.260	27.805	30.504	60.571

Fonte: <http://bip.bancaditalia.it/4972unix/>

A10 – BILANCIA COMMERCIALE TOTALE (MILIONI DI EURO)

Trimestre	Esportazioni	Importazioni	Saldo
2000-I	61.412	60.939	473
2000-II	63.690	64.109	-419
2000-III	62.884	60.350	2.534
2000-IV	68.639	69.088	-449
2001-I	68.530	68.498	33
2001-II	69.704	68.731	973
2001-III	62.526	58.859	3.667
2001-IV	69.010	63.722	5.288
2002-I	65.149	64.324	826
2002-II	67.577	65.927	1.650
2002-III	63.689	59.058	4.630
2002-IV	69.423	67.712	1.710
2003-I	65.162	67.496	-2.333
2003-II	64.546	65.742	-1.196
2003-III	62.241	58.609	3.632
2003-IV	68.699	66.051	2.648
2004-I	66.671	69.123	-2.452
2004-II	73.202	73.491	-289
2004-III	69.731	67.190	2.541
2004-IV	74.809	75.830	-1.022
2005-I	70.141	74.289	-4.148
2005-II	77.402	79.064	-1.662
2005-III	73.466	73.774	-308
2005-IV	78.915	82.165	-3.250
2006-I	79.438	88.035	-8.597
2006-II	83.870	89.337	-5.467
2006-III	79.350	83.286	-3.936
2006-IV	89.355	91.807	-2.452
2007-I	89.473	94.669	-5.195
2007-II	93.303	94.310	-1.007
2007-III	87.778	88.155	-377
2007-IV	94.190	96.206	-2.016
2008-I	89.423	94.515	-5.091
2008-II	97.774	99.908	-2.135
2008-III	91.000	93.658	-2.658
2008-IV	87.609	89.203	-1.594
2009-I	69.040	73.475	-4.435
2009-II	72.786	72.514	271
2009-III	72.108	70.290	1.817

Fonte: <http://con.istat.it/amerigo/>

A11 – BILANCIA COMMERCIALE AGRICOLA (MILIONI DI EURO)

Trimestre	Esportazioni	Importazioni	Saldo
2000-I	916	2.383	-1.467
2000-II	900	2.279	-1.379
2000-III	900	1.891	-991
2000-IV	971	2.306	-1.335
2001-I	992	2.180	-1.188
2001-II	1.008	2.318	-1.310
2001-III	984	1.993	-1.009
2001-IV	1.181	2.308	-1.127
2002-I	1.093	2.418	-1.325
2002-II	963	2.214	-1.251
2002-III	954	1.872	-917
2002-IV	1.070	2.311	-1.240
2003-I	1.111	2.322	-1.211
2003-II	977	2.330	-1.353
2003-III	982	2.137	-1.155
2003-IV	1.071	2.479	-1.408
2004-I	990	2.456	-1.466
2004-II	886	2.477	-1.592
2004-III	897	1.994	-1.097
2004-IV	1.030	2.325	-1.295
2005-I	1.054	2.371	-1.317
2005-II	1.006	2.373	-1.367
2005-III	953	2.090	-1.137
2005-IV	1.115	2.466	-1.352
2006-I	1.117	2.593	-1.477
2006-II	1.049	2.510	-1.461
2006-III	1.032	2.241	-1.209
2006-IV	1.208	2.579	-1.371
2007-I	1.264	2.694	-1.431
2007-II	1.088	2.526	-1.438
2007-III	1.189	2.321	-1.132
2007-IV	1.451	2.867	-1.416
2008-I	1.378	2.782	-1.404
2008-II	1.245	2.804	-1.558
2008-III	1.259	2.413	-1.155
2008-IV	1.331	2.636	-1.306
2009-I	1.255	2.425	-1.170
2009-II	1.053	2.515	-1.463
2009-III	1.014	2.170	-1.156

Fonte: <http://con.istat.it/amerigo/>

A12 – INDICI GENERALI DEI PREZZI DEI PRODOTTI AGRICOLI (BASE 2000 = 100)

Trimestre	Coltivazioni	Allevamenti	Totale
2001-I	105,34	106,01	105,68
2001-II	106,81	103,01	105,00
2001-III	103,24	103,06	103,15
2001-IV	111,23	99,95	105,66
2002-I	121,76	96,79	109,13
2002-II	99,95	92,75	96,52
2002-III	98,45	97,27	97,88
2002-IV	111,22	100,54	105,94
2003-I	120,48	97,83	109,03
2003-II	113,29	95,27	104,70
2003-III	121,60	100,68	111,40
2003-IV	125,86	103,60	114,85
2004-I	128,37	96,58	112,28
2004-II	118,67	96,39	108,05
2004-III	95,78	97,26	96,50
2004-IV	103,26	97,92	100,62
2005-I	116,89	95,10	105,87
2005-II	103,81	92,65	98,49
2005-III	89,18	94,27	91,66
2005-IV	108,83	94,87	101,93
2006-I	116,57	96,20	106,26
2006-II	111,42	96,69	104,40
2006-III	110,87	97,16	104,19
2006-IV	115,35	99,59	107,56
2007-I	118,30	97,87	107,96
2007-II	113,66	96,13	105,31
2007-III	124,33	102,85	113,86
2007-IV	146,90	110,76	129,04
2008-I	156,07	109,28	132,40
2008-II	144,86	104,77	125,75
2008-III	126,01	106,82	116,66
2008-IV	121,99	108,15	115,15
2009-I	129,02	103,46	116,09
2009-II	118,30	98,70	108,96
2009-III	102,96	97,87	101,88
2009-IV	109,72	102,87	106,34

Fonte: <http://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/3103>

A13 – INDICI GENERALI DEI PREZZI DEI MEZZI CORRENTI DI PRODUZIONE (BASE 2000 = 100)

Trimestre	Coltivazioni	Allevamenti	Totale
2001-I	103,29	103,03	103,29
2001-II	103,46	102,95	103,42
2001-III	103,54	103,05	103,50
2001-IV	103,30	102,31	103,11
2002-I	102,44	102,81	102,60
2002-II	102,29	102,12	102,28
2002-III	104,98	99,63	103,49
2002-IV	105,16	97,89	103,10
2003-I	106,12	100,09	104,43
2003-II	106,23	101,47	104,92
2003-III	106,16	103,39	105,44
2003-IV	106,47	110,53	107,80
2004-I	106,89	112,56	108,69
2004-II	107,39	114,05	109,44
2004-III	108,83	104,60	107,63
2004-IV	109,53	102,21	107,40
2005-I	112,89	103,86	110,36
2005-II	113,25	106,08	111,26
2005-III	113,73	102,64	110,57
2005-IV	114,59	103,10	111,31
2006-I	114,94	105,69	112,33
2006-II	115,71	109,38	113,96
2006-III	117,14	107,03	114,27
2006-IV	117,35	110,08	115,32
2007-I	118,59	113,66	117,24
2007-II	119,39	116,00	118,50
2007-III	120,42	119,15	120,16
2007-IV	122,93	127,00	124,26
2008-I	126,44	130,39	127,73
2008-II	130,92	130,39	130,87
2008-III	137,30	124,18	133,47
2008-IV	138,21	119,61	132,76
2009-I	134,83	118,00	129,92
2009-II	133,31	121,24	129,82
2009-III	132,07	116,71	127,62
2009-IV	130,12	118,20	126,69

Fonte: <http://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/3103>

A14 – INDICE DELLA RAGIONE DI SCAMBIO DELLA FASE AGRICOLA
(BASE 2000 = 100)

Trimestre	Coltivazioni	Allevamenti	Totale
2001-I	101,98	102,89	102,32
2001-II	103,23	100,05	101,53
2001-III	99,72	100,01	99,67
2001-IV	107,68	97,70	102,47
2002-I	118,86	94,14	106,36
2002-II	97,72	90,83	94,36
2002-III	93,78	97,63	94,57
2002-IV	105,76	102,71	102,76
2003-I	113,54	97,75	104,40
2003-II	106,65	93,88	99,79
2003-III	114,55	97,38	105,65
2003-IV	118,21	93,72	106,55
2004-I	120,09	85,80	103,31
2004-II	110,51	84,52	98,73
2004-III	88,00	92,98	89,66
2004-IV	94,28	95,81	93,69
2005-I	103,54	91,57	95,93
2005-II	91,67	87,34	88,52
2005-III	78,41	91,85	82,90
2005-IV	94,97	92,02	91,58
2006-I	101,42	91,02	94,60
2006-II	96,29	88,40	91,60
2006-III	94,65	90,78	91,18
2006-IV	98,29	90,47	93,27
2007-I	99,75	86,11	92,08
2007-II	95,20	82,88	88,87
2007-III	103,25	86,32	94,76
2007-IV	119,50	87,21	103,84
2008-I	123,43	83,81	103,66
2008-II	110,64	80,36	96,09
2008-III	91,78	86,02	87,40
2008-IV	88,26	90,42	86,74
2009-I	95,69	87,68	89,36
2009-II	88,74	81,41	83,93
2009-III	77,96	83,86	79,83
2009-IV	84,32	87,03	83,93

Fonte: <http://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/3103>

A15 – INDICI GENERALI DEI PREZZI AL CONSUMO DEI BENI AGRO-ALIMENTARI (BASE 2000 = 100)

Trimestre	Coltivazioni	Zootecnici	Ittici	Totale
2001-I	104,68	105,16	105,06	104,75
2001-II	108,87	106,68	104,54	107,06
2001-III	104,49	106,69	104,53	105,25
2001-IV	107,95	106,74	105,20	106,88
2002-I	116,33	107,24	108,03	110,83
2002-II	113,49	107,96	110,61	110,24
2002-III	109,49	108,55	111,12	108,98
2002-IV	114,17	109,06	110,12	111,12
2003-I	119,19	109,63	111,44	113,42
2003-II	121,03	110,19	113,17	114,46
2003-III	120,29	111,90	115,35	115,23
2003-IV	120,11	111,89	111,33	114,83
2004-I	124,19	112,09	112,86	116,61
2004-II	124,50	112,06	113,58	116,65
2004-III	118,11	111,58	114,17	113,93
2004-IV	119,69	110,90	112,23	114,17
2005-I	128,84	111,03	113,65	117,61
2005-II	125,17	111,15	113,80	116,01
2005-III	118,00	111,27	115,52	113,52
2005-IV	123,22	111,25	115,52	115,92
2006-I	128,62	113,09	118,88	118,96
2006-II	130,93	113,95	121,47	120,30
2006-III	128,45	115,02	123,77	119,75
2006-IV	128,99	115,31	122,87	120,56
2007-I	130,62	115,84	123,34	121,41
2007-II	133,83	116,08	122,83	122,46
2007-III	130,82	117,11	125,18	121,98
2007-IV	137,60	119,23	123,93	125,58
2008-I	140,02	121,01	125,80	127,39
2008-II	142,93	121,57	125,66	128,60
2008-III	140,94	121,67	125,99	128,02
2008-IV	142,40	121,91	125,49	129,08
2009-I	147,19	121,72	125,20	130,79
2009-II	143,29	118,60	124,61	126,86
2009-III	135,89	117,94	126,20	123,90
2009-IV	137,26	117,11	123,07	124,12

Fonte: <http://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/3103>

A16 – INDICI DEL MARGINE DELLA FILIERA AGRICOLA

(BASE 2000 = 100)

Trimestre	Coltivazioni	Allevamenti	Totale
2001-I	99,37	99,20	99,12
2001-II	101,93	103,57	101,97
2001-III	101,20	103,53	102,03
2001-IV	97,05	106,78	101,16
2002-I	95,54	110,80	101,56
2002-II	113,54	116,40	114,21
2002-III	111,21	111,60	111,35
2002-IV	102,65	108,47	104,89
2003-I	98,92	112,05	104,03
2003-II	106,83	115,66	109,32
2003-III	98,92	111,15	103,44
2003-IV	95,43	108,00	99,98
2004-I	96,75	116,07	103,85
2004-II	104,92	116,25	107,96
2004-III	123,32	114,73	118,06
2004-IV	115,91	113,25	113,47
2005-I	110,23	116,75	111,09
2005-II	120,57	119,97	117,79
2005-III	132,31	118,03	123,84
2005-IV	113,22	117,26	113,73
2006-I	110,34	117,56	111,95
2006-II	117,52	117,85	115,23
2006-III	115,85	118,37	114,94
2006-IV	111,83	115,78	112,09
2007-I	110,42	118,36	112,46
2007-II	117,75	120,75	116,29
2007-III	105,22	113,87	107,13
2007-IV	93,67	107,65	97,32
2008-I	89,71	110,73	96,22
2008-II	98,67	116,03	102,26
2008-III	111,84	113,90	109,74
2008-IV	116,73	112,73	112,10
2009-I	114,08	117,65	112,66
2009-II	121,16	120,17	116,45
2009-III	131,98	120,51	121,61
2009-IV	125,10	113,84	116,73

Fonte: <http://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/3103>

A17 – INDICI DEL REDDITO AGRICOLO REALE PER LAVORATORE

(BASE 2005 = 100)

Anno	Eu-27	Emu	Italia
2000	94,9	107,8	117,9
2001	104,0	111,4	115,4
2002	99,5	104,2	113,5
2003	101,6	105,7	113,8
2004	110,1	107,5	114,6
2005	100,0	100,0	100,0
2006	104,1	103,2	96,4
2007	115,0	112,9	94,2
2008	111,6	105,3	95,5
2009	98,3	90,4	71,3

Fonte: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/agriculture/data/database>

APPENDICE 2. SCHEDE DI FILIERA

SCHEDE DI FILIERA

Francesca Alfano*

PREMESSA

Questo allegato riporta i principali risultati dell'indagine, disaggregati a livello di filiera. Ogni scheda riporta anzitutto un quadro sul comportamento dei diversi comparti nella crisi, con un'analisi dell'andamento del fatturato che confronta due periodi (le variazioni tra il 2006 e il 2007 e quelle intervenute tra il 2007 e il 2008¹), cercando di evidenziare l'impatto della crisi o di altre cause strutturali quali determinanti delle performance aziendali.

Per ciascuna filiera sono poi proposti alcuni approfondimenti su temi oggetto di particolare riflessione da parte degli operatori intervistati, lo sviluppo della filiera corta e delle forme di aggregazione, effettuando una misurazione anche quantitativa della rilevanza assegnata dalle imprese a questi due temi quali eventuali fattori strategici di miglioramento della propria posizione sul mercato e di salvaguardia della redditività aziendale nel periodo della crisi².

In particolare, le conclusioni generali che si possono trarre su questi due fattori di competitività possono essere riassunti nel modo seguente:

- a) *Filiera corta*: gli intervistati individuano nella filiera corta rilevanti opportunità di sviluppo, in particolare per la crescita competitiva e per la valorizzazione dei prodotti, ma evidenziando anche diversi problemi, alcuni di natura strategica (reale capacità di impatto sulla redditività aziendale; rispondenza alle caratteristiche e dimensioni aziendali³), altri di natura organizzativa (costi di realizzazione, disponibilità di personale dedicato, creazione di reti organizzate di commercializzazione), altri, infine, di natura regolamentativa (normativa della vendita diretta, in particolare per la definizione di norme specifiche a livello territoriale).
- b) *Forme di aggregazione*: l'organizzazione orizzontale o verticale è considerata un'opzione strategica per difendere la competitività delle im-

* Presidenza Coldiretti.

¹ L'analisi si ferma al 2008, che è l'ultimo anno per cui erano disponibili dati a consuntivo al momento in cui le interviste sono state condotte (metà del 2009).

² Le valutazioni svolte fanno riferimento all'andamento del fatturato dichiarato dagli operatori intervistati nel primo semestre del 2009.

³ Prodotti di "nicchia" piuttosto che produzioni maggiormente standardizzate, grandi o piccole aziende, localizzazione in aree periferiche o prossime a centri urbani più grandi.

prese agricole dalle asimmetrie in termini di forza contrattuale rispetto agli altri operatori della filiera agroalimentare (industria e distribuzione), che determina problemi quali pagamenti tardivi o assenza di anticipazioni sulle produzioni conferite, incertezza in termini di volumi e prezzi delle forniture, eccetera. D'altra parte, molti operatori denunciano l'inefficienza delle aggregazioni a svolgere le funzioni per cui sono state costituite, come diffusione di informazioni, sostegno all'orientamento al mercato, offerta di servizi reali e specialistici.

Le schede di filiera si concludono con alcune considerazioni qualitative su alcune problematiche e fabbisogni evidenziati dagli operatori dei diversi comparti produttivi.

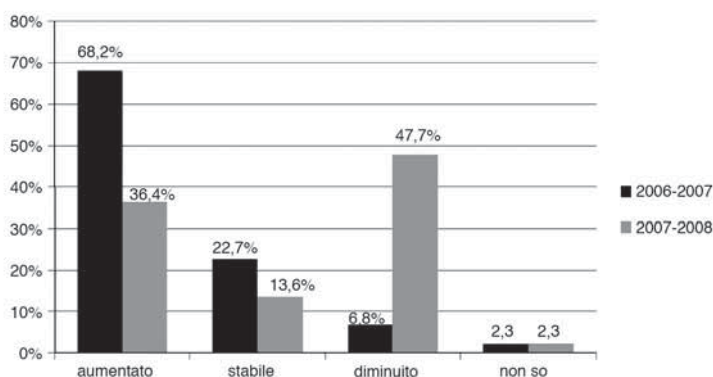
FILIERA FRUTTA

L'impatto della crisi sul fatturato

Il fatturato delle imprese frutticole è stato alquanto penalizzato dalla crisi. L'indicatore più significativo è l'aumento della quota di imprese che denunciano una diminuzione del proprio fatturato, che passa da meno del 7% quasi al 48%. Le imprese con fatturato in crescita o stabile scendono, invece, rispettivamente di 30 e 9 punti percentuali (figura A1).

L'intensità delle contrazioni del fatturato non subisce però sensibili variazioni: si passa da una contrazione media del 24% nel 2007 a una flessione di circa il 30% nel 2008. Del tutto analoga, invece, per i due periodi considerati, l'entità delle variazioni positive (16%).

Figura A1 - Andamento del fatturato 2006-2007 e 2007-2008 (frutta)



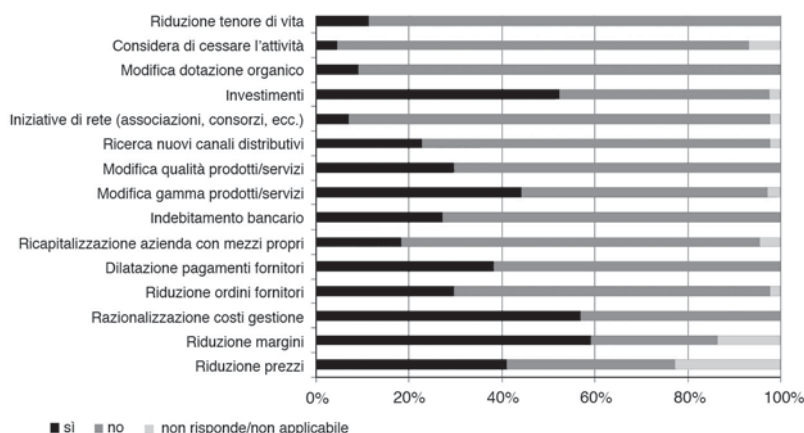
Le risposte delle aziende alla crisi

Le imprese del campione dichiarano di aver reagito alla crisi soprattutto riducendo i margini (quasi il 60%) come dimostra anche la quota di operatori che dichiara di aver ridotto i prezzi di vendita dei prodotti (più del 40%). Segue per ordine di importanza la razionalizzazione dei costi (soluzione indicata dal 56% degli intervistati). La crisi sembra aver accentuato in particolare la vulnerabilità del reddito aziendale rispetto ai costi per la copertura dei rischi di calamità naturale e costo della manodopera, sia diretto che legato agli oneri sociali. Emerge in tale quadro una sentita richiesta di strumenti e nuove formule di erogazione dei servizi in campo assicurativo e socio-previdenziale, più calibrati, oltre che robusti. Priorità rilevante presenta anche il ricorso alla realizzazione di nuovi investimenti (ben 54%).

Nella fascia di priorità media si distinguono in particolare la modifica della gamma di prodotto offerta (44%) e gli interventi sui rapporti di fornitura (30%), attraverso sia la riduzione degli acquisiti sia la richiesta di maggiori dilazioni di pagamento. Segue per ordine di priorità la modifica della qualità dei prodotti, in alcuni casi anche al ribasso (figura A2). Ciò è spesso determinato dalla pressione promozionale sui prodotti realizzata dalla Gdo con le private label, basata sulla comunicazione al consumatore di vantaggi di prezzo e di qualità dei prodotti da essa veicolati, che ha in parte scoraggiato l'offerta agricola rispetto al mantenimento di determinate caratteristiche di prodotto.

Rilevante anche la quota di operatori che ha fatto ricorso ad un maggiore indebitamento bancario (27%).

Figura A2 - Le risposte delle aziende alla crisi (frutta)



Meno rappresentati gli altri interventi, tra cui la ricapitalizzazione aziendale, la modifica della dotazione dell'organico e anche l'adesione e nuove forme di aggregazione (consorzi, cooperative).

Impatto della crisi e aggregazione

Il 70% delle imprese si rivolge a forme di aggregazione (cooperative e/o organizzazioni dei produttori) per il collocamento del prodotto fresco.

Non sembra emergere un pattern univoco circa l'impatto di tale forma di intermediazione sul fatturato (figura A3). Nessuno degli operatori in rete di-

Figura A3 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 delle in relazione all'appartenenza a reti (frutta)

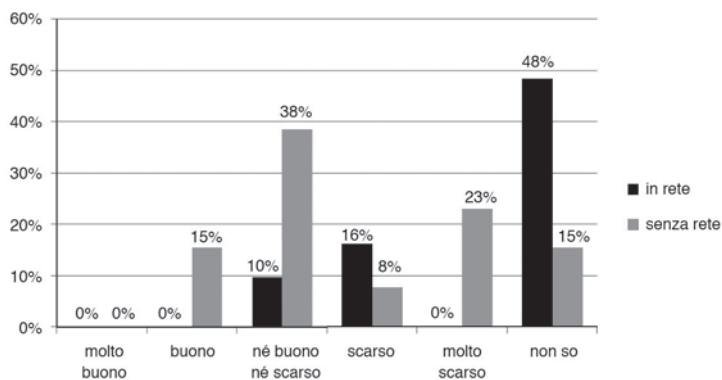
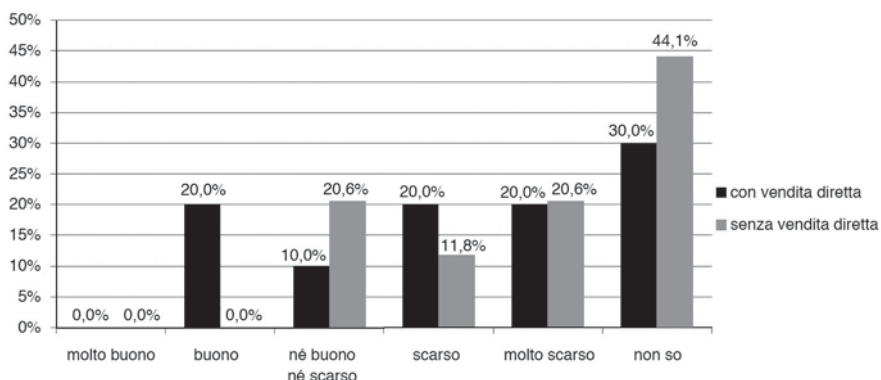


Figura A4 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione alla vendita diretta (frutta)



chiara di aver avuto un fatturato “buono” (a fronte del 15%, invece, delle imprese non in rete), ma neanche “molto scarso” (mentre per le altre abbiamo il 23%). Fra le imprese che dichiarano un fatturato “né buono né scarso” solo il 10% aderisce a cooperative. Per le imprese in rete si registra anche una maggiore incertezza nell’esprimere valutazioni.

Impatto della crisi e vendita diretta

Solo una piccola parte del campione (poco più del 22%) vende direttamente il prodotto, esclusivamente fresco.

La commercializzazione diretta in azienda o attraverso mercati contadini fornisce risultati più equilibrati delle altre tipologie di commercializzazione (figura A4). Solo le aziende con vendita diretta dichiarano infatti un buon andamento del fatturato, con una rappresentatività all’interno del campione (20%) più o meno analoga alle altre modalità.

Considerazioni qualitative

Le filiere frutticola e orticola presentano analogie in termini di problematiche e/o fabbisogni.

In diverse province le imprese sia frutticole che orticole dichiarano inoltre di subire una crescente concorrenza da parte di nuove figure di operatori (agricoltori non professionali) interessati e maggiormente in grado di investire in periodo di crisi nell’acquisto di terreni agricoli per l’attività di coltivazione, ma anche turistica o agro energetica. In tale ambito gli operatori intervistati considerano determinante la concentrazione, oggi considerata carente, delle politiche a sostegno delle imprese più professionali.

Una parte rilevante degli operatori intervistati evidenzia infine il persistere di difficoltà e di vincoli nella capacità di reagire alla crisi legati all’analisi degli andamenti di mercato e a una pianificazione spesso carente dell’attività produttiva. Ciò riguarda, tuttavia, le imprese che collocano i loro prodotti attraverso canali diversi dalla grande distribuzione. Il rapporto con la Gdo riduce e più spesso sembra “blindare”, per il basso potere contrattuale della fase di produzione agricola, i margini di discrezionalità delle scelte degli operatori. Occorre inoltre considerare che le scelte di pianificazione delle imprese sono spesso legate anche all’accesso e disponibilità di strutture di stoccaggio.

FILERA ORTAGGI

L’impatto della crisi sul fatturato

La crisi sembra aver accentuato le disparità di reddito all’interno del comparto (figura A5). Rispetto al 2006-2007, nel 2007-2008 si riduce sensibilmente

il numero di imprese con fatturato stabile (dal 50% al 36%), ma con una crescita dei casi sia di peggioramento sia di miglioramento della redditività (se pur con intensità minore).

Figura A5 - Andamento del fatturato 2006-2007 e 2007-2008 (ortaggi)

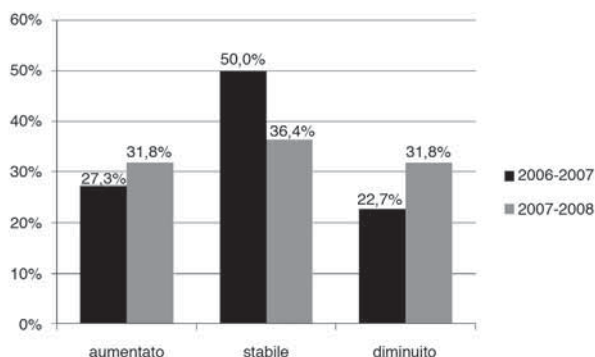
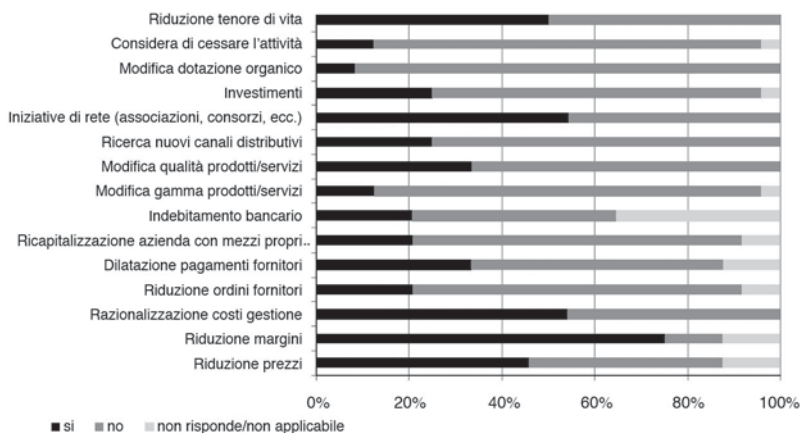


Figura A6 - Le risposte delle aziende alla crisi (ortaggi)



Nei casi di contrazione del fatturato l'entità delle variazioni nel 2007-2008 è mediamente più elevata (30% contro il 20% nel 2006-2007).

Le risposte delle aziende alla crisi

Le imprese del comparto hanno reagito alla crisi comprimendo i propri margini di redditività, situazione che coinvolge più del 75% del campione (figura A6). Una quota rilevante di imprese (circa il 55%) ha operato una razionalizzazione dei costi di gestione e più del 40% del campione ha subito una contrazione dei prezzi di vendita. Fra le strategie di intervento più accreditate emerge anche il ricorso a iniziative di aggregazione (scelta adottata dal 62% delle imprese). Elevato, anche rispetto a quanto riscontrato nelle altre filiere, il numero di imprese che denuncia un abbassamento del proprio tenore di vita (45%).

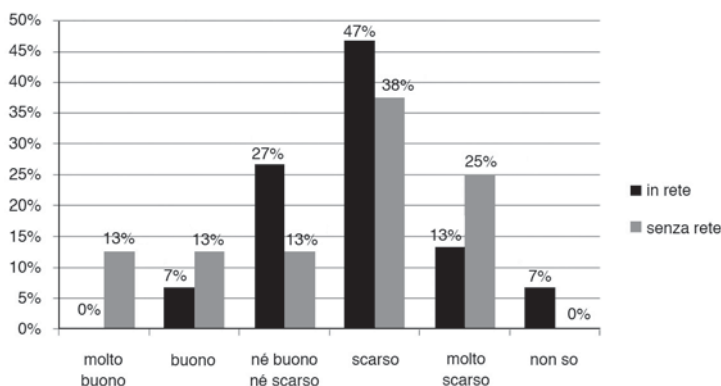
Nella fascia di priorità media primeggiano la richiesta di dilazioni ai fornitori e la modifica della qualità dei prodotti (oltre il 30% dei rispondenti); a seguire la realizzazione di nuovi investimenti e la ricerca di nuovi canali distributivi.

Fra gli interventi con bassa priorità si distinguono maggiormente il ricorso all'indebitamento bancario e all'autofinanziamento (intorno al 20% del totale delle aziende). Più del 10% del campione dichiara di considerare l'ipotesi di cessare l'attività e poco meno di modificare la dotazione dell'organico.

Impatto della crisi e aggregazione

La presenza di strutture di aggregazione non è riuscita a sostenere il fatturato delle imprese del comparto (figura A7). Le aziende in rete superano le altre nella modalità di fatturato invariato ("né buono né scarso"). Però il 47% delle imprese che appartengono a reti dichiara un fatturato "scarso" (a fronte del 38% per le aziende non in rete). Solo il 7% dichiara infine un fatturato "buono" (contro una quota del 13% nell'altro gruppo).

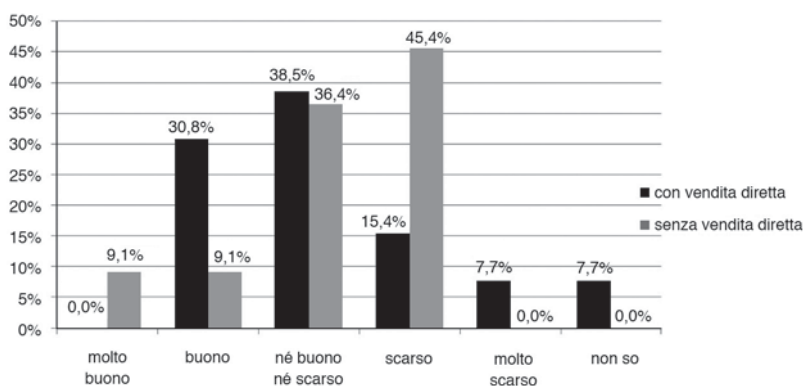
Figura A7 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione all'appartenenza a reti (ortaggi)



Impatto della crisi e vendita diretta

Il 50% del campione svolge vendita diretta dei prodotti (prevalentemente non trasformati) con impatti chiaramente positivi sulla tenuta della redditività aziendale: il 31% delle imprese con filiera corta dichiara un incremento del fatturato, contro il 10% delle aziende senza vendita diretta. Più elevata rispetto a queste ultime anche la quota di imprese nella fascia di intermedia fatturato invariato. Solo il 16% delle aziende con vendita diretta dichiara un fatturato scarso a fronte del 46% registrato nell'altro gruppo del campione (figura A8).

Figura A8 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione alla vendita diretta (ortaggi)



Considerazioni qualitative

La filiera orticola presenta analogie in termini di problematiche e/o fabbisogni con quella frutticola. Per cui si rimanda a quest'ultima per le relative considerazioni qualitative.

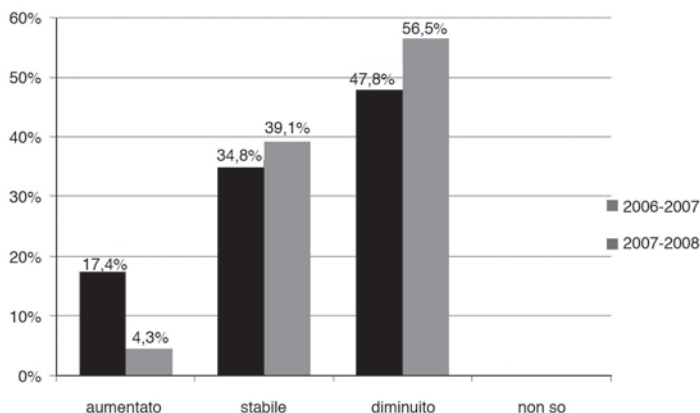
FILIERA OLIO

L'impatto della crisi sul fatturato

Quasi il 60% delle imprese intervistate denuncia un peggioramento della redditività nel 2007-2008, continuando una tendenza già presente nell'anno precedente (figura A9). Si riduce in particolare la quota di aziende con fatturato in crescita (dal 17% al 4%).

Il notevole impatto della crisi emerge anche dalla maggiore entità delle contrazioni del fatturato, che nel 2008 sono state pari, in media, al 38% contro il 27% del 2007. Laddove presenti, le variazioni positive non superano, invece, il 20% in ambedue i periodi considerati.

Figura A9 - Andamento del fatturato 2006-2007 e 2007-2008 (olio)



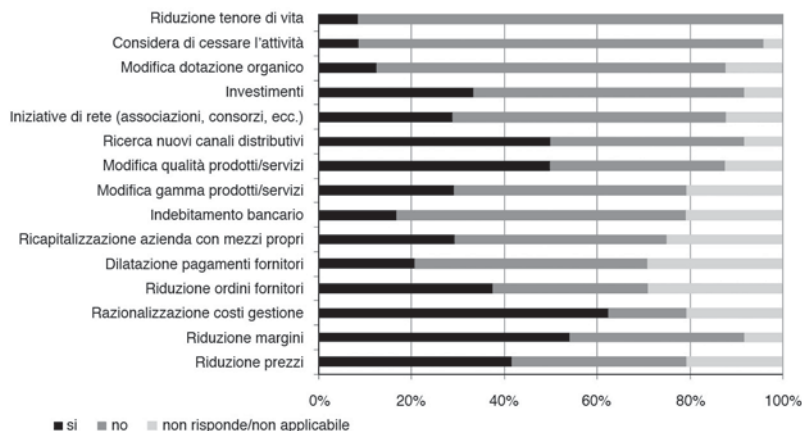
Le risposte delle aziende alla crisi

Le imprese olivicole hanno reagito alla crisi prevalentemente comprimendo costi e margini di redditività (circa il 60% del campione). Rilevante (circa il 45%) il numero di imprese che ha modificato la qualità della produzione, spesso riducendola, a causa dell'insufficiente valorizzazione commerciale dell'olio di più alta qualità rispetto alle produzioni più standardizzate. Più del 40% delle imprese dichiara, inoltre, una riduzione dei prezzi di vendita. Particolarmente avvertita dagli operatori (più del 50% dei rispondenti) anche la necessità di ricercare nuovi canali distributivi, ad esempio nella ristorazione (prevalentemente turistica).

Fra le principali risposte alla crisi con priorità media rientrano, in ordine di importanza, la contrazione degli approvvigionamenti (quasi 40%), la realizzazione di nuovi investimenti (35%), l'adesione a reti e associazioni di imprese (30%), la modifica della gamma di prodotti realizzati (30%).

Nella fascia delle azioni meno praticate, rientrano l'indebitamento bancario (18%) e la modifica dell'organico aziendale (12%). Meno del 10% dei rispondenti dichiara di aver ridotto il proprio tenore di vita o di ipotizzare la chiusura dell'attività (figura A10).

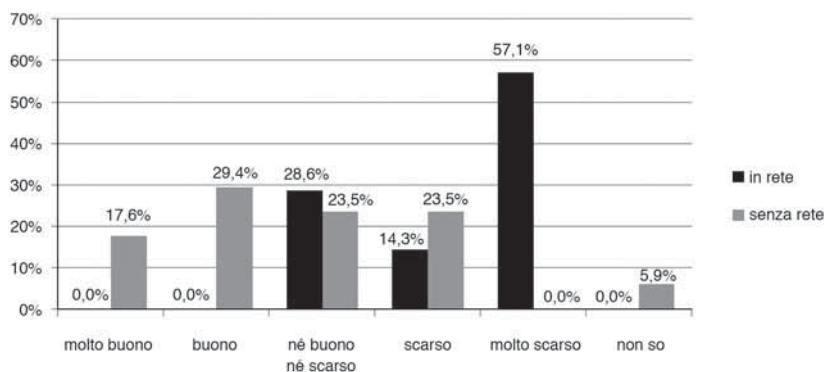
Figura A10 - Le risposte delle aziende alla crisi (olio)



Impatto della crisi e aggregazione

Il ricorso a forme di aggregazione orizzontale o verticale nel comparto analizzato ha scarsa diffusione (riguarda infatti solo 7 aziende) e, laddove realizzato, sembra avere impatto negativo sulle *performance* delle imprese: nessuna delle aziende in rete si posiziona nelle categorie di valutazione positiva del fatturato 2009; le aziende del gruppo in rete che dichiarano un fatturato molto scarso sono il 58% a fronte di nessuna azienda per l'altro gruppo (figura A11).

Figura A11 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione all'appartenenza a reti (olio)



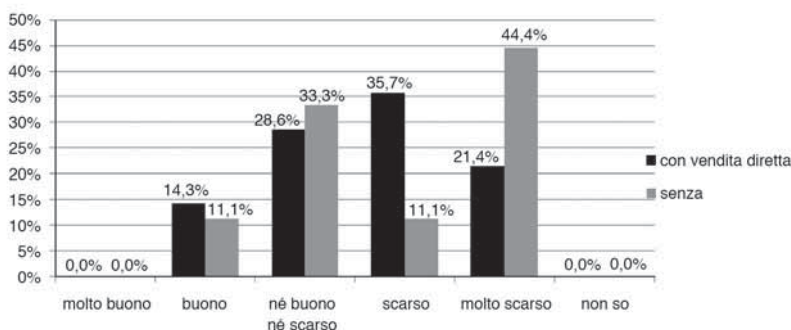
Le aziende in rete superano le altre, ma di poco, nella fascia di fatturato intermedia (“né buono, né scarso”).

Impatto della crisi e vendita diretta

Il 60% degli operatori intervistati commercializza direttamente la produzione, quasi esclusivamente in azienda.

La vendita diretta ha contribuito a difendere solo parzialmente la redditività delle aziende nel periodo di crisi, allontanandole in particolare da situazioni di fatturato molto scarso. Più elevata, per il gruppo con filiera corta, anche la quota di imprese che dichiarano un fatturato buono nel primo semestre del 2009. Tuttavia, la formula commerciale diretta si contraddistingue anche per un numero di casi di fatturato scarso più elevato. Più o meno analoga nei due gruppi, infine, la quota di imprese con fatturato medio (figura A12).

Figura A12 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione alla vendita diretta (olio)



Considerazioni qualitative

La crisi ha penalizzato in modo rilevante le imprese del comparto sotto il profilo della qualità dell’offerta. La progressiva discesa dei prezzi di vendita delle produzioni sul mercato, unita all’aumento del costo degli input, rappresentano le principali cause di tale impatto. Ma sulla performance delle aziende ha inciso anche l’accentuata esposizione ai fenomeni di contraffazione e concorrenza sleale da parte delle produzioni importate dall’estero, che sembra essere stata favorita, sul fronte della domanda, da un abbassamento del livello di qualità ricercato dai consumatori, con un peso predominante del fattore prezzo rispetto ad altre caratteristiche di prodotto nelle scelte di acquisto. Tanto la capacità di competere nei confronti delle produzioni estere quanto la diffusione di modelli di consumo più consapevoli sono legati, a parere degli intervistati,

all'implementazione di strumenti più adeguati per la promozione dei prodotti e la diffusione di informazione mirata ai consumatori.

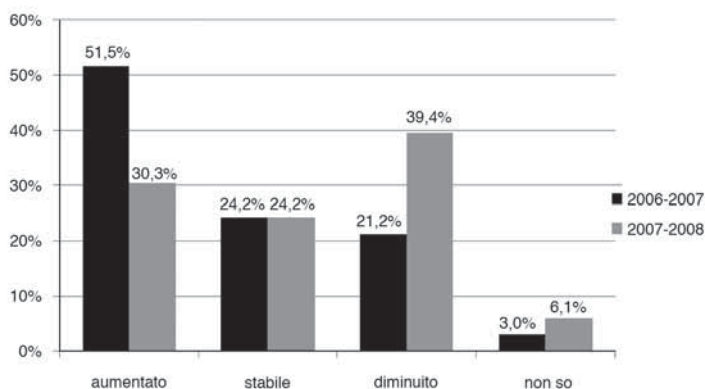
Alla questione della qualità si collegano anche altre difficoltà, più strutturali, denunciate dagli operatori e che riguardano l'innovazione. Il comparto olivicolo nazionale è spesso ancora penalizzato da un basso livello di meccanizzazione che incide sull'efficienza⁴ e sulla qualità della fase di raccolta, determinante per garantire alcune caratteristiche di prodotto.

FILIERA VINO

L'impatto della crisi sul fatturato

Nella fase centrale della crisi (2007-2008) aumenta sensibilmente la quota di aziende che denuncia una contrazione del fatturato rispetto al periodo precedente. La riduzione, speculare, delle imprese con fatturato in crescita (dal 51% del 2006-2007 al 30%) è di minore entità, ma anche perché è cresciuta la quota degli incerti. Equivalente, nei due anni, l'incidenza delle imprese con fatturato stabile (figura A13).

Figura A13 - Andamento del fatturato 2006-2007 e 2007-2008 (vino)



Non si registrano differenze particolarmente significative tra i due periodi considerati rispetto all'entità media delle variazioni di fatturato: circa il 12% nei casi di crescita e compresa tra l'11% ed il 17% in quelli di calo del fatturato.

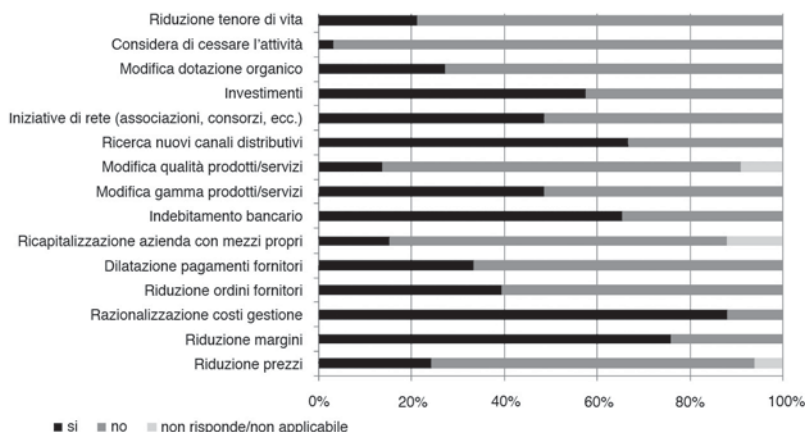
⁴ L'incidenza media dei costi di raccolta per un'impresa olivicola può essere stimata attorno al 50%.

Le risposte delle aziende alla crisi

Quasi il 90% del campione analizzato dichiara di aver reagito alla crisi riducendo i costi di gestione dell'attività (figura A14). Seguono, per ordine di importanza, la riduzione dei margini (76%), la ricerca di nuovi canali distributivi (67%) e la realizzazione di nuovi investimenti (58%). Da evidenziare anche l'incidenza degli interventi di modifica della gamma produttiva e di maggior indebitamento bancario (scelte operate da circa il 50% delle imprese), quest'ultimo confermato anche dalla bassa frequenza di ricorso a operazioni di ricapitalizzazione aziendale con mezzi propri.

La riduzione dei prezzi ha invece priorità media (23%), al pari di interventi come la modifica dell'organico aziendale (27%).

Figura A14 - Le risposte delle aziende alla crisi (vino)

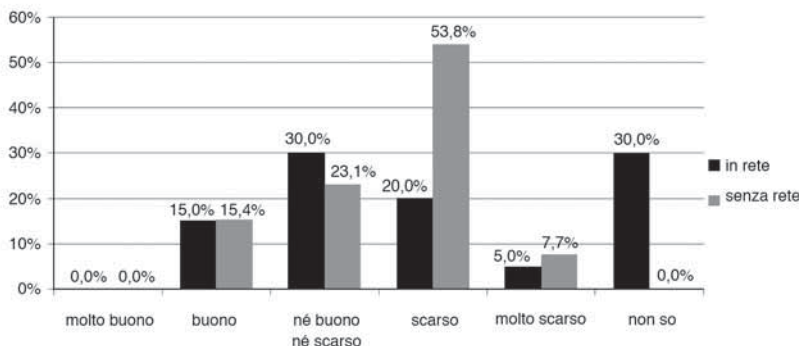


Il 20% degli intervistati, infine, denuncia una riduzione del tenore di vita personale e familiare. Fra le risposte alla crisi meno ricorrenti rientrano la modifica della qualità della produzione (16%), mentre il 3% evidenzia l'ipotesi di cessare l'attività.

Impatto della crisi e aggregazione

Un numero significativo di operatori (20 su 33) fa riferimento a strutture di aggregazione (cooperative, cantine) per la trasformazione e la vendita del prodotto. Tali aziende sono meno rappresentate di quelle che non appartengono a reti soprattutto nelle fasce di fatturato "scarso" e "molto scarso", mentre esse sono maggiormente rappresentate tra le imprese che non hanno visto modifi-

Figura A15 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione all'appartenenza a reti (vino)

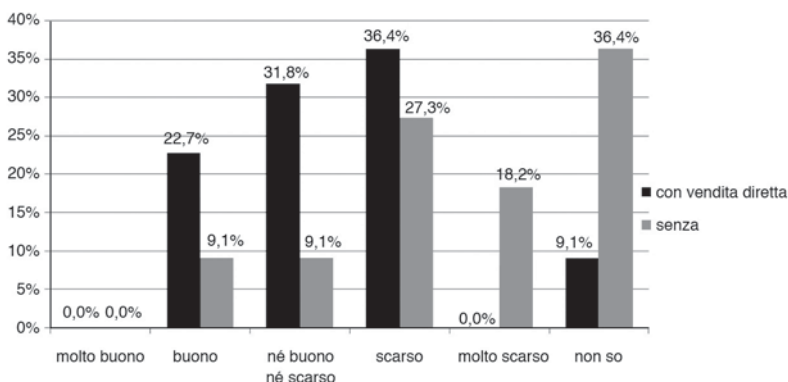


care il proprio fatturato. Analoga, invece, per i due gruppi la quota di operatori che dichiara un fatturato “buono” (figura A15). Va comunque sottolineato che una quota non trascurabile (30%) degli operatori in rete non è in grado di fornire una chiara valutazione sull’andamento aziendale.

Impatto della crisi e vendita diretta

Le aziende del campione analizzato operano prevalentemente in filiera corta (22 su 33). La vendita diretta ha un impatto sicuramente positivo sulla redditività aziendale (cfr. le modalità “buono” o “né buono né scarso”). Inoltre, nes-

Figura A16 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione alla vendita diretta (vino)



suna azienda con vendita diretta compare nella categoria “molto scarso”. Solo rispetto ai casi di fatturato “scarso” le imprese in filiera corta registrano una performance peggiore (figura A16). Un altro dato che contraddistingue il comparto è, infine, la quota elevata di imprese senza vendita diretta che dichiara di non saper esprimere valutazioni sulla propria redditività.

Considerazioni qualitative

Le indicazioni più rilevanti suggerite dagli operatori vitivinicoli riguardano i temi delle strutture di cooperazione e dei Consorzi di tutela delle produzioni con denominazione di origine. Riguardo alle cooperative, alle quali gli operatori riconoscono già un ruolo molto ampio, emerge il fabbisogno di un ulteriore potenziamento, considerato indispensabile per garantire all’offerta volumi e qualità adeguati. Anche ai Consorzi di tutela viene richiesto un ruolo strategico e più attivo nei processi di pianificazione dell’attività produttiva e di valorizzazione delle produzioni sui mercati nazionali ed esteri⁵, anche attraverso il diretto e più vasto coinvolgimento dei vitivinicoltori.

In tema di valorizzazione commerciale numerosi operatori segnalano poi le difficoltà legate all’aumento della pressione promozionale da parte della Gdo. Una tendenza allo sconto già rilevante nel periodo della crisi e in costante crescita, sia sui mercati nazionali che su quelli esteri.

FILIERA CEREALI

L’impatto della crisi sul fatturato

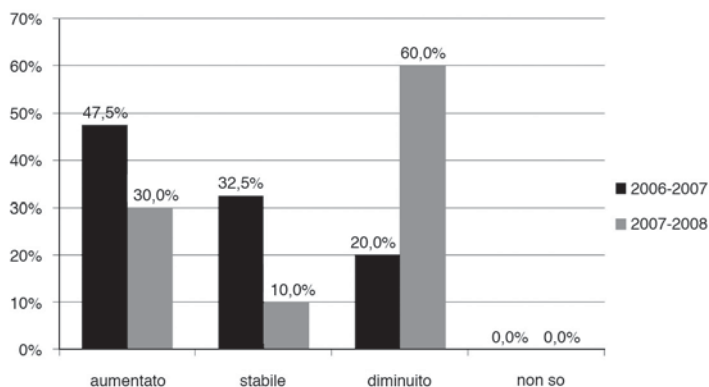
Nel 2007-2008 la crisi ha penalizzato pesantemente la redditività del comparto cerealicolo: la quota di imprese con una contrazione del fatturato triplica passando dal 20% del 2006-2007 al 60% del 2007-2008; quella con situazioni stabili si riduce dal 33% al 10%; il 30% delle imprese dichiara un incremento di fatturato ma con perdite di incidenza rispetto all’anno precedente in cui tale modalità rappresentava quasi il 48% del campione (figura A17). Le entità delle contrazioni nei due periodi considerati non presentano differenze, con medie inferiori al 30% nei casi di riduzione. Sale, invece, nel secondo anno, il livello medio degli incrementi di fatturato (27% a fronte del 21% nel 2006-2007).

Le risposte delle aziende alla crisi

Tra le risposte delle imprese alla crisi emerge in primo luogo la necessità delle aziende di ricorrere all’autofinanziamento, scelta adottata da circa il 90%

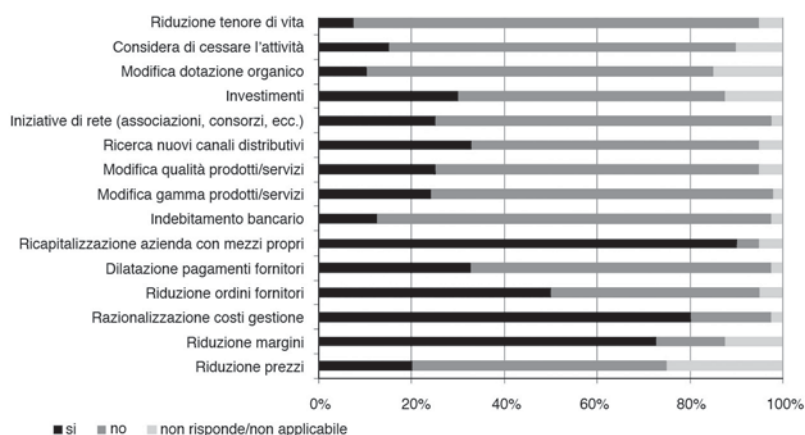
⁵ Si tratta di fabbisogni già recepiti anche dalla normativa nazionale di settore, nello specifico attraverso la riforma della legge 164/92 - Decreto legislativo sulle denominazioni di origine e le indicazioni geografiche dei vini.

Figura A17 - Andamento fatturato 2006-2007 e 2007-2008 (cereali)



del campione. Dal punto di vista della gestione economica la priorità è rappresentata invece dalla riduzione dei costi di gestione, la cui crescita è stata trainata soprattutto dall'incremento dei prezzi dei mezzi tecnici nel corso del 2008. Il dato è confermato dalla quota di operatori (quasi il 50%) che dichiarano di aver ridotto gli ordini ai fornitori. Più del 70% del campione denuncia una riduzione dei margini di redditività (figura A18).

Figura A18 - Le risposte delle aziende alla crisi (cereali)



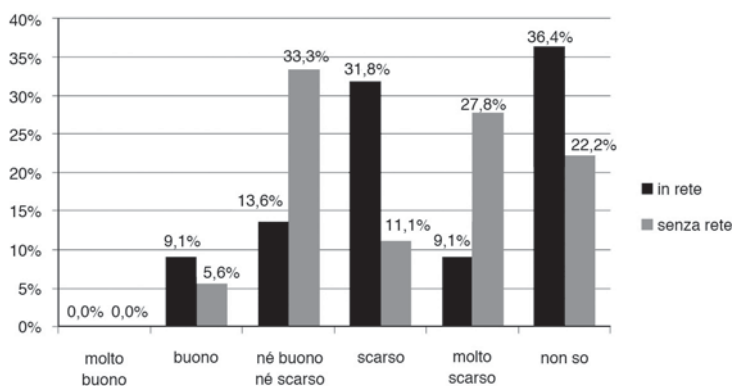
Mediamente rilevanti gli interventi per la modifica della gamma di offerta, la realizzazione di nuovi investimenti, l'incremento della qualità dei prodotti (prevalentemente attraverso maggiori strumenti di certificazione). I primi due interventi sono spesso legati a scelte di diversificazione dell'attività verso altri comparti produttivi (ortofrutta, olio, ecc.).

Il 15% delle aziende dichiara di aver considerato la possibilità di cessare l'attività.

Impatto della crisi e aggregazione

La presenza di iniziative di aggregazione, benché alquanto diffusa nel comparto (22 su 40 aziende), non ha favorito molto la performance degli operatori sul mercato. Le reti rappresentano un fattore che ha un impatto positivo solo rispetto ai casi fatturato “molto scarso” e “buono”. Considerando, invece, le altre modalità le aziende non in rete presentano le performance migliori. Molto elevata, inoltre, la quota di imprese che fanno riferimento ad aggregazioni che non è in grado di esprimere valutazioni (figura A19).

Figura A19 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione all'appartenenza a reti (cereali)



Impatto della crisi e vendita diretta

Le caratteristiche peculiari della filiera in cui le opportunità e le iniziative di commercializzazione diretta sono legate ai processi di integrazione produttiva verso la fase di trasformazione (lavorazione di farine, trasformazione di pasta e prodotti da forno), determinano una scarsa incidenza di questa forma di commercializzazione nel campione analizzato: la quota di imprese con vendita diretta è marginale (solo 4 su 40) ed i risultati sono, quindi, poco significativi.

Solo la metà delle aziende in filiera corta presentano situazioni più favorevoli rispetto al campione complessivo, che presenta prevalentemente situazioni di scarsa redditività. Esse si collocano in particolare nella fascia di fatturato “né buono né scarso”.

Considerazioni qualitative

Il settore delle *commodities* agricole è quello che ha risentito maggiormente delle ripercussioni della congiuntura economica e rappresenta un esempio emblematico del collegamento tra andamento dell’agricoltura e dinamiche macroeconomiche (attraverso l’influenza delle politiche monetarie, del prezzo del petrolio ma anche di fenomeni di speculazione finanziaria). Ed è soprattutto il settore dei cereali che nel periodo della crisi economica evidenzia problemi di inefficienza della filiera, di scarsa trasparenza e di abuso di posizione dominante.

In questo quadro le richieste degli operatori intervistati si concentrano, a livello normativo e delle politiche, sulla necessità di interventi sui meccanismi di formazione dei prezzi e per avere una maggiore certezza nelle contrattazioni. A livello imprenditoriale si evidenzia la necessità di generare economie di scala attraverso la concentrazione e una migliore programmazione dell’offerta, la gestione aggregata delle vendite e una più adeguata valorizzazione commerciale della qualità. In questo ambito un ruolo strategico viene attribuito al rafforzamento dei Consorzi agrari, sia per l’erogazione di servizi (trasporto, deposito e controlli), che per l’offerta di maggiori garanzie contrattuali sui prezzi e sulle modalità di pagamento.

Per affrontare le difficoltà legate al periodo di crisi, le aziende hanno spesso reagito despecializzandosi e affiancando ai cereali altre produzioni, soprattutto ortofrutticole, o diversificando nel settore agrituristico.

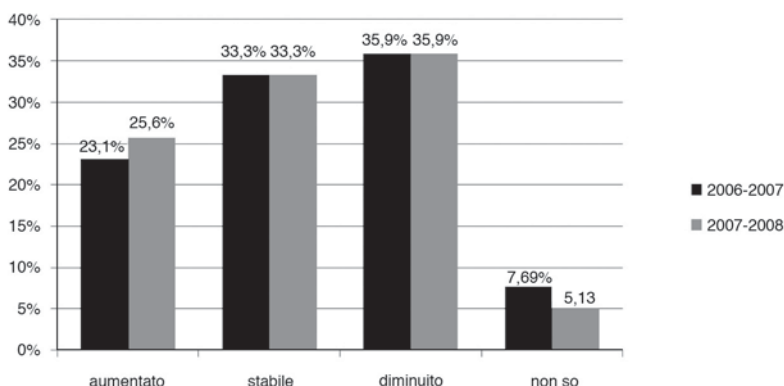
FILIERA CARNE SUINA

L’impatto della crisi sul fatturato

Le dinamiche di crescita del comparto suinicolo nel periodo considerato risultano essere del tutto indipendenti dalla crisi e condizionate dal persistere di difficoltà strutturali di più lungo periodo.

Nel 2007-2008 si conferma la quota, abbastanza elevata (36%), di imprese con situazioni di contrazione del fatturato. L’entità delle riduzioni risulta inoltre più accentuata: in media pari al 25% a fronte del 15% registrato nell’anno precedente. Cresce lievemente il numero di imprese che presentano un incremento di fatturato (in media pari al 20%), ma sul dato incide probabilmente la riduzione rispetto all’anno precedente del numero di imprese che non riesce ad esprimere valutazioni sulla situazione aziendale (figura A20).

Figura A20 - Andamento del fatturato 2006-2007 e 2007-2008 (carne suina)

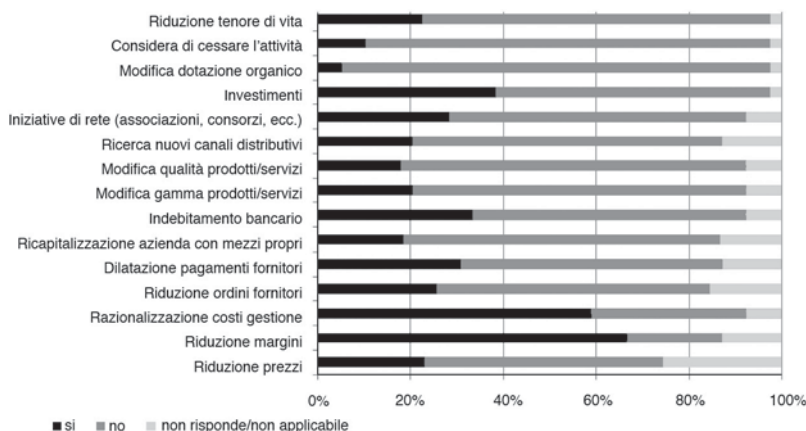


Le risposte delle aziende alla crisi

L'effetto principale della crisi sotto il profilo delle strategie adottate dalle aziende è stato la riduzione dei margini (65% del campione). Solo poco più del 20% delle imprese dichiara però di aver ridotto anche i prezzi; quasi il 60% del campione è intervenuto invece razionalizzando i costi (intervenendo prevalentemente su quelli per l'alimentazione degli allevamenti), nel 25% dei casi riducendo gli ordini di fornitura.

Fra gli interventi con priorità media emergono la realizzazione di investimenti (38%) e, a seguire per ordine di importanza, l'avvio di iniziative di ag-

Figura A21 - Le risposte delle aziende alla crisi (carne suina)



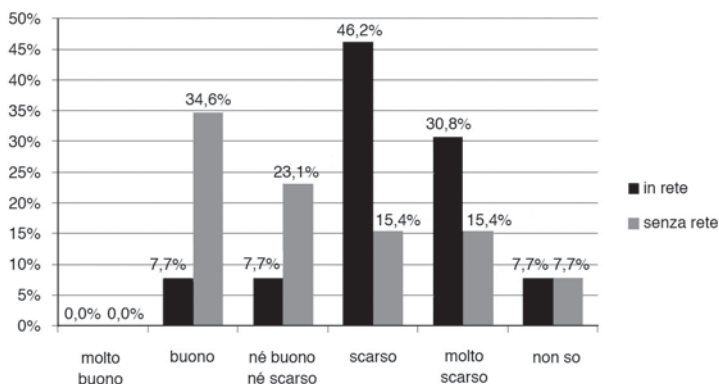
gregazione e la richiesta di maggiore flessibilità di pagamento ai fornitori⁶. Rilevante il ricorso all'indebitamento bancario che coinvolge circa il 30% del campione.

Poco meno del 20% delle aziende ha operato una modifica della qualità o della gamma di offerta (figura A21).

Impatto della crisi e aggregazione

Un terzo delle imprese suinicole analizzate fa riferimento a cooperative o altre associazioni di produttori per commercializzare la produzione. Questa ca-

Figura A22 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione all'appartenenza a reti (carne suina)



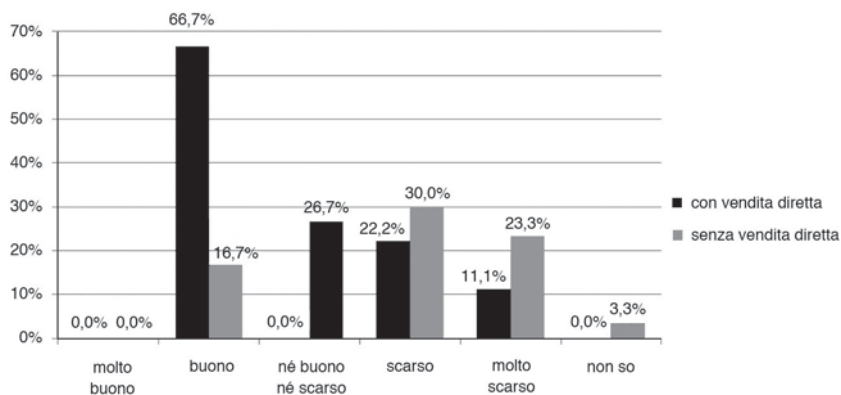
ratteristica non è riuscita a frenare la diminuzione del fatturato che ha colpito il comparto nella prima metà del 2009. Anzi, le aziende appartenenti a reti sembrano registrare performance maggiormente negative, con una presenza più elevata nelle fasce di fatturato più basse (il 46% dichiara un fatturato “scarso” e il 31% molto scarso, mentre per le aziende non in rete, nelle stesse fasce, si supera di poco il 15%). Meno rappresentati, inoltre, i casi di fatturato “buono” o “intermedio” (figura A22).

Impatto della crisi e vendita diretta

Più del 20% delle aziende analizzate commercializza direttamente i propri prodotti, nella maggior parte dei casi confezionati o trasformati. L'accorciamento della filiera, assieme alla maggiore integrazione produttiva, crea van-

⁶ Per i diversi operatori i problemi di liquidità nel periodo della crisi hanno determinato un allungamento fino a 1 anno delle dilazioni ai fornitori.

Figura A23 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione alla vendita diretta (carne suina)



taggi netti per le imprese. Il dato più significativo è la quota di imprese che mantiene nel 2009 un buon fatturato (quasi il 67% contro il 17% per le aziende senza vendita diretta). Solo per il 30% delle aziende in filiera corta ricorrono situazioni di fatturato “scarso” (figura A23).

Considerazioni qualitative

Per le considerazioni qualitative si rimanda, per analogia delle problematiche, alla filiera della carne bovina.

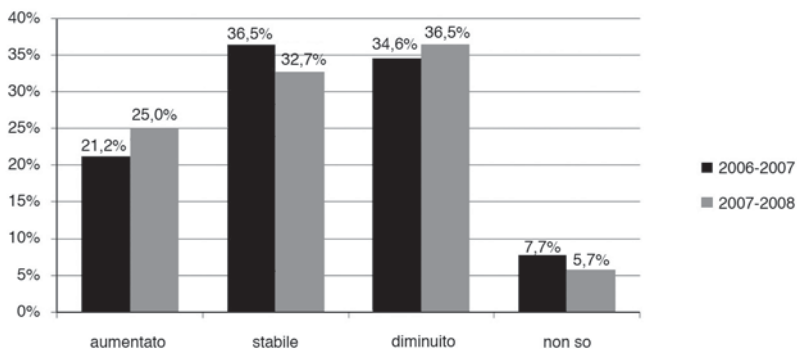
FILIERA LATTE

L’impatto della crisi sul fatturato

La crisi sembra aver avuto un impatto limitato sulla filiera latte i cui problemi sono collegati a dinamiche strutturali di lungo periodo. Una quota rilevante di aziende evidenzia una sostanziale stabilità anche nel 2007-2008, inoltre mentre il numero di operatori che denuncia una contrazione dell’attività nello stesso periodo non è aumentato sensibilmente (figura A24). L’entità della contrazione media in questo periodo è però più elevata: si va da un minimo del 3% ad un massimo del 30%, a fronte di un intervallo dal 2% al 10% dell’anno precedente.

Rilevante anche la quota di aziende che evidenzia un incremento del fatturato (25%), più o meno analoga a quella del periodo precedente (21%), anche se la dimensione media dell’aumento risulta essere inferiore (tra il 5% ed il 40%, a fronte del 5%-50% nel 2006-2007).

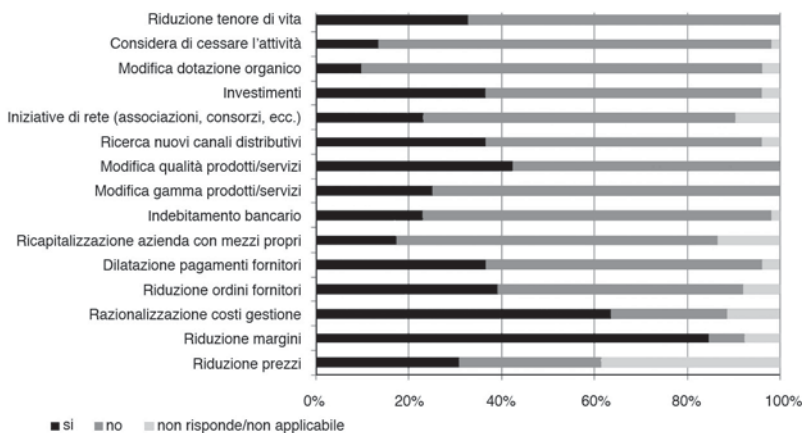
Figura A24 - Andamento del fatturato 2006-2007 e 2007-2008 (latte)



Le risposte delle aziende alla crisi

Gli operatori zootecnici hanno reagito alla crisi soprattutto riducendo i margini (più dell'80% dei rispondenti), mentre la riduzione dei prezzi è stata pra-

Figura A25 - Le risposte delle aziende alla crisi (latte)



ticata da un numero molto inferiore di imprese (circa il 30%), dati i risicati spazi di manovra derivanti da prezzi ai minimi storici già prima della crisi. Priorità elevata anche per gli interventi di razionalizzazione dei costi di gestio-

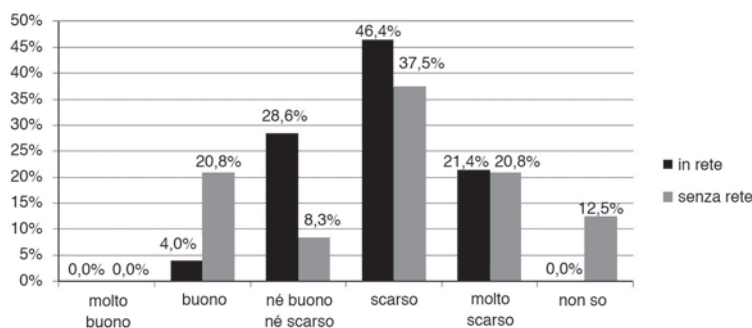
ne (60%), soprattutto attraverso la produzione aziendale dei prodotti dell'alimentazione del bestiame, e abbastanza rilevante il miglioramento della qualità dei prodotti e servizi offerti, un'opzione scelta da più del 40% delle aziende.

Una priorità media hanno invece la richiesta di maggiori dilazioni di pagamento ai fornitori, nonché la riduzione del complessivo tenore di vita. Nella stessa fascia di incidenza ritroviamo tuttavia anche soluzioni di riposizionamento dell'attività, attraverso la ricerca di nuovi canali distributivi, l'adesione ad aggregazioni di produttori, la realizzazione di nuovi investimenti (figura A25).

Impatto della crisi e aggregazione

Le aziende che fanno riferimento a strutture di aggregazione (prevalentemente per attività di conferimento) sono poco più della metà del campione (28

Figura A26 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione all'appartenenza a reti (latte)



su 51). L'appartenenza e/o il ricorso a strutture aggregate determina risultati economici differenti rispetto alle aziende non in rete, anche se non in maniera univoca (figura A26). In particolare essa fa diminuire la quota di intervistati con fatturato "scarso" (il 37,5% a fronte del 46,4% nel caso di aziende non appartenenti a reti).

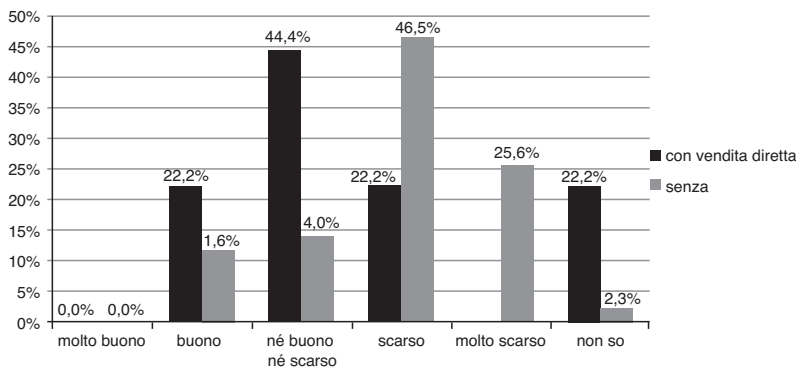
Le aziende appartenenti a reti sono maggiormente rappresentate anche nella modalità di fatturato "né buono né scarso", con il 29% circa delle aziende a fronte dell'8% del secondo gruppo. Viceversa, solo il 4% di quelle in rete dichiara di avere un fatturato "buono", contro il 21% delle aziende non aggregate. Più o meno analoga (di poco superiore al 20%) la quota di aziende con situazioni di fatturato molto negative.

Impatto della crisi e vendita diretta

Solo il 17% delle aziende intervistate realizza vendita diretta. Il dato richiama, se pur nei limiti di rappresentatività della ricerca empirica, l'effetto di "scoraggiamento" verso il ricorso alla vendita diretta generato dall'introduzione di nuove norme di commercializzazione, come l'imposizione ai distributori automatici del latte non pastorizzato una dicitura sulla necessità di bollitura prima del consumo⁷.

L'accorciamento della filiera risulta però avere un impatto molto positivo sull'andamento del fatturato, assicurando una performance migliore rispetto alle strategie di commercializzazione tradizionali (conferimento a cooperative o industrie di trasformazione) o comunque una maggiore stabilità. Il 22% delle

Figura A27 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione alla vendita diretta (latte)



aziende con vendita diretta dichiara un fatturato "buono" ed il 45% un fatturato "né buono né scarso". Per le aziende che non realizzano vendita diretta le stesse percentuali scendono rispettivamente al 12% e al 14% (figura A27).

Ancora più indicativi i dati sulle aziende con vendita diretta che dichiarano un fatturato "scarso" (pari al 22% degli intervistati a fronte del 47% del gruppo senza vendita diretta). Ma soprattutto nessun'azienda con filiera corta dichiara un fatturato "molto scarso", situazione in cui si trova invece il 26% delle aziende senza vendita diretta. L'impatto della vendita diretta non sembra essere legato alla tipologia di prodotti veicolati attraverso filiera corta (latte fresco o prodotti trasformati).

⁷ Ordinanza del Ministero della Salute del dicembre 2008 - "Misure urgenti in materia di produzione, commercializzazione e vendita diretta di latte crudo per l'alimentazione umana".

Considerazioni qualitative

Le istanze delle imprese zootecniche si concentrano sul problema delle distorsioni presenti all'interno della filiera agroalimentare, che si ripercuotono sui processi di formazione dei prezzi e, più in generale, sulla gestione dell'attività produttiva, sotto i profili, ad esempio, della stabilità delle relazioni di fornitura e della pianificazione dell'offerta. Le distorsioni coinvolgono non solo i rapporti con gli operatori commerciali (e in particolare la Gdo), ma spesso anche le aziende di trasformazione. Un'altra conseguenza delle inefficienze lungo la filiera risulta essere l'eccessiva "flessibilità" dei pagamenti alle imprese agricole⁸.

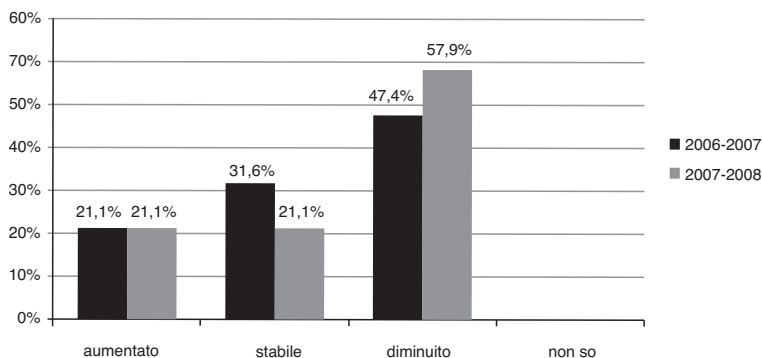
Significativa la quota di operatori zootecnici che, nel quadro della crisi e delle inefficienze del comparto, dichiara di aver reagito avviando o comunque orientandosi verso la realizzazione di investimenti di sviluppo "a valle" nelle fasi di trasformazione e/o commercializzazione del prodotto, anche attraverso forme di aggregazione orizzontale.

FILIERA CARNE BOVINA

L'impatto della crisi sul fatturato

Quasi il 60% del campione intervistato denuncia contrazioni di fatturato nel 2008, così come risulta più bassa, rispetto all'anno precedente, la quota di imprese con fatturato stabile. La quota di imprese con fatturato in crescita è invece costante (intorno al 20%). La crisi ha accentuato una situazione di difficoltà preesistente: l'incidenza delle imprese con dinamiche negative era infatti già elevata (quasi il 50% delle imprese) anche nel 2006-2007 (figura A28).

Figura A28 - Andamento del fatturato 2006-2007 e 2007-2008 (carne bovina)



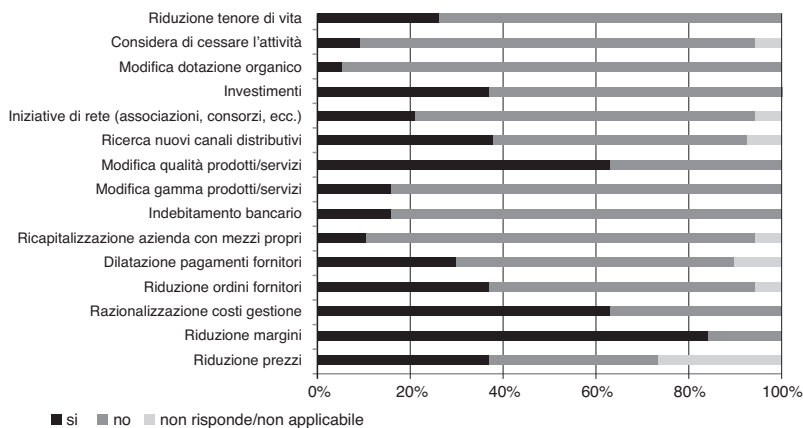
⁸ Con un allungamento dai 30 giorni previsti dai contratti fino anche a 90 giorni.

Analoga, nei due periodi considerati, anche la dimensione media della contrazione di fatturato per azienda (pari a circa il 20% del fatturato dell'anno precedente). Viceversa l'aumento medio di fatturato nelle imprese che registra un incremento è risultato più elevato nel 2008 (circa il 30%) rispetto al 2007 (pari in media al 10% del fatturato nell'anno precedente).

Le risposte delle aziende alla crisi

Il comparto ha subito un'erosione generalizzata dei margini di redditività (oltre l'80% del campione). Molto rappresentate anche la razionalizzazione dei costi di gestione (scelta che coinvolge il 60% del campione), in particolare attraverso la riduzione dei costi per l'acquisto dei mezzi tecnici (il 40% degli operatori dichiara di aver ridotto gli ordini ai fornitori) per lo più integrando all'interno dell'azienda la produzione degli alimenti per il bestiame. Sul fronte dei prezzi le strategie di contrazione sono invece meno accentuate (meno del 40% degli intervistati). Nella fascia di priorità alta si posizionano anche gli interventi sulla qualità, in particolare verso produzioni a maggiore valore aggiunto.

Figura A29 - Le risposte delle aziende alla crisi (carne bovina)



Una priorità media registrano invece la ricerca di nuovi canali distributivi (37%), la richiesta di dilazioni nei pagamenti (30%), la realizzazione di nuovi investimenti (38%) e il ricorso ad iniziative di aggregazione con altri operatori (21%).

Fra le strategie meno praticate possono essere ricordati gli interventi sulla gamma di offerta e di indebitamento bancario (figura A29).

Impatto della crisi e aggregazione

Solo 4 delle 19 aziende analizzate aderiscono a cooperative o altre strutture di aggregazione. Tutte si posizionano nella fascia di fatturato scarso, distaccandosi dal resto del campione che invece si concentra, mediamente, nella fascia di fatturato intermedia (“né buono né scarso”).

Impatto della crisi e vendita diretta

Le sole 2 aziende in filiera corta non evidenziano differenze in termini di performance. Le valutazioni degli operatori confermano infatti la tendenza generale del campione che si posiziona per la prima metà del 2009 nelle fasce di fatturato “scarso” o “né buono né scarso”.

Considerazioni qualitative

La crisi ha accentuato la vulnerabilità dei comparti della zootecnia da carne (sia bovina che suina)⁹ rispetto ai rischi di mercato legati alla diffusione di epidemie negli allevamenti. Da qui l’istanza da parte degli operatori di norme e strumenti di controllo e copertura più efficaci, anche di fronte a un mercato turbolento come quello determinato dalla crisi dei prezzi e dalla recente recessione. Gli intervistati denunciano sia una scarsità di strumenti, che una loro eccessiva rigidità che contribuiscono a creare uno svantaggio competitivo delle produzioni nazionali rispetto a quelle importate dall’estero. Le difficoltà descritte sembrano essere state spesso acuite da una scarsa capacità di pianificazione produttiva e da condizioni di eccesso di offerta.

La ricerca ha rilevato infine l’orientamento di molti operatori zootecnici a spingere il processo produttivo verso la fase di trasformazione, come reazione generale alla crisi, ma soprattutto per difendere la competitività delle proprie produzioni dalle scarse possibilità di valorizzazione commerciale sul mercato, sia per le produzioni più standardizzate che per quelle a maggiore valore aggiunto (certificate e biologiche).

FILIERA AD ORDINAMENTO MISTO

L’impatto della crisi sul fatturato

Le imprese con ordinamento misto analizzate nella ricerca si presentano alquanto diversificate sotto il profilo delle produzioni coinvolte: vino e zootecnia da latte; frutta e ortaggi; seminativi e frutta; olio, zootecnia da carne e da latte;

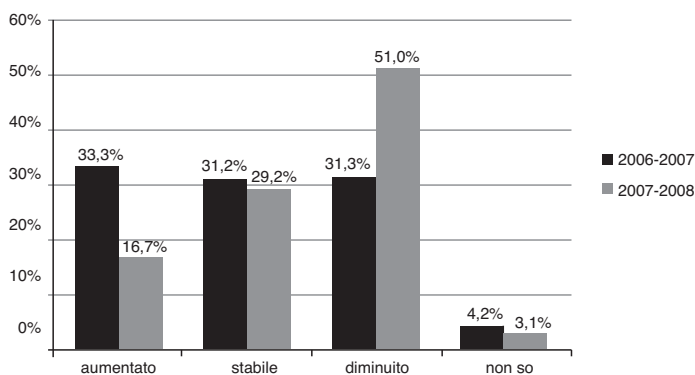
⁹ Le considerazioni svolte nella scheda sono estese anche alla filiera della carne suina che nell’indagine evidenzia infatti problematiche analoghe.

eccetera. Spesso la diversificazione avviene anche verso altri settori produttivi (turismo, energie rinnovabili).

Non emerge alcun pattern significativo collegato alla combinazione del mix produttivo. Nel corso del 2007-2008 aumenta significativamente la quota di imprese con fatturato in diminuzione; si dimezza la quota di imprese con incremento di fatturato; si riducono, anche se di poco, le situazioni di fatturato stabile (figura A30).

Nessuna indicazione rilevante, invece, emerge riguardo alla dimensione media delle variazioni, più o meno analoga per i due anni considerati.

Figura A30 - Andamento del fatturato 2006-2007 e 2007-2008 (ordinamento misto)



Le risposte delle aziende alla crisi

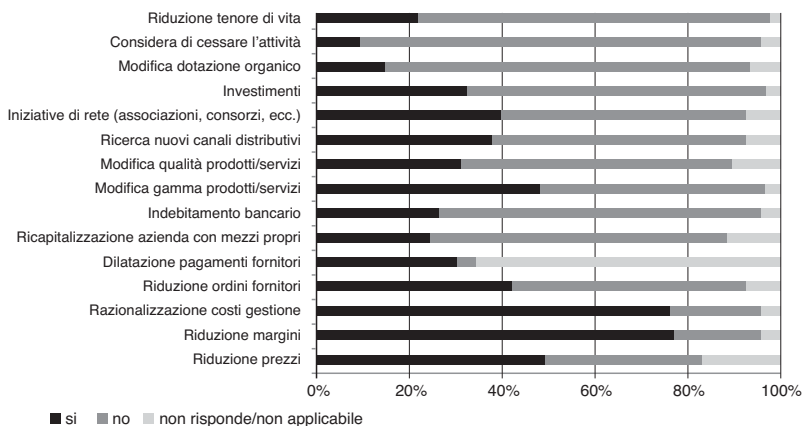
Riduzione dei margini e razionalizzazione dei costi rappresentano le principali strategie di reazione alla crisi (e riguardano quasi l'80% del campione). Per il 45% degli intervistati ciò ha comportato una riduzione dei prezzi. Una quota analoga di imprese è intervenuta spingendo ulteriormente verso una maggiore varietà dell'offerta. Rilevante anche la ricerca di nuovi sbocchi distributivi. Nella fascia di priorità media (meno del 40%) rientrano le strategie di modifica della qualità dei prodotti (verso un miglioramento), la realizzazione di nuovi investimenti, la richiesta di dilazioni maggiori di pagamento ai fornitori.

Fra le strategie di priorità bassa emerge in particolare il dato della riduzione del tenore generale di vita, che rappresenta oltre il 20% del campione (figura A31).

Impatto della crisi e aggregazione

Il ricorso a forme di aggregazione nel comparto è elevato e coinvolge in particolare ben 45 imprese (su 96 totali). Nel periodo più acuto della crisi la

Figura A31 - Le risposte delle aziende alla crisi (ordinamento misto)

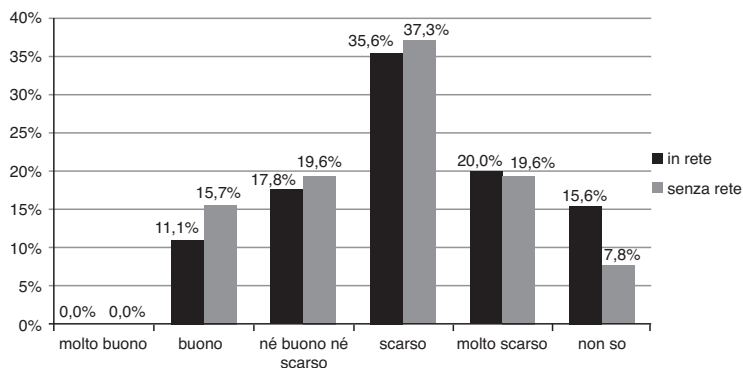


rete non ha avuto tuttavia impatti sulle performance delle aziende tali da differenziarli significativamente rispetto alle aziende non in rete (figura A32).

Impatto della crisi e vendita diretta

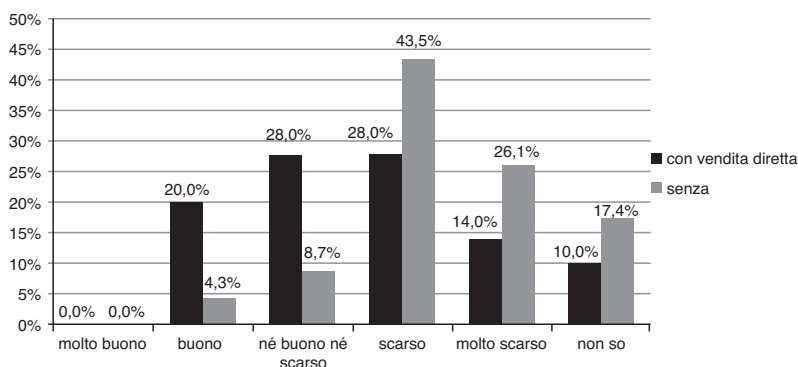
Oltre il 50% delle imprese commercializza anche direttamente i propri prodotti, nel 60% dei casi sia agricoli che trasformati. In poco più del 10% dei

Figura A32 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione all'appartenenza a reti (ordinamento misto)



casi la vendita diretta si concentra esclusivamente sul prodotto trasformato. L'impatto sulla tenuta delle imprese di fronte alla crisi è molto positivo, soprattutto rispetto ai casi di incremento del fatturato (20% del campione contro il 14% per le aziende senza commercializzazione diretta) e di fatturato "intermedio" (il 28% per le aziende con vendita diretta contro il 9% per le altre). Per le aziende in filiera corta si riducono, infine, le situazioni di fatturato "scarso" o "molto scarso" (figura A33).

Figura A33 - Andamento del fatturato nel primo semestre 2009 in relazione alla vendita diretta (ordinamento misto)



Considerazioni qualitative

Le aziende di questo comparto risentono necessariamente dei problemi delle diverse filiere specializzazione che le compongono. La presenza di una più ampia varietà di mix produttivo risulta favorire la redditività delle imprese, ma solo se accompagnata anche da processi di integrazione verticale dell'azienda, attraverso lo sviluppo della fase di trasformazione.

Aspetti peculiari di questa filiera sono la richiesta di un maggior numero di strutture per la logistica (in particolare centri di raccolta e per la commercializzazione dei prodotti) insieme ad una forte domanda di innovazione tecnologica.

CONTRIBUTI E COMMENTI



CRISI, CICLO E AGRICOLTURA. ALCUNE CONSIDERAZIONI E IMPLICAZIONI

Roberto Esposti*

INTRODUZIONE

Questa nota analizza la relazione esistente tra ciclo economico e performance del settore agricolo con particolare riferimento alla realtà italiana. La profonda crisi economica che ha coinvolto l'economia mondiale e nazionale a partire dal 2008, e di cui oggi si vedono solo i primi segnali di conclusione, costituisce un ottimo pretesto per tornare a parlare di congiuntura economica secondo la particolare prospettiva del settore primario (il "ciclo agricolo"). Tema in realtà poco considerato nel recente passato, dal momento che l'evoluzione strutturale e le sfide di politica economica hanno sempre preso il sopravvento nell'analisi delle *performance* settoriali rispetto al dato di breve periodo, in qualche modo in contrasto con l'attenzione invece molto accentuata prestata alla congiuntura nei settori manifatturieri e in alcuni comparti del terziario.

L'acutezza della crisi ha perciò il "merito" di aver riportato la congiuntura al centro dell'analisi economica anche nel settore agricolo, inducendo riflessioni, indagini, spunti di ricerca assai interessanti e, appunto, in qualche modo originali, come dimostrano il pregevole studio coordinato da Donato Romano e gli altri contributi presenti in questo volume. Non è certamente possibile offrire un quadro esaustivo sull'insieme complesso delle possibili relazioni tra *business cycle* (ciclo economico) e agricoltura anche perché queste richiederebbero informazioni quantitative largamente non disponibili nelle statistiche ufficiali. Data l'inevitabile carenza di dati statistici mirati a cogliere la congiuntura in agricoltura, una analisi accurata prevede la raccolta di informazioni campionarie spesso onerose, non pienamente rappresentative e non facilmente ripetibili (su questo aspetto si veda la descrizione dell'indagine campionaria condotta dal gruppo di ricerca coordinato da Donato Romano).

In questa sede, quindi, si vuole e si può fare affidamento solo sui dati statistici ufficiali (di fonte Istat), pur con la loro limitata copertura della congiuntura nel comparto agricolo. Ciononostante, questa base informativa sembra più che sufficiente per formulare alcune ipotesi sul "ciclo agricolo" e verificarne la validità proprio con riferimento all'esperienza vissuta dal settore in questi

* Dipartimento di Economia, Università Politecnica delle Marche.

ultimi trimestri di profonda e generalizzata crisi. Seguono, quindi, due paragrafi ognuno dei quali formula una ipotesi e ne elabora alcune implicazioni. Il primo concerne la natura e l'esistenza stessa del "ciclo agricolo". Il secondo riguarda la necessaria distinzione tra dimensione reale del ciclo (normalmente enfatizzata in altri settori) e dimensione nominale che rischia di avere, invece, maggiori implicazioni per il settore primario anche nel lungo periodo. Concluderà questa nota un paragrafo sul distacco esistente tra base statistico-informativa disponibile e fenomeni congiunturali, che rischiano di essere del tutto o in parte trascurati dai dati attualmente disponibili, e sulla nostra capacità di analisti di cogliere davvero cosa si "nasconde" dietro gli andamenti ciclico-congiunturali, di distinguerne gli aspetti reali dagli artifici statistici.

CICLO ECONOMICO E AGRICOLTURA

Interpretazioni a confronto

Il primo punto che si vuole qui sviluppare riguarda la domanda se davvero esista un ciclo economico (una congiuntura) nel settore primario e, nel caso di risposta affermativa, che caratteristiche esso assuma in relazione alla congiuntura economica generale. Con riferimento a fasi congiunturali precedenti a questa acuta crisi, in letteratura sono emerse diverse interpretazioni circa esistenza e natura del "ciclo agricolo" (Esposti, 2009, Frascarelli, 2009). Queste diverse interpretazioni possono essere sintetizzate con alcune affermazioni a carattere prevalentemente negativo, cioè, relative a ciò che il ciclo agricolo non è.

Una prima affermazione riguarda il fatto che sembra oggi assai improbabile, almeno nelle economie sviluppate, sostenere un ruolo anti-ciclico (o contro-ciclico) del comparto agricolo: il settore cresce, o cresce di più, quando gli altri settori vanno in difficoltà, e viceversa. Affinché un tale ruolo possa avverarsi, in effetti, andrebbe postulata, dal lato della domanda, una elasticità negativa della domanda dei beni agricoli al reddito (e, al limite, immaginare per i prodotti agricoli la validità del paradosso di Giffen), laddove, invece, in gran parte dei Paesi sviluppati i prodotti agricoli tendono sempre di più a sfuggire dalla propria dimensione di beni di prima necessità ed a rapida saturazione di bisogni puramente materiali. Dal lato dell'offerta, un ruolo contro-ciclico dovrebbe presupporre un ritorno di fattori produttivi nel settore agricolo (Sportelli, 2009). Un riflusso di forza lavoro, in particolare, potrebbe essersi verificato in precedenti grandi crisi economiche (la grande depressione del 1929-30, per esempio), e potrebbe valere ancora oggi in quei Paesi in via di sviluppo in cui lo stallo della crescita urbano-industriale può avere temporaneamente invertito il flusso intenso ed ininterrotto degli ultimi de-

cenni dalle aree rurali a quelle urbane. Ma in una economia ed in una società come quella italiana questo ritorno di lavoro in agricoltura sembra del tutto implausibile se si esclude, forse, una porzione di lavoro immigrato (sia da immigrazione interna che esterna), la cui maggiore capacità e necessità di adeguamento della propria offerta di lavoro può anche contemplare questo esito momentaneo.

Una seconda affermazione concerne il fatto che, allo stesso modo, molto debole sembra l'evidenza a favore di un comportamento pienamente pro-ciclico del comparto agricolo. Il settore primario, cioè, non sembra coordinarsi con il ciclo economico generale in maniera significativa né anticipandolo né assecondandolo. D'altro canto, non dovrebbe stupire più di tanto questa debole o nulla pro-ciclicità: ciò che chiamiamo congiuntura economica (o ciclo) è in realtà un movimento che riguarda alcuni settori nello specifico. Il ciclo economico, cioè, è sostanzialmente un ciclo manifatturiero e, soprattutto di recente, un ciclo finanziario. La stessa inversione del *business cycle* viene letta attraverso gli andamenti che concernono mercati o variabili finanziarie oppure attraverso l'andamento della produzione, degli ordinativi o del fatturato industriali. L'agricoltura (ma così anche altri settori, si pensi come esempio a tutto il terziario pubblico) non è il tipo di settore per cui il concetto di *business cycle* è stato pensato ed elaborato.

D'altro canto, la stessa già citata bassa elasticità della domanda al reddito che caratterizzerebbe i prodotti agroalimentari rende la domanda stessa poco reattiva al ciclo. Inoltre, spostandoci dal lato dell'offerta, ciò che connota il ciclo delle attività manifatturiere o finanziarie è la formazione delle aspettative ed i conseguenti comportamenti concernenti, per esempio, il ciclo delle scorte (riduzione con aspettative negative; ricostituzione con aspettative positive) o l'acquisto/cessione di prodotti finanziari che "scontano" il futuro. Si tratta di settori, cioè, in cui questi comportamenti tendono ad anticipare il ciclo perché, semplicemente, le relative aspettative lo creano o in qualche modo lo rafforzano. Tutto ciò è assente nel comparto agricolo in cui, per gran parte delle produzioni, non esiste un ciclo delle scorte o, semmai, è legato alla stagionalità di produzioni e mercati.

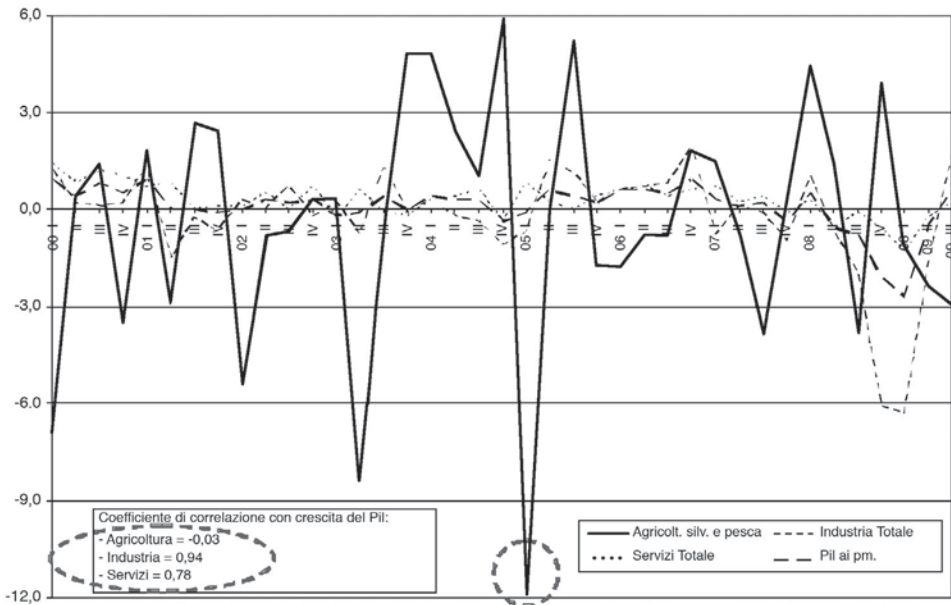
Questi elementi che ridimensionano la pro-ciclicità dell'agricoltura fanno propendere per una conclusione di questo tipo: *il ciclo agricolo esiste ma è una forma attenuata e ritardata del ciclo economico complessivo*. In questa sede si preferisce però spingere oltre questa conclusione: se ciò è vero, tale è l'attenuazione e lo sfasamento rispetto al ciclo economico che sembra più plausibile sostenere che *il ciclo agricolo in realtà non esiste*. D'altro canto, se lo sfasamento fosse rilevante (cioè oltre i due o tre trimestri) diventerebbe assai difficile, e in realtà impraticabile, distinguere tra una pro-ciclicità ritardata ed una contro-ciclicità.

Cosa dicono i dati

Ovviamente, si deve ammettere che la risposta al quesito circa esistenza e natura del “ciclo agricolo” può non essere univoca, potendo variare da epoca ad epoca (cioè, da crisi a crisi) ma anche da Paese a Paese. Rimane il fatto che proprio l’attuale acuta crisi sembra una eccellente palestra per provare a mettere a fuoco queste conclusioni. Il dato empirico che andremo a verificare riguarda l’Italia nell’ultimo decennio e le conclusioni, quindi, non andrebbero generalizzate se non con grande cautela. Tuttavia, ciò che emerge da una semplice analisi dei dati appare fornire indicazioni piuttosto solide a supporto di quanto fin qui sostenuto.

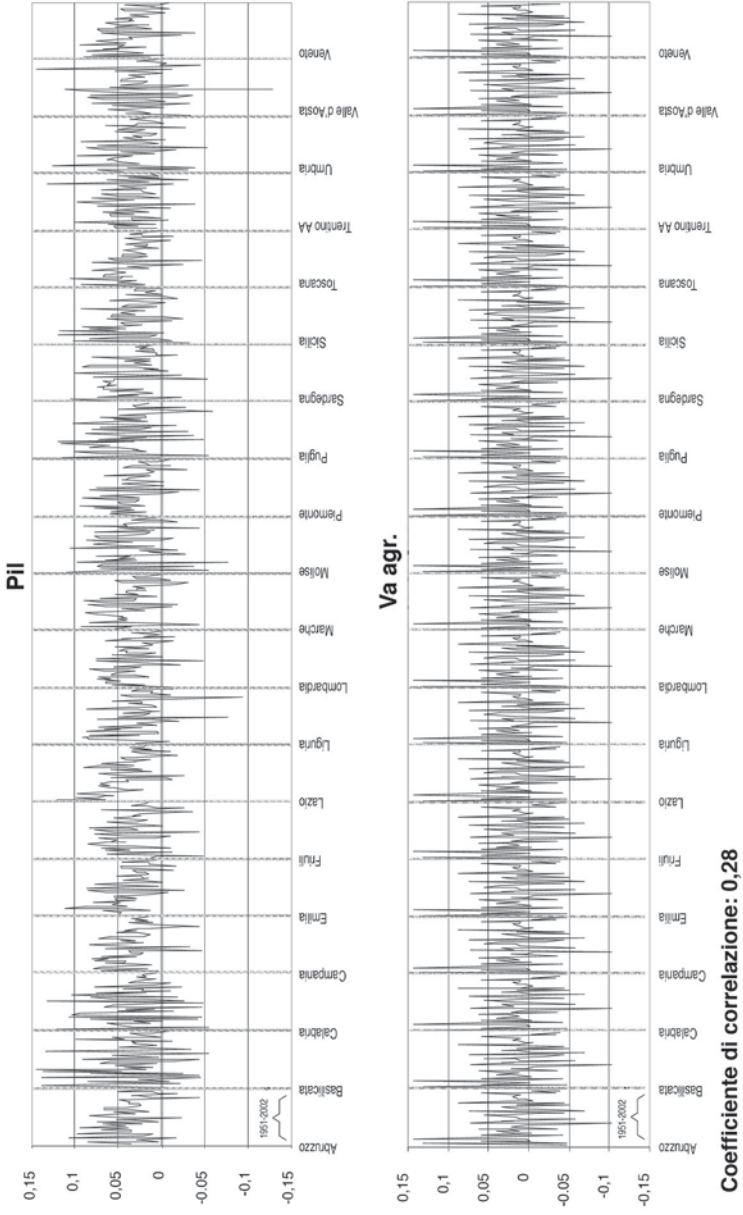
Le figure 1 e 2 riportano due tipi di correlazione tra ciclo economico e ciclo agricolo. In realtà, si tratta di mettere in relazione il tasso di crescita del Pil reale italiano e del Valore aggiunto (Va) agricolo reale nazionale. Nel primo caso (figura 1), vengono riportate le due rispettive serie trimestrali per il decennio 2000-2009 (III trimestre), quindi 39 osservazioni. Il dato trimestrale è, in effetti, quello che tipicamente viene adottato per individuare e studiare il ciclo economico. La figura 2, invece, riporta dati annuali che, perciò, tendono

Figura 1 - Tasso di variazione percentuale congiunturale (sul trimestre precedente) del Pil e dei Va settoriali reali (valori costanti) dal I trimestre 2000 al II trimestre 2009 (dati destagionalizzati e corretti per il diverso numero di giornate lavorative)



Fonte: Istat

Figura 2 – Tasso di variazione percentuale di Pil e Va agricolo reali nel lungo periodo nelle regioni italiane dal 1951 al 2002



Fonte: Elaborazioni su dati Agrefit (Rizzi e Pierani, 2006) e Crenos (Paci e Saba, 1997)

ad appiattare ed in buona parte smorzare la congiuntura. Si tratta di serie, però, che presentano una maggiore numerosità: riguardano i dati regionali dal 1952 al 2002 e quindi 51 osservazioni ripetute in 20 regioni (per un totale di 1.020), che permettono di analizzare la relazione statistica tra crescita reale del Pil e del Va agricolo in modo statisticamente molto solido, sebbene perdendo parzialmente di vista il dato congiunturale.

Il quadro che emerge appare abbastanza netto e così sintetizzabile. Se ci concentriamo sulla congiuntura (alta frequenza delle rilevazioni ma con limitata durata nel tempo) si osserva che la crescita agricola non ha alcuna relazione statisticamente significativa con il ciclo economico. Esattamente al contrario del comparto manifatturiero, la cui correlazione è invece molto vicina all'unità, e del terziario. È pur vero che questo dato è in parte un artificio statistico dato dal fatto che l'aggregato Pil è composto proprio dal Va industriale e terziario molto di più di quanto non incida quello agricolo. Ma questo non basta a giustificare la diversa correlazione: il peso dell'industria sul Pil è inferiore a quello del terziario, eppure la correlazione è più elevata. Si conferma, cioè, che almeno in Italia il ciclo economico è un ciclo prevalentemente manifatturiero che ha poco o nulla a che fare con l'andamento del Va agricolo.

Quest'ultimo, peraltro, è invero molto variabile. La figura 1, anzi, permette di apprezzare quanto sia più forte la variabilità del dato agricolo rispetto a quello degli altri settori e all'aggregato, con alcune punte di oscillazione quasi inspiegabili (si veda il caso del I trimestre 2005 su cui si tornerà in seguito). Ma questa forte variabilità del Va agricolo non necessariamente esprime un ciclo (che concerne una variabilità espressione della interdipendenza delle variazioni nel tempo), bensì semplicemente una forte erraticità che è in parte attribuibile alla dipendenza della produzione agricola da elementi stocastici (di natura meteorologica o biologica) o, ancora più banalmente, dalla sua ovvia stagionalità. Il dato, cioè, sembra confermare l'assenza di un ciclo agricolo o, in subordine, la presenza di un ciclo agricolo sostanzialmente indipendente dalla congiuntura economica: il ciclo agricolo, se esiste, è *sui generis*.

Se ci concentriamo, invece, sul lungo periodo con dati di più bassa frequenza, emerge una relazione positiva anche se debole. Questa potrebbe semplicemente cogliere la risposta ritardata del settore agricolo al ciclo economico che, almeno in parte, rimane confinata all'interno dell'anno di osservazione. Ma, più generalmente, va interpretata come la relazione positiva strutturale che lega la crescita complessiva dell'economia con la crescita della *performance* agricola, relazione che non ha niente a che vedere con il ciclo ma piuttosto con i processi di crescita e sviluppo di lungo periodo.

Se, dunque, alla luce di queste considerazioni ed evidenze si conclude che il ciclo economico in agricoltura in realtà non esiste o assume connotati sostanzialmente slegati dalla congiuntura economica generale, si sarebbe anche

tentati di affermare che anche la attuale crisi, per quanto acuta e lunga, non abbia particolari riflessi o implicazioni nel settore primario. In realtà, però, non è così: sostenere l'assenza di un ciclo agricolo non significa sostenere che pesanti crisi economiche non abbiano forti ripercussioni negative in agricoltura. Il fatto è che anche queste ripercussioni assumono una natura specifica per il settore.

Prima di soffermarsi su questo, però, torniamo un attimo a riflettere sulla natura di questa crisi in Italia ed il punto di vista del comparto agricolo.

Export-led growth?

Se accettiamo l'ipotesi fatta al paragrafo precedente circa presenza e natura del ciclo economico in agricoltura, possiamo provare anche a derivarne alcune implicazioni ulteriori legate alla specificità dello sviluppo economico italiano. In primo luogo, va sottolineato che da decenni ormai, dopo gli anni del cosiddetto *boom* economico con il forte traino della domanda interna, la crescita e la congiuntura economica italiana sono molto strettamente legate all'andamento di altre economie con cui l'Italia intrattiene intensi scambi commerciali. In particolare, è assodato che il ciclo italiano è agganciato a quello tedesco (Daveri, 2009). Sarebbe meglio dire, anzi, che è trainato da quello tedesco, perché è quel mercato che costituisce il principale sbocco di molte nostre produzioni manifatturiere. Una forte domanda tedesca o, più in generale, estera rafforza il ciclo italiano che risulta perciò guidato più dalla domanda esterna (*export-led*) che da quella interna. Quest'ultima è, in verità, da tempo in crescita molto debole (se non stagnante) ma è anche meno variabile: se è vero che la domanda estera consente all'economia italiana di "agganciare" il ciclo economico in espansione è anche vero che la espone a più forti oscillazioni.

Di tutto ciò, però, nel settore agricolo vi è poca traccia. L'agricoltura italiana, infatti, non ha alcune delle caratteristiche fondamentali della crescita economica nazionale. È relativamente poco orientata all'*export*, comunque meno delle manifattura, industria alimentare compresa (Inea, 2008). Non riguarda beni in cui la manifattura italiana tende ad essere specializzata, cioè beni durevoli che siano essi beni strumentali (macchinari) o beni per la persona e per la casa (per esempio, mobile-arredamento). La domanda di beni durevoli (soprattutto quelli strumentali), in effetti, è quella tipicamente più esposta al ciclo (e, in realtà, lo alimenta) dal momento che dipende dalle scelte di investimento che, a loro volta, sono espressione delle aspettative più o meno rosee degli operatori economici.

Data la mancanza di queste spiccate peculiarità che riguardano la nostra manifattura, il settore agricolo nazionale risente del ciclo negativo non tanto attraverso un calo della domanda estera, quanto piuttosto della domanda interna: la trasmissione del ciclo all'agricoltura, quindi anche della presente crisi,

avviene *via* domanda interna. E questo spiega alcune caratteristiche del ciclo visto dall'agricoltura:

1. se c'è, è blando o persino impercettibile viste le forti oscillazioni del tutto erratiche che caratterizzano la produzione agricola. In effetti, la domanda interna risponde al ciclo ma, soprattutto negli ultimi anni, lo fa in maniera pigra e limitata;
2. risposta che, se arriva, è comunque sfasata di uno o due trimestri, e anche questo spiega perché sul singolo trimestre la relazione tra crescita complessiva e agricola è nulla, mentre si osserva, sebbene debolmente, sul dato annuale. Infatti, se il dato agricolo viene ritardato di un anno la correlazione tra le due crescite di cui alla figura 1 torna ad essere positiva (coefficiente di correlazione = 0.2, molto vicino al dato su base annuale di 0.28);
3. allo stesso tempo, per quanto blanda, tale risposta era in qualche modo pre-esistente alla fase acuta della crisi attuale (dalla seconda metà del 2008), in quanto la domanda interna ha cominciato a mostrare debolezza e persino segni di contrazione diversi trimestri prima, come risulta evidente dalla figura 1 in cui si evince che la crescita agricola ha cominciato a segnalare difficoltà già nel 2006-2007;
4. infine, veicolato dalla domanda interna, il riflesso del ciclo economico nel settore agricolo assume connotati territoriali diversi rispetto al ciclo stesso. Questo, infatti, tende in particolare a coinvolgere quei territori in cui più forte è l'orientamento manifatturiero e all'*export* (cioè i veri motori del ciclo economico nazionale). Le variazioni della domanda interna di beni agricoli, invece, si riflettono sul territorio nazionale in maniera differente, semmai andando ad interessare quei territori ancora a forte vocazione agricola soprattutto del Mezzogiorno, ancorché con limitato potenziale di *export*.

EFFETTI REALI ED EFFETTI NOMINALI

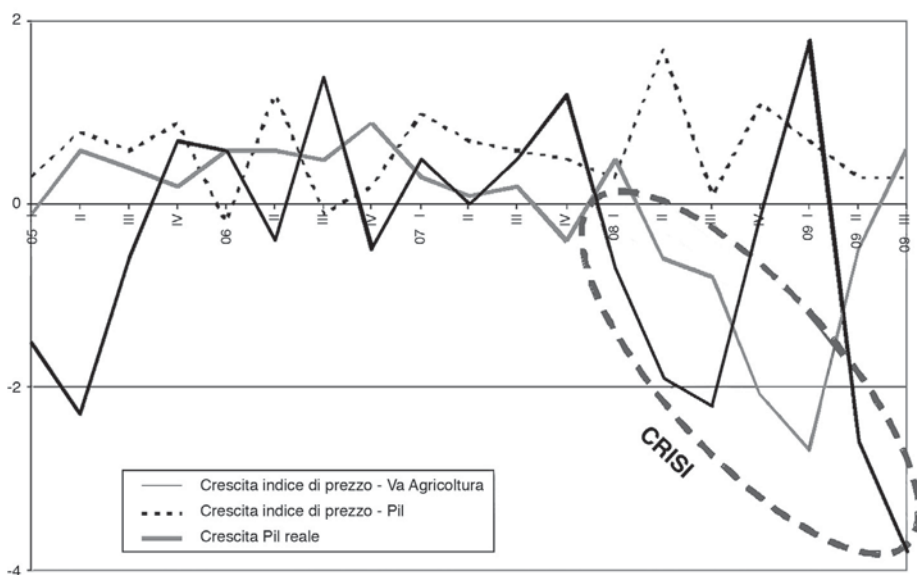
Un settore a prezzi flessibili

Il secondo punto su cui ci si vuole soffermare è in qualche modo legato al primo e, come anticipato, riguarda un riflesso del ciclo economico, in particolare delle fasi di crisi acuta (depressione o recessione profonda), di natura affatto diversa dalle tipiche implicazioni del *real business cycle*. Infatti, anche accettando la conclusione secondo cui non esiste un ciclo agricolo in termini reali, è lecito chiedersi se esista un legame tra ciclo economico e agricoltura in termini nominali. A questo proposito, possiamo avanzare questa ulteriore ipotesi, peraltro sostenuta già da altri autori (Frascarelli, 2009): *anche con ciclo reale agricolo debole, l'impatto nominale (sui prezzi) del ciclo economico reale*

sull'agricoltura è notevole, soprattutto in recessione profonda o in vera e propria depressione.

Tale conclusione risulterebbe surrogata dalle evidenze storiche relative a precedenti crisi acute (la Grande Depressione, *in primis*; Hallett, 1983, Frascarelli, 2009). Ma anche limitandoci alla congiuntura attuale numerosi elementi sembrano supportare tale ipotesi. Si noti, innanzitutto, che distinguendo tra andamento del Va agricolo in termini reali e nominali e scorporando la componente di prezzo dalla dinamica della crescita del Va nominale (il tasso di crescita di quest'ultimo è la somma del tasso di crescita del Va reale e del tasso di crescita dell'indice di prezzo implicito), emerge che proprio nei trimestri dell'attuale crisi la componente di prezzo implicito sembra peggiorare per l'agricoltura ma non per gli altri settori (figura 3). Se, tuttavia, calcoliamo la ragione di scambio dei prodotti agricoli (il rapporto tra l'indice di prezzo implicito del Va agricolo e l'indice di prezzo implicito del Pil), non si riscontra una correlazione statisticamente significativa tra questa e la crescita del Pil. Essa è, semmai, nulla o negativa, laddove invece l'ipotesi formulata dovrebbe prevedere una relazione positiva. Ciò è vero sia considerando dati di alta frequenza nel medio-breve periodo, che dati annuali di lungo termine.

Figura 3 - Tasso di variazione percentuale dell'indice di prezzo implicito (differenza tra variazione del dato nominale e reale) di Pil e Va agricolo e tasso di crescita del Pil reale dal I trimestre 2005 al II trimestre 2009



Tuttavia, se l'ipotesi è che la ragione di scambio agricola subisce uno *shock* verso il basso in occasione di crisi intense e lunghe, è altresì vero che questa correlazione statistica non può che essere debole o nulla, dal momento che frangenti storici di questo tipo sono piuttosto rari e, nel secondo dopoguerra, sono forse limitati solo alla presente fase.

Quindi, piuttosto che andare alla ricerca di regolarità statistiche, una ipotesi di questo genere richiede di analizzare dall'interno la crisi per vedere se la sua dinamica è compatibile. Ipotesi che, peraltro, ne richiama immediatamente un'altra, forse ancora più importante per i destini del settore primario. Se, dunque, nei periodi di *deep-recession* o *depression* la ragione di scambio agricola peggiora bruscamente, cosa accade quando la crisi viene riassorbita ed il ciclo economico torna ad essere espansivo? Torna ai livelli precedenti oppure lo *shock* verso il basso diviene, almeno in parte, permanente? E se ritorna ai livelli precedenti, con che modalità e tempi? Su queste domande è forse utile vedere se e come l'attuale congiuntura ci fornisce evidenze o elementi di riflessione.

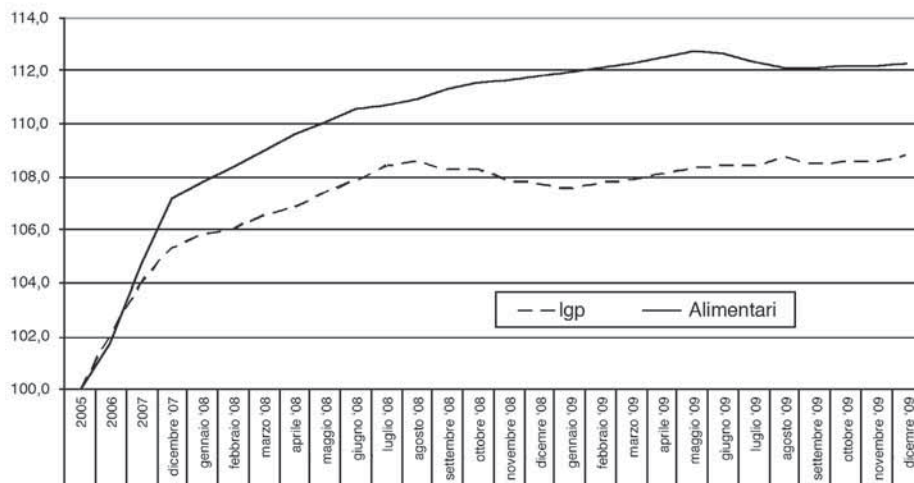
Trasmissione verticale e isteresi

Un impatto negativo della crisi sulla ragione di scambio agricola implica che la crisi colpisce il settore agricolo molto più dal lato dei prezzi (relativi) che della produzione, giacché si è già verificato che gli impatti reali sono blandi rispetto all'erraticità caratteristica del settore. Se ciò è vero, però, sembra legittimo affermare che tali effetti nominali vengono poi interamente riassorbiti all'interno delle filiere. Essi riguardano, cioè, i prezzi alla produzione e non al consumo; non comportano effetti redistributivi che vanno dall'agricoltore al consumatore, bensì dall'agricoltore al trasformatore-intermediario senza che nulla arrivi al consumatore. La figura 4 mostra che, in Italia, a partire dalla fine del 2006 l'indice dei prezzi alimentari al consumo rimane stabilmente superiore all'indice generale dei prezzi al consumo senza che nel periodo della crisi (da metà 2008 a fine 2009) vi sia alcun segnale di rientro del divario. Sono dunque solo i prezzi agricoli alla produzione a subire, eventualmente, una contrazione in termini relativi.

È senz'altro vero che questo tipo di considerazione risulta molto problematica in questa particolare fase storica giacché lo scoppio della crisi economica si è intrecciato con il formarsi (e poi lo sgonfiarsi) da una delle più drammatiche "bolle" dei prezzi agricoli mondiali osservate a partire dal secondo dopoguerra (De Filippis, 2008). Proprio la dinamica "impazzita" dei prezzi agricoli negli anni 2007-2009 rende difficile verificare queste ipotesi circa i riflessi differenziati della crisi tra prezzi alla produzione e prezzi al consumo.

Al di là di questo aspetto analiticamente problematico, l'ipotesi secondo cui la crisi modifica sostanzialmente la trasmissione verticale dei prezzi (e del

Figura 4 - Indice generale dei prezzi al consumo (Igp) e dei prodotti alimentari al consumo (dati annuali 2005-2007 e mensili da dicembre 2007 a dicembre 2009; 2005=100)

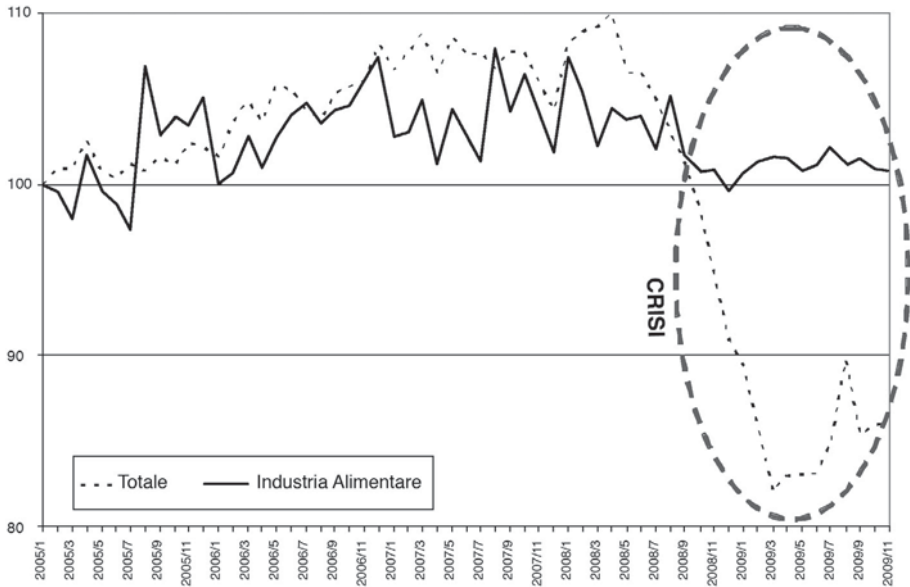


Fonte: Istat

Va nominale) lungo le filiere agro-alimentari rimane meritevole di attenzione anche perché suggerita da diverse evidenze empiriche. In particolare, si noti che tra i tanti comparti manifatturieri fortemente colpiti, l'industria alimentare è invece uno dei pochi che hanno "tenuto", mostrando persino un andamento positivo del rispettivo indice di produzione (perciò risulta essere davvero un comparto contro-ciclico) (figura 5). Eppure, si tratta di un risultato tutt'altro che scontato. L'industria alimentare del nostro Paese è certamente più orientata all'*export* (*export-led*) di quanto non sia l'agricoltura nazionale. Inoltre, nella divisione internazionale del lavoro l'industria alimentare italiana ha ormai consolidato una specializzazione in beni alimentari "di lusso", cioè alimenti che nei mercati mondiali tendono ad interessare solo alcune fasce di consumatori in virtù (tra le altre cose) del loro elevato potere di acquisto. Il comparto, quindi, ha tutte le caratteristiche per risentire a fondo della crisi, più dello stesso comparto agricolo. Così, invece, non è stato.

Anche l'altro grande anello delle filiere agro-alimentari (quello del *trade*) sembra aver retto bene ai colpi della recessione. In particolare, la Grande distribuzione organizzata (Gdo) – in cui la parte *food* è dominante, sebbene non esclusiva – ha dimostrato una capacità di "tenuta" dei volumi di affari e delle proprie performance superiore alle previsioni fosche che su tali com-

Figura 5 - Indice della produzione industriale totale e dell'industria alimentare (dati mensili da gennaio 2005 a novembre 2009; gennaio 2005 = 100)



Fonte: Istat

parti erano state avanzate allorché la crisi si è palesata in tutta la sua forza (Negri, 2009).

Alla luce di queste evidenze, quindi, rimane del tutto legittimo chiedersi se e fino a che punto questi settori “a valle” hanno potuto scaricare “a monte”, cioè sui *farm prices*, l’impatto della crisi in termini di caduta della domanda. Hanno potuto, cioè, rispondere prontamente ai primi segnali di crisi non tanto comprimendo i propri margini, quanto piuttosto comprimendo i prezzi alla produzione, il tutto a discapito dei produttori agricoli. D’altro canto, le ragioni strutturali che hanno reso tale risposta possibile (debolezza e frammentazione del comparto primario a fronte di concentrazione e potere di mercato dei comparti “a valle”, soprattutto della Gdo), rende plausibile immaginare che questa trasmissione verticale sia almeno in parte strutturale e irreversibile (quindi permanente) o che comunque rientri con molta lentezza (*isteresi*): riesce difficile immaginare come i produttori agricoli possano spuntare (e farlo con la stessa velocità con cui li hanno persi) più elevati livelli di prezzo alla produzione quando la domanda tornerà a crescere anche intensamente, data la tentazione dei comparti a monte di trattenersi maggiori margini.

CICLO E DATI

Rispetto all'analisi fin qui prodotta, tuttavia, un ultimo ordine di considerazioni sembra necessario. Le ipotesi avanzate circa la natura della congiuntura in agricoltura con particolare e specifico riferimento all'attuale crisi, fanno spesso leva sulle peculiarità strutturali del settore: un settore diverso, non riconducibile a fenomeni e dinamiche tipiche di altri comparti che, in qualche modo, caratterizzano (e persino la creano) la congiuntura economica. Ma l'essere *sui generis* dell'agricoltura non si limita solo a questo. Va riconosciuto che anche le informazioni statistico-quantitative su cui costruiamo queste analisi per il settore sono *sui generis*. Molto più che in altri settori, è necessario uno sforzo di analisi, di interpretazione e conoscenza supplementare per comprendere quali sia il dato reale che si "nasconde" dietro queste informazioni, e quali, invece, gli artefatti statistici.

In particolare, alcuni aspetti meritano qui di essere ricordati. In primo luogo, nell'agricoltura italiana (ma anche di ogni altro Paese della Ue) il forte condizionamento esercitato dalla Politica agricola comunitaria (Pac) non può non arrivare a condizionare la stessa rilevazione statistica e la sua interpretazione. Si prenda il caso, per esempio, del dato di crescita del Va agricolo reale nel I trimestre del 2005 (figura 1). Un così forte calo (tra il 10% ed il 15%) si riscontra in altri settori solo in momenti di crisi molto acuta (come, per esempio, gli ultimi trimestri del 2008 ed i primi del 2009) e, comunque, condiziona notevolmente la relazione statistica esistente tra crescita agricola e crescita complessiva almeno in un limitato orizzonte temporale. Eppure, il contenuto reale di quel dato è minimo (se non nullo) poiché questo "crollo" è da ritenersi principalmente (e forse esclusivamente) dovuto al fatto che il I trimestre 2005 segna l'inizio dell'applicazione della Pac Riformata (Riforma Fischler): gli aiuti disaccoppiati sostituiscono gran parte degli aiuti precedentemente accoppiati e ciò inevitabilmente condiziona il calcolo del valore aggiunto agricolo (Istat, 2007). In pratica, cioè, il Va agricolo è diminuito repentinamente (ma stabilmente) per un fatto sostanzialmente di natura contabile. In effetti, nei trimestri successivi, il dato di crescita torna ai livelli di oscillazione fisiologici, perdendo memoria di questo *shock* "contabile" (il "gradino", invece, rimane nei livelli).

Si tratta di un'evenienza macroscopica e, perciò, di facile individuazione che però può inficiare una analisi statistica (o anche solo basata sulla semplice ispezione dei dati) che non tenga conto della "particolarità" di questa singola osservazione. Alla Pac e alle sue riforme, o ad altri fattori politico-istituzionali, possiamo ritenere possano essere ricondotti anche altri minori "*shock*" osservati nel tempo e non altrimenti spiegabili. Rimane il fatto, comunque, che il dato agricolo contiene al suo interno numerosi fattori di tipo politico-istituzionale o con un qualche grado di artificiosità che rendono difficoltosa l'interpre-

tazione degli andamenti e richiedono grande prudenza prima di poterne dedurre dei movimenti reali.

Alla presenza di movimenti non (o solo parzialmente) reali, fa da contraltare un'altra (e per certi versi opposta) caratteristica del dato agricolo, sebbene estendibile ad altri comparti con presenza di piccole imprese a conduzione familiare e forte radicamento territoriale. Al dato statistico ufficiale, cioè, spesso sfugge una porzione non irrilevante dell'agricoltura; quella porzione che, forse, più si mette in moto proprio nei momenti di maggiore difficoltà o crisi. Si tratta di tutta quella attività agricola che in realtà si basa sull'autoconsumo e, soprattutto, su relazioni informali, non dichiarate né rilevate, o perché così previsto dalla normativa (il "grigio") o perché sfuggono alla normativa (il "nero"). È inutile nascondersi che queste porzioni, in aggregato, possano costituire una parte non trascurabile dell'intero comparto agricolo nazionale (Sotte, 2006). Ciò potrebbe non inficiare l'analisi della congiuntura nel momento in cui si considerassero questi fenomeni una quota costante del comparto; in tal caso, infatti, la loro presenza non condizionerebbe la rilevazione e l'interpretazione delle variazioni. In realtà, però, questi fenomeni assumono maggiore rilevanza proprio nelle fasi di crisi, laddove questa induce (e non solo in agricoltura) attività e relazioni commerciali a spostarsi nel "grigio", nel "nero", nell'informale o nell'autoconsumo, per poi tornare ad essere "economia ufficiale" quando il ciclo torna ad essere positivo. Anche in questo caso, il dato statistico può cogliere movimenti che non sono reali, che non segnalano diminuzione o crescita di attività ma solo il loro spostamento tra la parte "ufficiale" e quella "informale" della nostra economia¹.

Su questo elemento problematico relativo alla effettiva capacità di cogliere con i numeri la reale dimensione dell'attività agricola si innesta, soprattutto in questi ultimi anni, il problema della crescente difficoltà a mantenere chiari i confini della stessa agricoltura. Quella che chiamiamo "nuova agricoltura" o "agricoltura multifunzionale" risulta essere, in effetti, una complessa combinazione di attività *borderline*, sia perché non tipicamente agricole, sia perché espresse da relazioni economiche non sempre di natura commerciale. È multifunzionale, per esempio, l'impresa agricola che offre servizi collettivi e alle pubbliche amministrazioni. Fino a che punto l'insieme articolato di queste attività venga correttamente colto dalla rilevazione statistica rimane, in effetti, una questione aperta. Poiché la dimensione della "nuova agricoltura" sembra crescere in Italia, una eventuale incapacità di cogliere appieno questi fenomeni con le normali rilevazioni statistiche rischia di fornire un quadro distorto dell'evoluzione del settore sia nel lungo che nel breve periodo.

¹ Ciò sembra tanto più vero quando il dato, raccolto su base campionaria, soprattutto in agricoltura e soprattutto nelle fasi di crisi, non sempre riesce a cogliere i flussi di entrata e (soprattutto) di uscita che interessano il settore e gli stessi prezzi rilevati sono di dubbia affidabilità e rappresentatività.

Credo, quindi, che tornare ad interrogarsi sull'esistenza e la natura della congiuntura in agricoltura, e quindi sull'impatto dell'attuale crisi economico-finanziaria sul settore, offra anche uno spunto per tornare a discutere della affidabilità delle statistiche relative al settore agricolo e, soprattutto, della nostra capacità di interpretarle. Non è la qualità delle statistiche in sé ad essere in discussione, bensì la specificità del settore che rischia di renderlo sfuggente alla rilevazione. La congiuntura in agricoltura forse non esiste o è solo una blanda ripercussione del ciclo economico generale. E forse gli effetti della crisi si riverberano su aspetti ben diversi da quelli ritenuti critici in altri comparti. Certo, però, dovremmo approfittare di questa fase per tornare ad interrogarci sulla nostra capacità di studiare la congiuntura in agricoltura e su che tipo di informazione statistico-quantitativa dovremmo avere a disposizione.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Daveri F., "Le ragioni dell'ottimismo", *www.lavoce.info*, 18/12/2009.

De Filippis F. (a cura di), *Prezzi agricoli ed emergenza alimentare. Cause, effetti, implicazioni per le politiche*. Roma, Edizioni Tellus, 2008.

Esposti R., "La crisi vista dall'agricoltura: cosa dicono i numeri", *AgriRegioniEuropa*, 5 (18), 1-8, <http://agriregionieuropa.univpm.it/>, 2009.

Frascarelli A., "Crisi economica e agricoltura: 2009 e 1929 a confronto", *AgriRegioniEuropa*, 5 (18), 8-12, <http://agriregionieuropa.univpm.it/>, 2009.

Hallett G., *Economia e politica del settore agricolo*, Bologna, Il Mulino 1983.

Inea, *Il commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari 2007*, Roma, Inea, 2008.

Istat, *La revisione dei conti nazionali in generale e nella branca agricoltura – Nota Metodologica*. Istat, Roma, 2009.

Negri F., "Grande distribuzione e crisi dei consumi", *AgriRegioniEuropa*, 5 (18), 24-26, <http://agriregionieuropa.univpm.it/>, 2009.

Paci R., Saba A., *The empirics of regional economic growth in Italy. 1951-93*. Contributi di Ricerca Crenos n.97/1, Università degli Studi di Cagliari, 1997.

Rizzi P.L., Pierani P., *Agrefit. Ricavi, costi e produttività dei fattori nell'agricoltura delle regioni italiane (1951-2002)*, Milano, Franco Angeli, 2006.

Sotte F., "Quante sono le imprese agricole in Italia?", *AgriRegioniEuropa*, 2(5), pp.12-16, 2006.

Sportelli G.F., "Ritorno alla terra contro la crisi", *Terra e Vita*, n. 16, 2009.

L'IMPATTO DELLA CRISI SU AGRICOLTURA E POLITICHE AGRICOLE

*Luca Salvatici**

INTRODUZIONE

Analizzare la crisi economica globale, per comprenderne le cause e le conseguenze e per riflettere sulle modalità con cui essa si trasmette al settore agricolo, è un passo indispensabile per uscirne prima e meglio. Da questo punto di vista, lo studio promosso dal Gruppo 2013 rappresenta un contributo rilevante e ambizioso sotto molti punti di vista, innanzi tutto perché mette in luce i meccanismi attraverso cui la crisi si è trasmessa al settore agricolo, attraverso una attenta disamina dei collegamenti tra ciclo economico e dinamica settoriale. Ma anche perché evidenzia similitudini e differenze degli impatti della crisi su diverse tipologie aziendali. L'enfasi è giustamente posta sulle differenziazioni di un'agricoltura complessa come quella italiana – in termini di dimensioni aziendali, forme di conduzione, scelte produttive e strategie di commercializzazione – ma non dimentica l'importanza dello scenario internazionale soprattutto per quanto riguarda il diverso impatto della crisi sul settore primario dei Paesi sviluppati o in via di sviluppo. Infine, viene valutato l'impatto sul benessere delle famiglie tenendo conto della distribuzione del reddito, della localizzazione urbana o rurale, e della tipologia di impresa agricola familiare o capitalistica.

Si tratta di un'analisi accurata e articolata, da cui vengono fatte discendere una serie di implicazioni normative. I miei commenti si soffermeranno prevalentemente su tali implicazioni, ma, prima di discutere le opzioni di politica economica, vorrei fare una breve riflessione sulle cause della crisi. Gli aspetti relativi alla distribuzione del reddito, infatti, non è detto che siano da annoverare solamente tra gli effetti della recessione. Secondo un'interpretazione forse eterodossa, ma certamente assai suggestiva, i cambiamenti intervenuti nella distribuzione del reddito rappresenterebbero infatti la causa principale della crisi stessa (Lunghini, 2010).

LA (VERA) CAUSA DELLA CRISI

Donato Romano ha ben sintetizzato i problemi finanziari che hanno dato il

* Dipartimento di Scienze Economiche Gestionali e Sociali, Università del Molise.

via alla crisi; io vorrei insinuare il dubbio che i recenti avvenimenti non siano soltanto il risultato degli aspetti monetari, ma anche, se non soprattutto, dell'incapacità delle economie reali di distribuire redditi adeguati a mantenere livelli di consumo crescenti senza ricorrere all'indebitamento. A questo proposito è utile ricordare che la Grande Depressione e la crisi in corso sono state entrambe precedute da una forte redistribuzione del reddito a favore dei più abbienti e da un'accentuata crescita dell'indebitamento. Nel caso più recente, le famiglie statunitensi hanno potuto sostenere i consumi perché quanto non è stato dato loro sotto forma di salario è stato concesso sotto forma di indebitamento, grazie alla deregolamentazione finanziaria che ha portato a una sottovalutazione del rischio (Simonazzi, 2010). Ovvero, nelle parole di un commentatore americano, «*Maintaining growth of spending on consumption requires continued excessive borrowing and continued reduction in savings rates. Continued excessive borrowing required ever increasing asset prices and debt/income ratios; hence the systematic need for bubbles (which eventually burst)*» (Palley, 2009).

Interrogarsi sulle cause reali o finanziarie della crisi non è una domanda oziosa, perché dalla chiave interpretativa appena esposta derivano implicazioni rilevanti a livello globale. Innanzi tutto la crescita della domanda interna è stata sostenuta, come detto, da un crescente indebitamento privato che si è tradotto nell'enorme disavanzo delle partite correnti degli Stati Uniti. Questo disavanzo è stato spesso biasimato nelle dichiarazioni ufficiali, ma è bene ricordare che ha rappresentato l'avanzo del resto del mondo e che ne hanno tratto beneficio le esportazioni non solo della Cina, ma anche dell'Europa. Nell'area euro, infatti, la bassa crescita dei salari non si è tradotta in un aumento dei consumi finanziati con debito, anche perché il sistema finanziario è rimasto relativamente più regolamentato rispetto agli Stati Uniti. È mancato dunque, nei Paesi europei, il potente sostegno alla domanda dei consumi privati. A livello globale, quindi, l'elemento più dinamico è stato il sostegno alle esportazioni fornito dall'enorme disavanzo commerciale statunitense.

UNA CRISI GLOBALE

L'evoluzione tratteggiata nel paragrafo precedente ha fatto crescere gli scambi in misura più che proporzionale durante la fase ascendente del ciclo. Nell'ultimo mezzo secolo, ad esempio, la crescita media del commercio è risultata in media tre volte maggiore rispetto a quella del reddito. D'altra parte, i processi di integrazione/globalizzazione che hanno fatto crescere gli scambi in misura più che proporzionale durante la fase ascendente del ciclo economico, amplificano adesso gli effetti negativi. Tra la fine del 2008 e l'inizio di que-

st'anno si è registrato un vero e proprio collasso del commercio internazionale. La riduzione degli scambi mondiali ha superato di gran lunga la riduzione del prodotto interno e risulta addirittura maggiore rispetto a quella registrata durante la crisi del 1929 (Eichengreen e O'Rourke, 2009).

Gli scambi agricoli non sono stati certamente i più colpiti dalla crisi, anche se dopo un anno per molti versi eccezionale come il 2008, tutti i più importanti Paesi hanno registrato riduzioni significative del commercio (European Commission, 2009). In questo difficile scenario, va sottolineato che la performance del settore primario italiano risulta tutto sommato soddisfacente. Sono infatti diminuite le esportazioni di prodotti importanti come vino e latticini, ma si sono registrati degli aumenti in molti altri comparti quali ortaggi, carni, prodotti da forno, oli e grassi (Salvatici, 2009b).

Cionondimeno, va riconosciuto che le politiche esistenti hanno dato il loro contributo ad attutire l'impatto della crisi. La diminuzione del reddito delle famiglie e della produzione aziendale derivante dalla recessione sarebbe senz'altro risultata ancora più grave in assenza dei trasferimenti garantiti dalla Politica agricola comune (Pac). D'altra parte non si può ignorare che politiche specificamente anticicliche entrano in contrasto con la tendenza verso il *disaccoppiamento* che ha caratterizzato la riforma delle politiche agrarie negli ultimi anni. Nell'ambito della World Trade Organization (Wto), infatti, le spese derivanti dalla predisposizione di "reti di sicurezza" non rientrano fra i pagamenti non vincolati (la cosiddetta "scatola verde"), mentre nell'ambito comunitario eventuali interventi decisi a livello nazionale corrono il rischio di essere considerati illegittimi in quanto distorsivi della concorrenza. In un simile scenario sarebbe quindi particolarmente opportuno lo sviluppo di strumenti quali mercati a termine e servizi assicurativi, che consentano alle imprese agricole di tutelarsi rispetto ad evoluzioni imprevedibili dei prezzi.

Il commercio internazionale, sebbene non abbia rappresentato una delle cause della crisi, è stato il canale attraverso cui essa si è trasmessa attraverso i mercati. In questo senso le analisi più ottimistiche, che parlano di "mezza Grande Depressione" perché la riduzione della produzione negli Stati Uniti è stata meno pronunciata rispetto al 1929 (Krugman, 2009), rischiano di essere fuorvianti. La crisi che è scoppiata negli Stati Uniti è adesso a tutti gli effetti una crisi mondiale, in larga misura "sincronizzata" e del tutto comparabile con quella di 80 anni fa.

D'altra parte i governi, se non i mercati, sembrano aver imparato dai propri errori e le politiche messe in atto sono molto diverse rispetto a quelle che accompagnarono (aggravandola) la crisi del '29. Come documentato dal Segretariato del Wto (2009), molti Paesi hanno sfruttato i margini consentiti dagli accordi internazionali per aumentare la protezione o concedere sussidi, utilizzando spesso misure che, sebbene non coincidano con le tradizionali bar-

riere tariffarie o non tariffarie, possono influenzare in misura notevole gli scambi. Ciononostante, non si è registrata l'*escalation* protezionistica da molti temuta e, sebbene la crisi economica abbia indubbiamente coinciso con una fase di stallo dei negoziati del Doha Round, ha allo stesso tempo dimostrato la robustezza e l'utilità di un sistema multilaterale di regolamentazione degli scambi.

Questo quadro abbastanza confortante non costituisce però una garanzia per il futuro. A seguito del perdurare della crisi, infatti, i governi potrebbero incontrare sempre maggiori difficoltà a resistere alle richieste delle imprese e dei settori in difficoltà, tanto più che esistono ancora sostanziali margini per aumentare la protezione *pur nel rispetto* degli impegni già esistenti.¹ Sebbene paia improbabile che si arrivi rapidamente ad un'intesa nell'ambito del Doha Round, vale la pena di sottolineare che tale accordo avrebbe un'importanza enorme pure se non implicasse alcuna modifica delle politiche esistenti. Anche un'intesa di "basso profilo", infatti, potrebbe comunque ridurre l'entità della "protezione potenziale" (pari alla differenza tra dazi consolidati e applicati) aiutando i governi a resistere alla tentazione di far ricorso alle politiche protezionistiche in momenti di crisi (Salvatici, 2009a).

LE CONSEGUENZE STRUTTURALI DELLA CRISI E LE PROSPETTIVE

Comunque vadano le cose, è ragionevole attendersi che da una crisi di queste dimensioni il sistema economico uscirà profondamente trasformato. Ad esempio, nella maggioranza dei settori dell'economia nei periodi di crisi si registra un'accelerazione dei processi di concentrazione delle imprese; ma nel caso del settore agroalimentare è più facile che ciò avvenga nei segmenti a monte e a valle della filiera, dato che la piccola impresa familiare sembra essere maggiormente capace di assorbire gli *shock*, grazie sia alla diversificazione del portafoglio delle sue attività, sia alla possibilità di far fronte alle difficoltà con redditi e risparmi della famiglia. La resilienza delle imprese agricole è indubbiamente una buona notizia, ma il risultato a più lungo termine potrebbe essere un ulteriore peggioramento dei rapporti di forza nell'ambito della filiera. A questo proposito sono molto interessanti i dati forniti dallo studio: l'evidenza di un movimento anticiclico dei margini tra produzione della materia prima e consumo del prodotto finale rappresenta infatti una conferma indiretta dell'esi-

¹ A livello multilaterale, Wto e prima Gatt, i Paesi membri si impegnano a non eccedere un livello massimo di protezione (si tratta dei cosiddetti dazi "consolidati"), ma rimangono liberi di applicare dazi più bassi. Qualora esista una differenza, nota come "acqua nelle tariffe", tra dazi consolidati e applicati, i Paesi possono quindi aumentare questi ultimi senza venire meno ad alcun impegno.

stenza di un notevole potere di mercato da parte degli intermediari commerciali e/o dei trasformatori.

Va sottolineato che in questo caso non si ha necessariamente a che fare con un semplice problema di *concorrenza*, poiché potrebbe non esserci una variazione dei prezzi finali che danneggi il consumatore; vi è però una questione più generale di tutela della *competitività*, se la mancata protezione dei soggetti più deboli dal punto di vista contrattuale non garantisce la sostenibilità del settore a medio-lungo termine. Si tratta di una sfida importante per la politica agraria del futuro, in quanto potrebbe contribuire a dare nuova vita ad una strategia di intervento sui mercati che da troppi anni risulta ormai limitata alla sola gestione dei pagamenti diretti.

Lo studio, per quanto ricco di sollecitazioni e di spunti, non può evidentemente essere onnicomprensivo. Vorrei perciò concludere menzionando alcuni aspetti legati all'evoluzione della crisi che potrebbero essere messi in agenda in un'eventuale prosecuzione del lavoro.

Innanzitutto esiste il problema di gestire il rientro dal debito per i bilanci pubblici che hanno sopportato il costo della crisi. L'Italia, con il suo *stock* di debito pregresso, potrebbe trovarsi in particolare difficoltà, ma le recenti vicende di Grecia, Spagna e Portogallo dimostrano che molti governi europei si troveranno a fronteggiare vincoli di bilancio molto stringenti. Questo potrebbe ridurre la disponibilità a finanziare politiche settoriali come quelle agricole, e renderà ancor più difficile il negoziato per le nuove prospettive finanziarie a livello comunitario. In un simile scenario potrebbe essere difficile mantenere l'attuale dotazione finanziaria della Pac, soprattutto se non si troverà una (nuova) legittimazione per i pagamenti diretti che assorbono gran parte della spesa.

In secondo luogo, occorrerà fare i conti con le modifiche dalla divisione internazionale del lavoro e del reddito derivanti dalla crisi. Attualmente la domanda internazionale è trainata da Paesi emergenti come Cina e India dove il Pil non ha mai smesso di crescere. Questi saranno anche in futuro i mercati più dinamici, ma ad oggi non rappresentano i principali mercati di sbocco delle esportazioni italiane. Occorrerà perciò fare uno sforzo di riconversione per adattarsi a mercati strutturalmente diversi e caratterizzati da forme di intervento pubblico inusuali rispetto ai Paesi sviluppati che sono stati finora i nostri principali clienti.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Eichengreen B., O'Rourke K., "A Tale of Two Depressions", *VoxEU.org*, 1 September 2009.

European Commission, *Monitoring Agri-trade Policy*, No.02-09, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels, 2009.

Krugman P., “The Great Recession versus the Great Depression”, *The New York Times*, 20 marzo 2009.

Lunghini A., “ Sulla crisi: torniamo ai classici!”, *QA-Rivista dell’Associazione Rossi-Doria*, in corso di stampa, 2010.

Palley T., *America’s Exhausted Paradigm: Macroeconomic Causes of Financial Crisis and Great Recession*, New American Foundation, Washington DC, 2009.

Salvatici L., “Doha Development Round: la vera posta in gioco”, *nelmerito* (<http://www.nelmerito.com/>), 9 gennaio 2009a.

Salvatici L., “Le tentazioni neoprotezionistiche”, *Agriregionieuropa*, Anno 5, numero 18, 2009b.

Simonazzi A., “Due Presidenti, due banchieri centrali, due crisi”, *QA-Rivista dell’Associazione Rossi-Doria*, in corso di stampa, 2010.

World Trade Organization, *Report on the financial and economic crisis and trade-related developments*, WT/TPR/OV/W/2, Ginevra, 2009.

L'IMPATTO DELLA CRISI SULL'AGRICOLTURA ITALIANA. GLI EFFETTI SULLE IMPRESE AGRICOLE

*Angelo Frascarelli**

INTRODUZIONE

L'analisi della crisi economica a livello globale e la sua trasmissione al settore agricolo forniscono indicazioni molto interessanti per comprendere i recenti andamenti dell'agricoltura italiana, come abbiamo visto nello studio del Gruppo 2013, coordinato da Donato Romano. Ma il merito e l'interesse di questo studio è ancora maggiore nella parte che riguarda l'analisi delle conseguenze della crisi a livello microeconomico, attraverso un'indagine condotta su un campione di imprese agricole. I dati e le conclusioni dell'indagine offrono molti elementi per comprendere la situazione economica delle imprese agricole in questo periodo di crisi e forniscono suggerimenti sugli effetti delle politiche agricole in vigore. Nella prima parte di questa nota sarà esaminato il significato economico dei dati dell'indagine, per poi procedere ad alcune considerazioni sulle politiche agrarie e la loro efficacia di fronte alla crisi.

Dall'indagine emerge che la crisi ha più effetti, principali e secondari, sulle imprese. Gli effetti principali sono tre: diminuiscono i prezzi e il fatturato; peggiora la ragione di scambio tra prodotti agricoli e prodotti manifatturieri; diminuiscono i redditi. Quelli secondari sono: l'aumento della forbice tra prezzi al consumo e prezzi alla produzione; la domanda di prodotti agricoli che diminuisce, anche se leggermente; l'aumento dei problemi di pagamento da parte di tutti i clienti; l'accesso al credito che diventa più difficile.

Inoltre, non tutte le imprese sono colpite allo stesso modo dalla crisi. Su questo influiscono la filiera di appartenenza, le dimensioni aziendali, la forma di conduzione, il grado di diversificazione delle attività, la differenziazione dei prodotti e anche il grado di integrazione nella filiera.

DIMINUISCONO PREZZI, FATTURATO E REDDITO

L'effetto principale della crisi è stata la diminuzione dei prezzi, quindi del fatturato e del reddito. Il fenomeno è stato eclatante, sia per l'entità – la diminu-

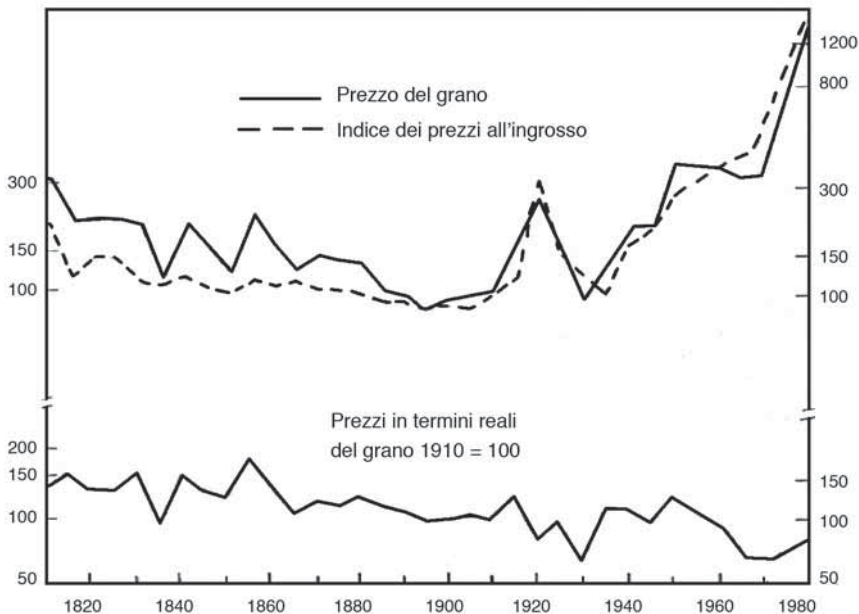
* Dipartimento di Scienze Economico-Estimative e degli Alimenti, Università di Perugia.

zione di redditi tra il 2008 e il 2009 è stimata dall'Eurostat superiore al 25% – sia per la diffusione, visto che ha colpito la quasi totalità delle imprese agricole.

Per comprendere meglio il fenomeno, occorre sottolineare che l'indagine, coordinata da Donato Romano, è stata svolta nel 2009 e i risultati vanno contestualizzati considerando anche gli altri fattori economici che hanno contraddistinto la congiuntura dei mercati agricoli. Soprattutto non va dimenticato che il 2008 era stato un anno particolare per i mercati agricoli, con prezzi molto alti: una “bolla” che l'anno seguente si è sgonfiata, per varie ragioni, in particolare a causa dei raccolti abbondanti.

Quanta parte della diminuzione di fatturato e di reddito si può attribuire alla crisi economica generale e quanta allo sgonfiamento della bolla dei prezzi del 2008? In altre parole, la diminuzione dei prezzi, del fatturato e dei redditi ci sarebbe stata ugualmente anche se non fosse sopravvenuta una crisi economica? A questa domanda si può dare con certezza una risposta affermativa: la diminuzione dei prezzi e del fatturato ci sarebbe stata comunque, in quanto la

Figura 1 - Andamento dei prezzi del grano sul mercato mondiale nel periodo 1810-1980



Fonte: Hallett, 1983

bolla del 2008 e il suo successivo sgonfiamento sono stati un fenomeno decisamente rilevante.

La diminuzione dei prezzi nel 2009 è stata causata da fattori congiunturali (quelli che hanno fatto sgonfiare la bolla) ma anche da fattori strutturali, indipendenti dalla crisi; ad esempio, nel settore vitivinicolo, lo squilibrio tra domanda e offerta persiste da anni. A ciò si aggiunge una crescente competizione a livello europeo e mondiale, frutto della liberalizzazione degli scambi e della diminuzione dei costi di trasporto, che hanno avuto un ruolo considerevole nella diminuzione dei prezzi agricoli.

Se è vero che i fattori congiunturali e strutturali sono stati la causa principale del crollo dei prezzi del 2009, è altrettanto vero che la crisi economica ne ha accentuato gli effetti. D'altronde, il fatto che i prezzi agricoli peggiorino nei periodi di crisi è noto anche dalla letteratura economica (Timoshenko, 1933; Hallett, 1983). A tal proposito, Graham Hallett rilevava che l'andamento dei prezzi mondiali del grano, in termini reali, e l'indice dei prezzi all'ingrosso hanno conseguito il loro minimo storico degli ultimi due secoli in coincidenza con la Grande Depressione del 1929. La figura 1 mette in evidenza che i prezzi più bassi, in termini reali, si sono verificati nel 1930-32, vale a dire i tre anni successivi al crollo di Wall Street. Se è possibile individuare delle somiglianze tra la crisi attuale e quella del 1929, allora dobbiamo anche prepararci a qualche altro anno di difficoltà (Frascarelli, 2009).

È noto che la bassa mobilità delle risorse in agricoltura impedisce che le imprese agricole si adeguino rapidamente alle mutate condizioni di mercato. Ma la situazione si aggrava nei periodi di recessione. L'impresa agricola reagisce con maggiore prontezza alle variazioni di prezzo nei periodi di prosperità rispetto ai periodi di recessione (De Stefano, 1985; Hallett, 1983).

Nei periodi di recessione, il trasferimento di risorse o addirittura l'uscita dal settore agricolo, come risposta alle mutate condizioni di mercato, non è agevole. Ciò costituisce un fattore di differenziazione del settore agricolo da quello industriale e rappresenta una delle ragioni più importanti della debolezza del primo rispetto al secondo. Questo comportamento strutturale del settore agricolo giustifica il motivo per cui, a fronte di una riduzione anche bassa della produzione, si verifica una forte riduzione dei prezzi e dei redditi.

PEGGIORA LA RAGIONE DI SCAMBIO E AUMENTA IL MARGINE DI FILIERA

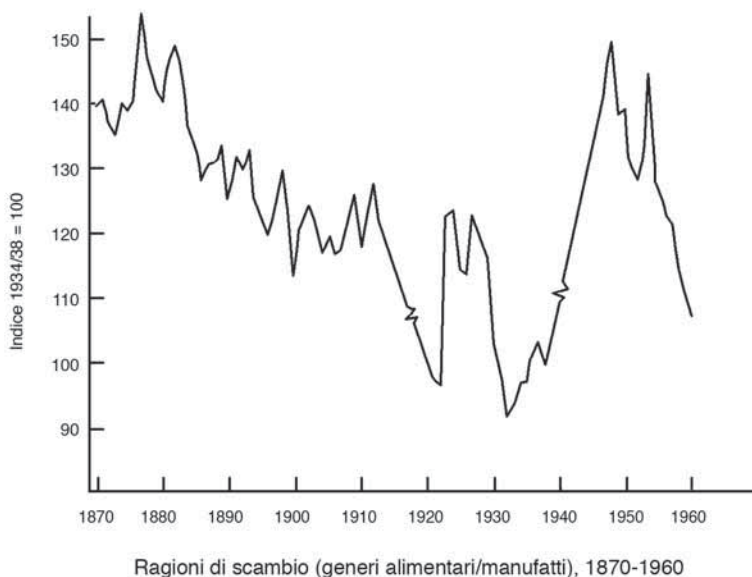
Altro effetto rilevante della crisi, che emerge dall'indagine, è il forte peggioramento della ragione di scambio tra prodotti alimentari e prodotti manifatturieri. Lo stesso Hallett, analizzando un periodo di quasi un secolo, indi-

viduava il peggioramento della ragione di scambio prodotti alimentari/manufatti durante la recessione economica conseguente al crollo di Wall Street (figura 2).

Altro fenomeno dei periodi di crisi dell'agricoltura è l'aumento dei margini di filiera¹. Esso trae origine da due fenomeni concomitanti: la diminuzione dei prezzi al consumo dei prodotti alimentari e il calo dei prezzi delle materie prime agricole.

Nell'attuale crisi economica, gli effetti sui consumi dei prodotti alimentari sono stati di piccola entità². La maggior parte dei consumatori ha uno standard di vita sufficientemente elevato, tale che la domanda di cibo non è particolarmente sensibile al cambiamento di reddito (Liefert e Shane, 2009). Tuttavia, il calo dei consumi, seppure limitato, induce la distribuzione ad operare una diminuzione dei prezzi al dettaglio. Ne sono un esempio le varie iniziative della grande distribuzione che propongono offerte di prodotti alimentari quale contributo ai consumatori colpiti dalla crisi. Quando i prezzi al dettaglio diminui-

Figura 2 - Andamento della ragione di scambio prodotti alimentari/manufatti nel periodo 1870-1960



Fonte: Hallett, 1983

¹ Il margine è la differenza tra il prezzo al consumo e il prezzo alla produzione.

² Nei cinque trimestri di recessione economica (secondo trimestre 2008-secondo trimestre 2009) l'indice generale dei prezzi al consumo dei beni alimentari si è ridotto ma non di molto (-1,4%).

scono, la distribuzione alimentare – e di conseguenza l'industria – tende a trasferire tale diminuzione sui prezzi alla produzione; pertanto i margini di filiera rimangono costanti in termini assoluti ed aumentano in termini relativi.

Analogamente un calo dei prezzi agricoli, quale quello che si è avuto con la crisi economica, non viene trasferito ai consumatori, ma viene acquisito dall'industria e dalla distribuzione alimentare; in questo caso, quindi, i margini di filiera tendono ad aumentare sia in termini assoluti che in termini relativi. Questo fenomeno è stato rilevato da numerosi studi (Commissione delle Comunità europee, 2008; Ismea, 2010) ed è una conseguenza inevitabile nei periodi di crisi dei prezzi³. Infatti, le imprese di trasformazione e distribuzione hanno reagito alla diminuzione dei prezzi agricoli con molta lentezza e questo ha impedito ai consumatori di beneficiare di prezzi più bassi, ostacolando la risalita dei prezzi delle materie prime agricole e riducendo la domanda dei prodotti alimentari.

Il fenomeno dell'aumento dei margini di filiera è stato particolarmente sottolineato dalle Organizzazioni agricole ed è entrato anche nel dibattito dell'Unione europea, tanto che la Commissione europea ha proposto una serie di azioni per migliorare il funzionamento della filiera alimentare (Commissione delle Comunità europee, 2009).

In sintesi, la crisi non tocca la produzione delle imprese agricole, ma influenza pesantemente i prezzi, la ragione di scambio e i margini di filiera e, di conseguenza, i redditi degli agricoltori. Questa situazione di difficoltà è stata ben presente nello scenario politico-sindacale del 2009-2010, con frequenti manifestazioni pubbliche e proteste degli agricoltori in tutta l'Unione europea, soprattutto nel settore del latte⁴.

LA CRISI COLPISCE IN MODO DIFFERENZIATO

Le imprese subiscono gli effetti della crisi in maniera diversa al variare di alcuni fattori strutturali e produttivi: la filiera cui appartengono, le dimensioni e la forma di conduzione, il grado di diversificazione delle attività, la differenziazione dei prodotti, il grado di integrazione nella filiera.

³ Nel 2009 l'incidenza del prezzo all'origine del grano duro sul prezzo al consumo della pasta è passata dal 44% al 25% (Ismea, 2010), a dimostrazione che i margini di filiera sono fortemente aumentati.

⁴ Nel 2009, molte imprese del settore del latte hanno denunciato rischi di fallimento e le organizzazioni agricole europee si sono messe in stato di agitazione per sollecitare interventi. In Belgio e Germania, gli allevatori hanno manifestato la loro rabbia gettando nei campi parecchie tonnellate di latte fresco.

Per quanto riguarda la *filiere di appartenenza*, l'indagine coordinata da Donato Romano evidenzia che le imprese maggiormente colpite appartengono al settore frutticolo, cerealicolo, oleicolo e lattiero-caseario. Le cause, tuttavia, sono principalmente da individuare in quei fattori congiunturali e strutturali di cui si è già parlato, ma anche nella crisi economica.

Esaminando i risultati secondo la *dimensione aziendale* e la *forma di conduzione*, emerge che a soffrire di più sono le aziende più strutturate, di medie e medio-grandi dimensioni, che si dedicano ad un solo prodotto (solo cereali-cole, solo frutticole, solo oleicole e così via).

L'impresa familiare pluriattiva regge relativamente meglio gli effetti della crisi, per due ragioni principali:

- la natura familiare dell'impresa consente di utilizzare i redditi da lavoro come ammortizzatore economico e finanziario (in altre parole, i membri della famiglia riducono la remunerazione del proprio lavoro per far fronte alla crisi);
- la pluriattività permette la diversificazione dei ricavi, sia in termini di valore che in termini temporali⁵, e ammortizza gli effetti della specializzazione nei settori maggiormente colpiti dalla diminuzione dei prezzi.

Si tratta di un comportamento e di un risultato per molti aspetti attesi: i dati dell'indagine ne sono comunque un'importante conferma.

A tal proposito, vanno evidenziati due aspetti che incidono fortemente su questi risultati:

- la diminuzione di reddito colpisce maggiormente le imprese con costi espliciti, quindi quelle con lavoratori dipendenti, la cui retribuzione resta fissa anche al diminuire del fatturato (per l'impresa familiare, invece, il costo del lavoro è implicito ed è questo che permette di usarlo come ammortizzatore) o le imprese con un forte indebitamento (soggette a scadenze fisse nella restituzione delle rate dei mutui);
- avere più attività migliora il flusso di cassa e rende l'impresa più elastica: un'azienda zootecnica e frutticola resiste un po' meglio di una solo frutticola.

Anche questo è un risultato che ci si poteva aspettare, ma è comunque una dimostrazione in più che il modello di "industrializzazione" dell'agricoltura, inseguito per tanti anni, non è il modello di sviluppo più adatto alla vitalità delle nostre imprese agricole.

Per quanto riguarda la *diversificazione rispetto all'attività agricola di base* (coltivazione e allevamento), l'indagine evidenzia che soffrono di meno:

⁵ Ad esempio, le imprese specializzate del settore lattiero-caseario, frutticolo e cerealicolo, in conseguenza della crisi e della riduzione dei ricavi, hanno mostrato maggiori difficoltà nel pagamento delle rate dei mutui rispetto alle imprese pluriattive.

- le imprese agrituristiche;
- le imprese che trasformano i prodotti in azienda;
- le imprese con produzioni certificate.

Le differenze tra queste imprese e le altre non sono eclatanti, ma fanno comunque presumere una maggiore difficoltà delle *commodities* rispetto a prodotti e servizi differenziati e a prodotti con un alto valore aggiunto (che il consumatore percepisce legato alla certificazione, per esempio).

Questi dati confermano che l'impresa agricola italiana ha maggiore vitalità se diversifica i prodotti e differenzia le attività, affrontando il mercato in maniera proattiva. La diversificazione delle attività è associata ad imprese familiari, che sono un altro fattore di maggior vitalità, come abbiamo visto in precedenza. La differenziazione dei prodotti è normalmente associata ad imprese orientate al mercato.

In definitiva, avere più fonti di reddito, un'impresa più elastica e diversificata e un rapporto più strutturato con il mercato è la migliore risposta alla crisi.

LA CRISI E LA PAC

I settori maggiormente tutelati dalla Pac non sono quelli che resistono meglio alla crisi economica. Infatti, l'indagine ha evidenziato come le imprese che risentono maggiormente della crisi comprendono anche quelle nei settori cerealicolo, oleicolo e lattiero-caseario, che notoriamente godono di maggiori protezioni di mercato e di maggiori sostegni nell'ambito del regime di pagamento unico.

Quale politica, allora, potrebbe contrastare più efficacemente la crisi?

Alcuni esponenti politici e della rappresentanza agricola propongono di ritornare alla vecchia politica dei mercati dell'Unione europea, tramite il sostegno dei prezzi, la protezione all'importazione e i sussidi accoppiati alla produzione.

In effetti, la politica europea dei mercati è attualmente assai ridimensionata rispetto al passato; in particolare l'ultima riforma della Pac (*health check*) ha attenuato i regimi di regolamentazione e di controllo dell'offerta. Alcuni settori però conservano ancora una certa rete di sicurezza: cereali, latte, zucchero, vino. Questi settori, per quanto ancora tutelati dalla politica dei mercati, non forniscono migliori risposte alla crisi rispetto ai settori che presentano garanzie di mercato quasi inesistenti (carni bovine, suine ed ovicaprine, ortofrutticoli).

Anche i dati dell'indagine di Donato Romano dimostrano che la crisi non ha risparmiato le imprese dei settori tutelati dai residui della politica dei mercati.

Inoltre, specialmente in situazione di crisi, molti interventi pubblici rischiano di confondere il sintomo con la causa. Un prezzo che diminuisce in modo

forte e duraturo segnala modifiche strutturali dei mercati; cercare di bloccarlo può portare un sollievo momentaneo ai produttori ma ha conseguenze negative di medio-lungo periodo, frenando l'adeguamento dell'offerta. Il prezzo troppo basso è latore di una cattiva notizia per i produttori, ma "uccidere il messaggero" per impedirgli di diffonderla può aggravare i problemi nel medio periodo, invece di risolverli (De Filippis e Salvatici, 2008).

Il prezzo, alto o basso che sia, porta un messaggio all'imprenditore, costringendolo a confrontarsi con i prezzi di mercato e ad adeguarsi più rapidamente alla crisi.

Per la vitalità delle imprese, e anche per la loro sopravvivenza, anziché agire sui prezzi è più efficace sostenere il reddito tramite strumenti come i pagamenti disaccoppiati e, contestualmente, migliorare la dotazione strutturale delle imprese e promuovere l'innovazione. Dunque, la crisi economica ha rivalutato il ruolo stabilizzatore dei pagamenti disaccoppiati della Pac, soprattutto in un contesto di scarsa liquidità e di restrizione del credito. Del resto, l'importanza del pagamento disaccoppiato risulta non solo dall'indagine coordinata da Donato Romano, ma anche da evidenze empiriche raccolte tra gli imprenditori che considerano i "contributi di Agea" un sostegno e una certezza importante per affrontare la crisi, preferibili ad una incerta politica dei mercati.

Insomma, gli aiuti diretti (annui e garantiti) costituiscono un sostegno finanziario di prim'ordine per le imprese (Parlamento europeo, 2009). Rispetto ad altri strumenti come gli interventi di mercato, i pagamenti disaccoppiati sono quindi la migliore politica agraria, anche in periodi di crisi, perché svolgono meglio la funzione di assicurare il reddito e la vitalità delle imprese. Un esempio molto recente è il pacchetto anticrisi europeo per il settore del latte, un sostegno settoriale in cui l'Unione europea ha impegnato al massimo la propria capacità politica e finanziaria: 280 milioni di euro a livello comunitario, di cui 23 per l'Italia, che saranno erogati entro il mese di giugno 2010 sotto forma di aiuto accoppiato alla produzione. Tale sostegno andrà a distribuire 0,0018 euro/kg di latte: un risultato misero e del tutto ininfluenza sulla capacità delle imprese lattiere di affrontare la crisi (Sellaroli, 2009).

La politica dei mercati, dunque, non è una risposta sufficiente e adatta a migliorare la condizione delle imprese agricole colpite dalla crisi economica.

Negli ultimi anni, si parla sempre più insistentemente di un'altra forma di intervento, le assicurazioni sui rischi di mercato, quale alternativa alla politica dei mercati, per contrastare le incertezze sui prezzi. C'è molto interesse e anche molte aspettative. La Commissione europea ha prodotto nel 2006 una Comunicazione sulla gestione dei rischi e delle crisi in agricoltura e, successivamente, ha proposto di inserire nella Pac le assicurazioni sul reddito, in occasione dell'*health check*: la proposta, si è poi concretizzata nella possibilità di finanziare le assicurazioni sulle calamità naturali tramite l'articolo 68 del Reg. Ce 73/2009.

In realtà, ancora oggi non esistono strumenti assicurativi di sostegno ai rischi di mercato, per cui la discussione è del tutto teorica. Le compagnie di assicurazione non prevedono la possibilità di attivare strumenti assicurativi sui rischi di mercato o di reddito prima di una adeguata sperimentazione che potrebbe durare otto-dieci anni. Si tratta di strumenti utili forse per una crisi futura: ci auguriamo che gli effetti della crisi attuale finiscano prima di allora.

Alla luce di quanto detto in precedenza, i pagamenti disaccoppiati restano attualmente, e forse lo saranno ancora in futuro, lo strumento migliore per contribuire al superamento della crisi economica da parte delle imprese.

ALTRE CONSEGUENZE DELLA CRISI

Altri due problemi gravi di questo periodo di crisi sono quelli con i clienti e quelli con il credito, e valgono tanto per le imprese agricole che per le altre.

Riguardo ai clienti, ogni settore evidenzia il problema dei pagamenti effettuati in ritardo e l'agricoltura non fa eccezione. Le imprese che vendono sul mercato spot, senza programmazione e senza contratto, mostrano i problemi maggiori. Ciononostante la vendita spot è molto diffusa in agricoltura.

Per migliorare la risposta alla crisi economica, è molto più efficace, per l'impresa, l'integrazione di filiera, che assicura il collocamento del prodotto a condizioni di fornitura programmate sia dal punto di vista quali-quantitativo che da quello del prezzo e dei tempi di riscossione.

Riguardo al credito i dati di Donato Romano evidenziano che i problemi nel settore agricolo sono minori rispetto ad altri settori:

- il tasso di crescita tendenziale del credito nel settore agricolo si è più che dimezzato, passando dal 5,9% del 2007 al 2,7% dei primi nove mesi del 2009, mentre nel settore industriale è passato dal 12,2% allo 0,7% e in quello dei servizi dal 12,5% al 2,8%;
- il rapporto tra il valore dei prestiti effettivamente utilizzati e quelli accordati è sostanzialmente stabile nel settore agricolo, a differenza degli altri settori dove è aumentato.

I dati riportati, tuttavia, non devono far concludere che le imprese agricole soffrano meno i problemi del credito durante la crisi economica. Le difficoltà delle imprese agricole non sono insite nella capacità di accesso al credito, viste le note garanzie patrimoniali che normalmente sono in grado di offrire, ma nella capacità di restituzione delle rate dei mutui, in conseguenza del crollo dei prezzi e dei ricavi. Nel settore agricolo, infatti, il rapporto tra sofferenze e impieghi è tornato a crescere, delineando una situazione analoga a quella degli altri settori.

COME AFFRONTARE LA CRISI?

In merito alle iniziative intraprese dalle imprese agricole per affrontare la crisi, l'indagine di Donato Romano riporta una serie di dati molto interessanti, la cui lettura conduce verso la classificazione delle imprese in due categorie rispetto al loro atteggiamento nei confronti della crisi.

Il primo atteggiamento è quello dell'adattamento passivo, quello di chi afferma *“Va bene, c'è la crisi; in agricoltura non è la prima volta; riduco le aspettative di reddito e aspetto che passi”*. Questo comportamento è quasi fisiologico per il mondo agricolo ed è tipico della maggior parte delle imprese familiari: si riducono i margini e i redditi da lavoro, si punta al mantenimento dell'occupazione e si mira alla vitalità dell'impresa nel lungo periodo, in funzione delle esigenze occupazionali dell'impresa-famiglia.

Il secondo atteggiamento è quello dell'adattamento attivo: razionalizzare i costi, rafforzare l'efficienza produttiva, cercare nuovi mercati, puntare al miglioramento della qualità, diversificare le attività aziendali. Questi imprenditori – di fronte alla domanda sulle loro richieste per affrontare la crisi – chiedono filiere più efficienti e più integrate; maggiore integrazione con il territorio; miglioramento delle condizioni nel *“fare impresa”* con la riduzione degli oneri del sistema amministrativo e burocratico. In altre parole, le imprese chiedono di potersi relazionare con gli altri soggetti economici, con il mercato, con il territorio e con l'amministrazione su basi diverse dalle solite.

Le esperienze passate insegnano che le crisi incidono profondamente sul reddito degli agricoltori e sull'utilizzo dei fattori della produzione e che esse provocano una ristrutturazione delle imprese e delle filiere. Anche il processo di concentrazione delle imprese e delle cooperative è destinato a subire un'accelerazione.

In altre parole, le crisi portano con sé anche benefici, sgombrando il campo dalle imprese meno efficienti e strutturate, lasciando a quelle rimaste spazi di crescita e nuove opportunità. Tuttavia, alcuni osservatori sostengono che questa crisi travolge anche le *“imprese migliori”*, non solo quelle inefficienti (Gamberini, 2010)⁶. Questa conclusione è fuorviante ed errata, in quanto nasce dalla convinzione che le *“imprese migliori”* siano quelle capitalizzate, specializzate ed industrializzate. L'osservazione della realtà e molti studi dimostrano che il modello dell'industrializzazione e dell'intensificazione dell'agricoltura può portare più facilmente alla marginalizzazione rispetto ad imprese contadine pluriattive e diversificate (van der Ploeg, 2009).

⁶ In Pianura Padana, alcune importanti imprese zootecniche hanno abbandonato l'attività agricola.

Alla luce delle considerazioni prima esposte e dei risultati dell'indagine, si evince che strategie come la differenziazione e l'integrazione di filiera, insieme ad una politica agricola che sostenga il reddito, sono le migliori risposte alla crisi. Il vero problema è che queste sono strategie di lungo periodo e porteranno risultati non prima di qualche anno, quando gli effetti della crisi economica odierna saranno terminati. Ancora per il 2010-2011, tuttavia, si avrà molto probabilmente una situazione di prezzi bassi per prodotti come i cereali, il latte, l'uva e c'è dunque il rischio concreto che la politica agricola debba affrontare gravi situazioni congiunturali.

In altre parole, l'agricoltura italiana ha bisogno di politiche strutturali e di imprese che facciano scelte imprenditoriali e strategiche, anche coraggiose, ma ci troveremo, in questo 2010 e forse anche il prossimo anno, ad affrontare una situazione difficile. Questo provocherà probabilmente delle pressioni notevoli, sulle Organizzazioni agricole e sulla politica, per interventi di natura congiunturale e cedere a queste pressioni sarebbe un errore: sarebbe in qualche modo perdere l'occasione di un cambiamento strutturale.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Commissione delle Comunità europee, *Comunicazione della Commissione al Consiglio, relativa alla gestione dei rischi e delle crisi nel settore agricolo*, Bruxelles COM(2005) 74, 24 gennaio 2006.

Commissione delle Comunità europee, *I prezzi dei prodotti alimentari in Europa*, COM(2008) 821 definitivo, Bruxelles, 9.12.2008.

Commissione delle Comunità europee, *Migliorare il funzionamento della filiera alimentare in Europa*, COM(2009) 591 definitivo, Bruxelles, 28.10.2009.

De Filippis F., Salvatici L., "La «bolla» agricola: reazioni eccessive o interessate?", *ARE - AgriRegioniEuropa*, 4 (13), <http://agrireunioneuropa.univpm.it/>, 2008.

De Stefano F., *Principi di politica agraria*, Il Mulino, Bologna, 1985.

Esposti R., "La crisi vista dall'agricoltura: cosa dicono i numeri", *ARE - AgriRegioniEuropa*, 5 (18), <http://agrireunioneuropa.univpm.it/>, 2009.

Frascarelli A., "Crisi economica e agricoltura: 2009 e 1929 a confronto", *ARE - AgriRegioniEuropa*, 5 (18), <http://agrireunioneuropa.univpm.it/>, 2009.

Gamberini A. (2010), "I soldi non bastano, serve un progetto", *AgriCrisi*, <http://agro-notizie.imagelinetwork.com.it/>, 18 febbraio 2010.

Hallett G., *Economia e politica del settore agricolo*, Il Mulino, Bologna, 1983.

Ismea, *Le tendenze dei prezzi nelle diverse fasi della filiera del frumento duro*, Roma, 2010.

Liefert W.M., Shane M., “The World Economic Crisis and U.S. Agriculture: From Boom to Gloom?”, *Choices*, 1st Quarter 2009, 24(1), 2009.

Parlamento europeo, Direzione Generale Politiche Interne dell’Unione, *La Pac di fronte alla crisi economica e finanziaria*, IP/B/AGRI/NT/2009-02, PE 408.971, Bruxelles, 2009.

van der Ploeg J.D., *I nuovi contadini. Le campagne e le risposte alla globalizzazione*, Donzelli, Roma, 2009.

Sellaroli C., “Per sostenere il prezzo del latte l’Europa ha le armi spuntate”, *L’Informatore Agrario*, n.26, 2009.

Timoshenko V.P., *World agriculture and the depression*, University of Michigan, Ann Arbor, Michigan, 1933.

CRISI ECONOMICA E CONSUMI ALIMENTARI

Andrea Segrè*

Si tende a identificare l'inizio della crisi finanziaria ed economica globale con il fallimento della società Lehman Brothers, avvenuto a metà settembre 2008; tuttavia, la recessione in Italia era cominciata già nel secondo trimestre dello stesso anno, facendo sentire i suoi effetti sull'occupazione, sui redditi e quindi sui consumi.

Un'analisi efficace della domanda alimentare non può prescindere dall'osservazione di alcuni fenomeni che influenzano le scelte dei consumatori sia in termini quantitativi che qualitativi; in particolare, vanno tenuti in debita considerazione gli effetti della crisi sull'occupazione, gli effetti della tendenza reddituale (che in Italia causa da molto tempo una costante riduzione del potere d'acquisto delle famiglie), l'eccezionale dinamica inflazionistica dei prodotti alimentari registrata fra il 2007 e il 2008.

Questi fenomeni vanno correlati al processo di globalizzazione, che ne amplifica l'impatto a seconda del contesto socio-economico di riferimento. È evidente che gli individui più colpiti risiedono principalmente nei Paesi in via di sviluppo, dove le condizioni di vita sono precarie e la maggior parte del bilancio familiare è indirizzato all'alimentazione. Tuttavia, il deterioramento costante dei redditi, insieme alla recessione e all'incertezza sul fronte occupazionale, ha peggiorato la capacità di acquisto dei consumatori anche in Italia. Ne ha quindi risentito la composizione della spesa alimentare, che è caratterizzata da un aumento progressivo della quota di cibi di minor qualità e, nel peggiore dei casi, da una contrazione in termini quantitativi, operata dalle famiglie povere per far fronte alla riduzione del loro potere d'acquisto.

REDDITO E CONSUMI IN ITALIA

Nel terzo trimestre del 2009, con la fine della recessione, i consumi generali nel nostro Paese sono tornati a crescere dello 0,4% in termini congiunturali (Banca d'Italia, 2010). Il risultato è frutto in gran parte delle *performance* dei beni durevoli (+2,7%), per effetto degli incentivi statali sugli acquisti di autovetture, e dei beni semidurevoli (+3,5%). I dati, seppur positivi, non devono

* Dipartimento di Economia e Ingegneria Agraria, Università di Bologna.

lasciar spazio a facili ottimismo: la ripresa potrebbe essere messa a rischio dalle dinamiche dell'occupazione, che nel terzo trimestre del 2009 si è ridotta per la quinta volta consecutiva. Il calo registrato rispetto al periodo precedente è stato dello 0,5%, vale a dire 120.000 persone che hanno perso il lavoro. Continua dunque a perdurare la contrazione del reddito reale delle famiglie e della loro capacità di spesa.

La tabella 1 mostra per area geografica (Nord, Centro, Sud) e per tre anni consecutivi (2006, 2007 e 2008), le variazioni della spesa media mensile delle famiglie italiane e la quota di alimenti e bevande sul totale dei consumi.

Tabella 1 - Spesa media mensile delle famiglie per ripartizione geografica

Area Anno	Nord			Centro			Sud		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Spesa media mensile (euro)	2.786	2.796	2.810	2.494	2.539	2.558	1.952	1.969	1.950
Spesa mensile in alimentari e bevande (euro)	461	449	464	474	485	492	472	480	482
% alimentari e bevande su spesa mensile	16,5	16,1	16,5	19,0	19,1	19,2	24,2	24,4	24,7

Fonte: Istat, 2009a

I dati indicano che la spesa media mensile delle famiglie è maggiore al Nord e più bassa al Sud. Inoltre, risulta che dal 2007 al 2008 nel Nord la spesa media mensile è aumentata dello 0,5% (da 2.796 a 2.810 euro), mentre quella per generi alimentari e bevande è cresciuta del 3,3% (da 449 a 464 euro). Su quest'ultimo dato ha inciso in maniera significativa l'impennata dei prezzi delle *commodity* agricole sui mercati internazionali.

Nello stesso periodo al Centro la spesa media mensile è aumentata dello 0,7% (da 2.539 a 2.558 euro), mentre quella per generi alimentari e bevande ha subito un incremento di 1,4 punti percentuali (da 485 a 492 euro). Anche in questo caso la crescita dei prezzi alimentari è stata più spinta di quella registrata per le altre categorie di beni.

Infine, al Sud la spesa media mensile è invece diminuita dell'1% (da 1.969 a 1.950 euro), mentre quella per alimenti e bevande è stabile (da 480 a 482 euro).

Dalla tabella 1 si evince, inoltre, che nel Mezzogiorno l'alimentazione rappresenta una voce più importante rispetto al Nord e al Centro: in Campania, Calabria e Sicilia gli alimenti e le bevande superano addirittura il 25% della spesa totale delle famiglie (Istat, 2009a). Questo risultato è facilmente spiegabile se si

considera la media dei redditi individuali ripartiti per area geografica; le regioni meridionali, infatti, presentano condizioni economiche più difficili rispetto al resto dell'Italia. Del resto, la teoria economica (Legge di Engel) insegna che la percentuale di spesa alimentare diminuisce all'aumentare del reddito *pro capite*.

A livello nazionale, dal 2007 al 2008 la spesa media mensile delle famiglie si è mantenuta sostanzialmente stabile passando da 2.480 a 2.485 euro (+0,2%), mentre quella alimentare ha fatto registrare un incremento più significativo, dovuto – come già accennato – alla dinamica inflazionistica che ha caratterizzato le *commodity* agricole (tabella 2).

Tabella 2 - Spesa media mensile e spesa mensile in alimentari e bevande delle famiglie italiane

Anno	2006		2007		2008	
	euro	%	euro	%	euro	%
Spesa media mensile	2.461	100	2.480	100	2.485	100
Spesa mensile in alimentari e bevande	467	18,9	466	18,7	475	19,1

Fonte: Istat, 2009a

Il dato relativo alla spesa in alimenti e bevande è ovviamente una media, che dipende dalla composizione del paniere di riferimento. La domanda alimentare nelle economie avanzate, si caratterizza per una richiesta significativa di prodotti ricchi dal punto di vista nutrizionale, come ad esempio la carne. Nel nostro Paese anche pane e cereali – cardini della dieta mediterranea – rappresentano una voce importante nella definizione della spesa mensile. La tabella 3 riporta i componenti principali della domanda alimentare, indicando il loro costo in euro e in percentuale sul totale della spesa media mensile familiare.

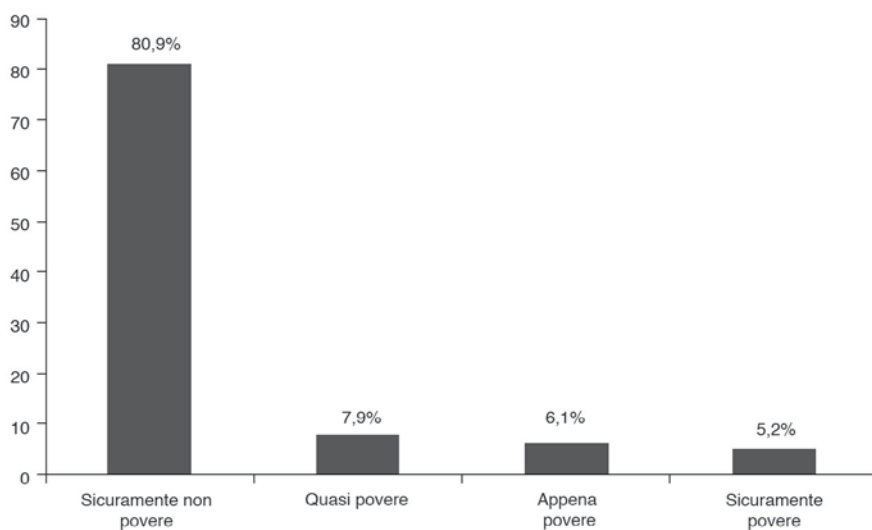
Tabella 3 - Spesa media mensile familiare per categoria di alimento

Anno	2006		2007		2008	
	euro	%	euro	%	euro	%
Pane e cereali	79	16,9	79	16,9	82	17,3
Carne	106	22,7	105	22,5	107	22,5
Pesce	42	9,0	42	9,0	41	8,6
Latte, formaggi, uova	63	13,5	63	13,5	64	13,4
Oli e grassi	18	3,8	18	3,9	18	3,8
Patate, frutta, ortaggi	83	17,8	84	18,0	86	18,1
Zucchero, caffè, altro	32	6,8	33	7,1	34	7,2
Bevande	43	9,2	43	9,2	43	9,0
Totale alimentari e bevande	467	100	466	100	475	100

Fonte: Istat, 2009a

Negli ultimi anni, la composizione della domanda alimentare ha risentito degli effetti della crisi e dell'instabilità dei prezzi, soprattutto nella fascia di popolazione che vive al di sotto o intorno alla soglia di povertà. Sebbene nell'opinione pubblica sia radicata l'idea per cui la ricerca della sufficienza alimentare sia un problema principalmente dei Paesi in via di sviluppo, i dati mostrano che il problema è forte anche nei Paesi industrializzati. Nel 2008, ad esempio, si trovava in condizioni di povertà o quasi, circa il 20% delle famiglie italiane (figura 1).

Figura 1 - Classificazione delle famiglie italiane nel 2008



Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

Ovviamente, la difficoltà ad assicurarsi un'alimentazione sufficiente e sana dipende da molti fattori, sia di natura congiunturale che strutturale. La tabella 4 mostra alcuni indicatori di disagio economico, dai quali si evince che è il Mezzogiorno la zona in cui si registra la percentuale maggiore di famiglie che non hanno avuto i soldi necessari per la spesa: 8,2%, nel 2008. Tuttavia, anche nel Centro e nel Nord il dato non è da sottovalutare. Questo deve invitare a riflettere tutti – politici, produttori, consumatori – perché non è soltanto la qualità quello di cui hanno bisogno l'Italia e l'Unione Europea.

Dopo una fase di crescita, dalla primavera del 2008 i listini delle *commodity* agricole, in particolare dei cereali, si sono distinti per un'intensa contrazione. *Trend* differenti hanno invece fatto registrare i prezzi alimentari, che si sono mantenuti stabili o, per taluni prodotti, sono aumentati ulteriormente.

Il caso più eclatante ha riguardato la pasta, le cui quotazioni in costante crescita non sembravano risentire di quelle del frumento duro, letteralmente crollate. Andamenti così difforni a monte e a valle della filiera, hanno indotto l'*antitrust* a sanzionare numerosi pastai, con l'accusa d'aver fatto cartello per mantenere elevati i prezzi al consumo, senza giuste motivazioni.

Tabella 4 - Percentuale di famiglie, per area e componenti, in difficoltà per alcune categorie di spesa

	2007			2008		
	Alimenti	Spese mediche	Vestiario	Alimenti	Spese mediche	Vestiario
Zona						
Nord	4,1	6,4	11,5	4,3	6,6	12,5
Centro	5,1	9,3	14,1	4,9	8	14,2
Sud e isole	7,3	19,4	26,9	8,2	20,6	29,9
Componenti						
Uno	5,4	12,4	16,5	6,4	13,1	17,6
Due	4,5	11,2	14,6	5	10,9	16,4
Tre	4,9	8,5	15,4	5,4	9,3	18
Quattro	6,1	10,5	20,4	5,2	9,2	19,5
Cinque o più	8,3	15,9	25,7	7,1	15,2	27,6

Fonte: Istat, 2009c

In un contesto caratterizzato da una forte recessione economica e da prezzi instabili e non in linea dal campo alla tavola, a risultare maggiormente penalizzati sono i produttori e i consumatori: i primi hanno subito una contrazione dei redditi agricoli, frutto del peggioramento delle ragioni di scambio; i secondi hanno modificato le loro scelte. In particolare, le categorie più vulnerabili (come nuclei familiari numerosi, lavoratori precari, studenti, casalinghe) hanno reagito a queste dinamiche con una riduzione quantitativa o una variazione nella composizione della spesa alimentare, a favore di beni di minor qualità (Istat, 2009a).

Tali effetti congiunturali si sommano a quelli di lungo periodo; infatti, la riduzione del reddito disponibile reale delle famiglie è un fenomeno in atto da molti anni (Banca d'Italia, 2010). Di conseguenza, aumenta la percentuale di chi preferisce o addirittura si sente costretto a ricercare prodotti meno costosi a scapito della qualità; né è un esempio la crescente quota di famiglie che scelgono gli *hard-discount* per i propri acquisti: dall'8,6% del 2006, al 9,7% del 2007, al 10,9% del 2008 (Istat 2009a).

Questi effetti sono dovuti anche alle inefficienze presenti lungo la filiera agroalimentare. Oltre ad un attento controllo da parte dell'*authority* è auspicabile una maggiore integrazione e collaborazione fra tutti gli *stakeholder*. Ciò

permetterebbe di rendere più trasparenti ed equilibrati i rapporti di forza fra gli operatori, oggi a vantaggio della grande distribuzione.

Infine, la crisi ha certamente agito come fattore congiunturale sui modelli di consumo; tuttavia, è in corso da molto tempo una modifica strutturale scaturita, o quantomeno accelerata, dal processo di globalizzazione.

GLOBALIZZAZIONE, CONSUMI E MALNUTRIZIONE

La globalizzazione ha favorito l'omologazione dei consumi, che tendono a convergere verso quei modelli che riescono a imporsi come vincenti. Questo aspetto ha riguardato inizialmente le *griffe* e la musica, ma da qualche anno è divenuto significativo anche per l'alimentazione. I dati del Wto, forse l'indicatore di più immediata lettura della globalizzazione, dimostrano infatti che il commercio internazionale dei prodotti agroalimentari è in costante crescita.

La fase di forte espansione economica di alcuni Paesi – come Cina, India e Brasile – ha permesso loro di affacciarsi sul mercato globale con maggior frequenza, aumentando la richiesta di *commodity* agricole. In tal modo, le economie emergenti possono arricchire i propri regimi dietetici, avvicinandoli agli stili alimentari diffusi nei Paesi industrializzati.

Complessivamente aumenta la propensione al consumo di beni alimentari, ma la richiesta di quantità prevale sulla ricerca della qualità. Si tratta di un comportamento comprensibile se attuato dalle categorie di consumatori più vulnerabili o durante forti recessioni. Tuttavia, i valori diffusi da dagli attuali modelli di crescita portano a considerare la *quantità* come un obiettivo primario anche nei Paesi industrializzati e nelle fasi di crescita economica. Ne sono esempi l'incremento costante dello spreco e dell'inquinamento, ma anche la gestione insostenibile delle risorse naturali non riproducibili.

Queste dinamiche hanno implicazioni significative anche sull'agricoltura, che oggi tende a essere caratterizzata da:

- un'ampia varietà dell'offerta, che è divenuta de-stagionalizzata;
- la costanza delle caratteristiche merceologiche;
- la standardizzazione dei processi produttivi;
- la riduzione o la perdita del legame fra il territorio e il processo produttivo.

Va detto che da molto tempo il nostro Paese spende energie e risorse nella comunicazione del *Made in Italy*, anche con un discreto successo. I nostri prodotti riscuotono consensi in tutto il mondo e sono divenuti sinonimo di qualità e bontà. Tuttavia, le quote di mercato conquistate non giustificano facili ottimismo, soprattutto in previsione della maggiore competizione che l'integrazione dei mercati e la comparsa di nuovi attori sulla scena internazionale causeranno a breve.

Allo scopo di ampliare il *target* di consumatori e il reddito agricolo, si è scelta una strada inaspettata ai più. I prodotti italiani, differenziati e di qualità, hanno recentemente incontrato il simbolo massimo dell'omologazione planetaria: il Mc Donald's. Al di là delle polemiche causate dal patrocinio concesso dal Ministero delle politiche agricole a questa iniziativa, il messaggio che ne scaturisce potrebbe sminuire lo sforzo di comunicazione dei nostri *brand*. Il *fast food* vince sullo *slow food*, o almeno sferra un attacco considerevole, visto che molti giovani – con occupazioni precarie e sempre meno pasti consumati in casa – sono attratti dal cibo *low cost*. Gli effetti sui redditi degli attori della filiera “italiana” Mc Donald's andranno poi valutati con grande attenzione.

Invece gli effetti della globalizzazione, uniti a quelli dell'urbanizzazione, della modernizzazione dei mercati agroalimentari, nonché della recente crisi hanno causato un aumento della malnutrizione, intesa sia come mancanza che come eccesso di cibo. Capita frequentemente che fame e sazietà, scarsità e abbondanza si incrocino senza che ce ne rendiamo conto, con conseguenze negative dal punto di vista economico, sanitario e anche sociale.

Le ultime stime della Fao rivelano che nel 2009 gli indigenti sono cresciuti di 105 milioni rispetto all'anno precedente. Per la prima volta nella storia dell'umanità, le persone in condizioni di sottanutrizione hanno superato il miliardo: per la precisione sono 1 miliardo e 20 milioni (Fao, 2009). Ciò avviene mentre una quota considerevole di cibo è sprecato lungo tutta la filiera.

Inoltre, prevale l'idea per cui gli indigenti siano concentrati nei Paesi poveri, mentre gli obesi siano solo in quelli industrializzati. Non è così. Nei Paesi sviluppati vivono 15 milioni di individui che soffrono di malnutrizione cronica (Fao, 2009), ma il numero di chi non può garantirsi ogni giorno un'alimentazione soddisfacente è ancor più elevato. Negli Stati Uniti, ad esempio, il Department of Agriculture ha comunicato che nel 2008 gli americani senza certezza di avere cibo a sufficienza hanno toccato quota 49 milioni (Nord *et al.*, 2009). Si tratta del dato peggiore dal 1995 (da quando è cominciato questo tipo di rilevazione). La crisi è quindi una delle principali cause del peggioramento dell'insicurezza alimentare, ma non della sua comparsa.

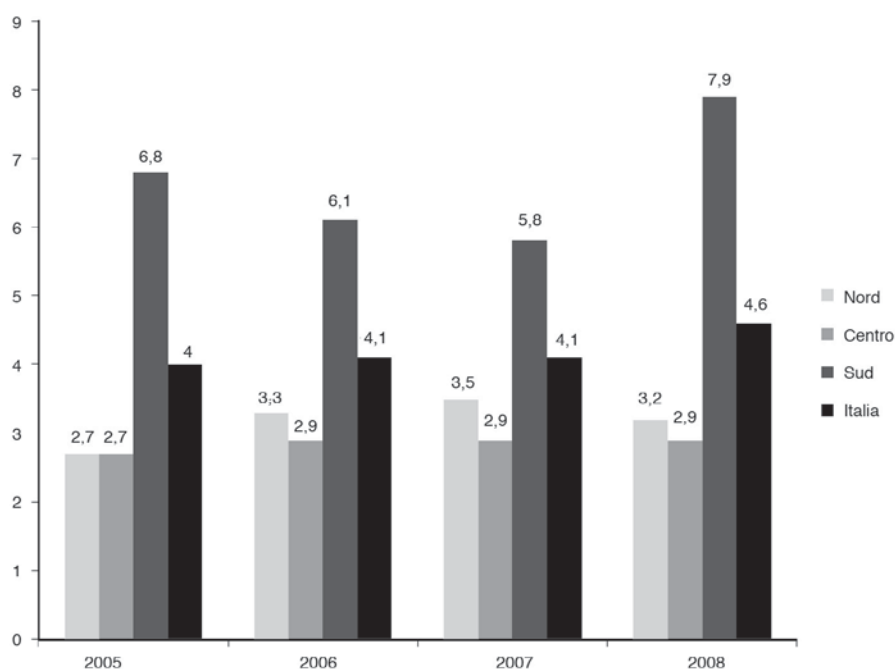
Esiste un paradosso ubiquitario che permette la coesistenza di mancanza di cibo e di sprechi alimentari: l'offerta che non raggiunge la domanda (Falasconi e Segrè, 2009). Nel mondo si spreca una quantità assai elevata di cibo: milioni di tonnellate che potrebbero ampiamente nutrire gran parte degli affamati planetari (Stuart, 2009).

Anche nel nostro Paese i dati sono assai rilevanti: quasi 600 euro all'anno per famiglia, il 10% della spesa alimentare, finisce nella spazzatura, pur essendo in buona parte ancora consumabile. Per non parlare di quanto si getta via lungo tutta la filiera. Secondo i dati elaborati da Last Minute Market – *spin off* dell'Università di Bologna – se si riuscisse a mettere in rete l'intero sistema

di distribuzione del nostro Paese, si potrebbe recuperare tanto cibo da mettere a tavola (a colazione, pranzo e cena) quasi un milione di indigenti al giorno.

Un dato su cui bisogna riflettere, considerando che in Italia un milione e 126mila famiglie (4,6% del totale) vivono in condizione di assoluta povertà (figura 2). Vale a dire che 2 milioni e 893mila individui (4,9% della popolazione) non possono acquistare i beni necessari per assicurarsi un tenore di vita accettabile.

Figura 2 - Percentuale delle famiglie che vivono in condizioni di povertà assoluta



Fonte: Istat, 2009c

Il grafico mostra che la povertà assoluta, pur rimanendo a livello nazionale stabile, è aumentata in maniera significativa (dal 5,8% del 2007 al 7,9% del 2008) nelle regioni del Sud, dove le condizioni economiche e sociali risultano peggiori se paragonate alla media nazionale.

L'altra triste faccia della malnutrizione, legata a stili alimentari scorretti, è l'obesità. Secondo le stime dell'Organizzazione mondiale della sanità, sono oltre 300 milioni gli obesi in tutto il mondo.

Forse ciò che può sembrare meno credibile, è che il problema sta aumentando nei Paesi in via di sviluppo, dove coesiste con la denutrizione. In Zambia, ad esempio, il 20% dei bambini di 4 anni è obeso. Pure in Uganda, dove l'aspettativa di vita è di appena 52 anni e il 40% dei bambini sotto i 5 anni soffre di denutrizione, l'obesità si sta diffondendo fra le nuove generazioni (Who, 2009).

In Italia, secondo un recente studio dell'Istituto Superiore di Sanità, gli obesi sono in preoccupante aumento, mentre le persone in sovrappeso sono oltre due uomini su tre (67%) e più della metà delle donne (55%). Ancor più significativo è il dilagare del problema fra i giovanissimi. I nostri bambini sono i più grassi d'Europa: uno su tre, di età compresa tra i 6 e gli 11 anni, ha un peso in eccesso.

Obesità e denutrizione sono dunque la conseguenza diretta degli attuali modelli di consumo costruiti sul convincimento che quantità è uguale a qualità. Non è così e soprattutto non è un atteggiamento sostenibile, perché le risorse a disposizione (storicamente distribuite in maniera iniqua) non bastano più.

Fra eccesso e scarsità, il punto d'equilibrio è rappresentato dalla società sufficiente, nella quale *più non è uguale a meglio* (Princen, 2005; Segrè, 2008). Un modello di società in cui ogni attore – impresa, mercato, consumatore – riscopre i valori della sobrietà, riducendo da un lato la mancanza di cibo per chi non può accedere al mercato e limitando, dall'altro, le eccedenze, i costi per smaltirle e i rifiuti che ne conseguono.

CAROCIBO: UN INDICATORE DELLA SPESA ALIMENTARE

L'instabilità dei prezzi agroalimentari, l'omologazione dei consumi e della società globalizzata, le dinamiche dei redditi e dell'occupazione favoriscono il diffondersi di stili di consumo squilibrati e costosi. Per entrare un po' meglio in queste dinamiche, considerando in particolare la variazione della spesa alimentare, la facoltà di Agraria dell'Università di Bologna, in collaborazione con Last Minute Market ed Econometrica (società di studi economici e comunicazione), ha costruito un indicatore denominato "Carocibo" per:

- stimare il costo della spesa settimanale necessario per una corretta alimentazione, analizzando le variazioni dei prezzi tra un anno e l'altro, nonché la variabilità fra le singole regioni.
- offrire un quadro chiaro e completo sia dal punto di vista economico che nutrizionale, associando a ogni alimento il costo al consumo e il corrispondente valore in chilocalorie.
- assicurare al consumatore uno strumento d'informazione, anche per singolo nutriente (carboidrati, proteine e lipidi), in grado di mostrare in che

modo possa alimentarsi correttamente scegliendo però nello stesso tempo l'alimento più economico.

- offrire agli addetti ai lavori (ma non solo) uno strumento di analisi economica che aiuti a indagare sulle dinamiche dei prezzi e delle filiere.

Come mostra la tabella 5, Carocibo ha rilevato che in Italia il costo medio settimanale di una dieta tipo (sana e equilibrata) per un uomo adulto, nell'ottobre 2009 era pari 44,58 euro, ossia sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente (+0,54% rispetto a ottobre 2008).

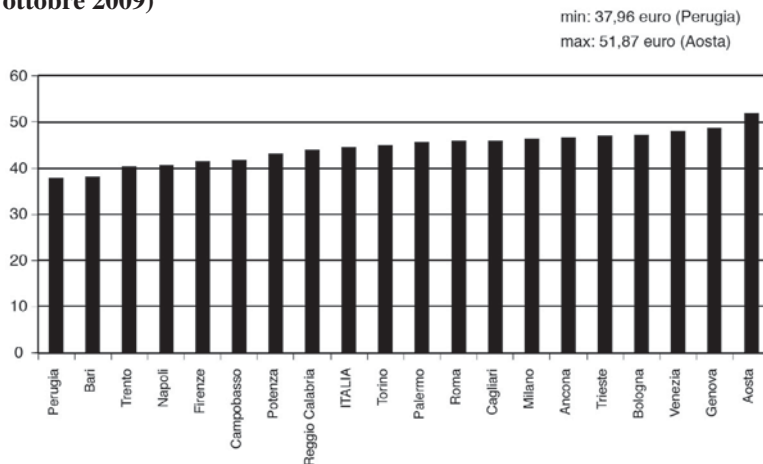
Tabella 5 - Costo settimanale di una dieta tipo di 2300 Kcal/giorno per un uomo adulto

Alimenti	Quantità settimanale (grammi)	Costo alimento (centesimi)	Incidenza (%) costo alimento sul totale della spesa settimanale
Pesce (filetti di platessa)	450	757,35	16,99
Frutta di stagione (mele)	4000	692	15,52
Acqua minerale	10500	430,5	9,66
Vino	1750	332,5	7,46
Carne fresca bovino adulto	200	287,4	6,45
Prosciutto crudo	100	221,8	4,98
Formaggio fiordilatte di mucca	200	190,2	4,27
Pane	700	184,1	4,13
Pollo	400	180,4	4,05
Latte fresco	1050	153,3	3,44
Insalata varietà locale	875	152,25	3,42
Olio extra vergine di oliva	280	151,76	3,4
Biscotti frollini	385	137,45	3,08
Pasta di semola di grano duro	800	129,6	2,91
Pomodori pelati	700	122,5	2,75
Parmigiano	70	111,86	2,51
Caffè	110	108,46	2,43
Riso	320	78,4	1,76
Uova	200	29,2	0,66
Zucchero	70	6,72	0,15
Totale		44,58 euro	100

Fonte: Last Minute Market - Econometrica

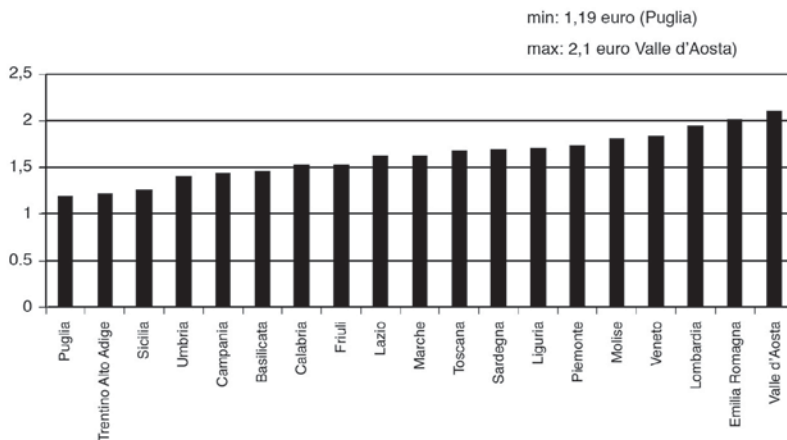
Si tratta di un valore medio che da solo nasconderebbe la grande variabilità esistente a livello territoriale. La medesima dieta, infatti, costa solo 37,96 euro a

Figura 3 - Variabilità del costo di una dieta tipo per un individuo adulto (euro, ottobre 2009)



Fonte: Last Minute Market - Econometrica

Figura 4 - Variabilità geografica del costo della pasta (euro/Kg, ottobre 2009)



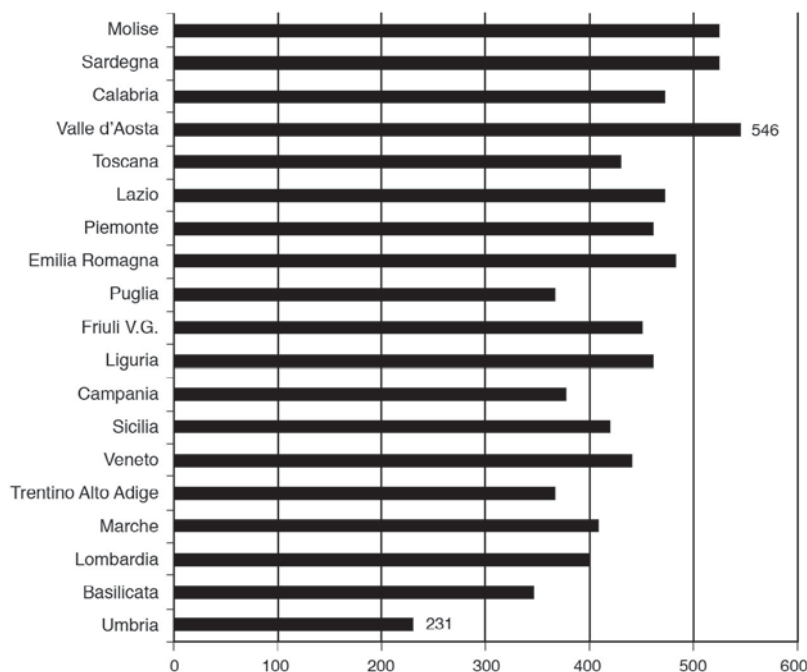
Fonte: Last Minute Market - Econometrica

Perugia e ben 51,87 ad Aosta. Fra le cause di una così elevata differenza, si possono annoverare le disparità delle condizioni socio-economiche territoriali, le caratteristiche dei sistemi produttivi, ma soprattutto le inefficienze lungo le filiere.

La variabilità è significativa per tutti i prodotti presenti nel paniere da cui si ricava la dieta. Ad esempio, la pasta ha un costo minimo di 1,19 euro/kg rilevato a Perugia e uno massimo di 2,10 euro/Kg, registrato in Valle d'Aosta (figura 4).

Sensibili differenze di prezzo sono presenti anche per l'acqua minerale, che ad un individuo adulto costa 2,31 euro alla settimana (0,22 euro al litro) se l'acquista in Umbria e ben 5,46 (0,45 euro) se la compra in Val d'Aosta (figura 5).

Figura 5 - Variabilità geografica del costo dell'acqua minerale (centesimi alla settimana, ottobre 2009)



Fonte: Last Minute Market - Econometrica

L'acqua minerale in Italia incide, in media, per circa il 10% sul costo della spesa settimanale; una quota assai rilevante, tanto più se si considera che il costo di un litro di acqua erogata dai rubinetti domestici è di 0,0015 euro e che molte analisi ne sottolineano la buona qualità.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

La crisi economica ha ridotto il potere d'acquisto delle famiglie che hanno cercato di reagire modificando la composizione della spesa alimentare, sia in termini quantitativi che qualitativi. È cresciuta la quota di coloro che ricorrono agli *hard-discount*. Inoltre, la recessione ha agito in concomitanza di una lunga fase di instabilità dei prezzi che – non in linea da monte a valle della filiera – hanno penalizzato principalmente gli agricoltori e i consumatori. I primi hanno subito una forte contrazione dei redditi, mentre i secondi hanno dovuto modificare le loro scelte alimentari.

Gli effetti della crisi vanno sommati a quelli di fenomeni ormai strutturali, come il prolungato ristagno dei redditi familiari e le dinamiche della globalizzazione, che influenzando i consumatori a livello planetario avvicinano Paesi geograficamente e culturalmente molto distanti.

Uno degli effetti più evidenti è l'omologazione dei modelli di consumo. Anche l'agricoltura ha risentito di queste dinamiche e oggi tende a distinguersi per un'ampia varietà dell'offerta (che è divenuta de-stagionalizzata), la costanza delle caratteristiche merceologiche, la riduzione o la perdita del legame fra il territorio e il processo produttivo.

Sono in continua crescita il consumo, lo spreco e l'inquinamento. Vale a dire che si consuma di più, ma non meglio di prima. La svolta quantitativa inflitta ai costumi e ai consumi ha causato una serie di eccedenze alle quali, però, la porzione di popolazione affamata non può accedere per le distorsioni presenti nei sistemi economici e nelle filiere. Le eccedenze di conseguenza rappresentano un costo notevole di smaltimento e un aumento significativo dei rifiuti.

Il lato negativo della globalizzazione-omogeneizzazione ha poi diffuso relativamente ai consumi alimentari la malnutrizione, facendo coesistere nei medesimi luoghi denutrizione e obesità. Sembra un paradosso, ma è quanto avviene nella realtà, dove le popolazioni dei Paesi in via di sviluppo sono afflitte dagli stessi squilibri alimentari di quelle dei Paesi industrializzati e viceversa. Così, la percentuale di individui obesi sta aumentando, anche rapidamente, in Africa e Asia, mentre il numero di chi vive una condizione di insicurezza alimentare è in crescita negli Stati Uniti e nell'Unione Europea.

Alla luce di queste dinamiche, è auspicabile un impegno da parte di tutti gli attori finalizzato all'istituzione di una politica alimentare globale, in grado di dar spazio alle tante criticità, causate o accentuate dai modelli di crescita finora attuati e di difendere le categorie di consumatori più vulnerabili.

Infine, anche la ricerca deve fare la sua parte, spingendosi soprattutto in quelle direzioni dove ancora permane un vuoto di conoscenza. In tal senso, l'indicatore Carocibo rappresenta un primissimo tentativo di fornire informa-

zioni utili al consumatore e un nuovo strumento operativo a chi indaga sulle relazioni tra alimentazione, prezzi e spreco.

NOTE METODOLOGICHE

Le Fonti utilizzate per la costruzione dell'indicatore Carocibo sono: l'Osservatorio dei prezzi e delle tariffe del ministero dello Sviluppo Economico; l'Istat, in particolare l'indice dei prezzi al consumo; una dieta tipo riferita ad un individuo adulto di 35 anni che svolge una normale attività lavorativa. La dieta è elaborata dalla professoressa Alessandra Bordoni, nutrizionista del Centro ricerche sulla nutrizione – Dipartimento di biochimica “Giovanni Moruzzi”, Università di Bologna.

Sulla base del fabbisogno calorico medio, pari a 2.300 chilocalorie al giorno per un uomo adulto di 35 anni, si compone un paniere con beni alimentari di largo consumo. Dal paniere, con l'ausilio della nutrizionista, si stila una dieta (tipologia di alimento per quantità da assumere), in modo da soddisfare il fabbisogno nutrizionale.

Dall'Osservatorio dei prezzi al consumo, si ricavano i prezzi medi mensili, sia a livello locale che nazionale, dei beni alimentari che compongono il paniere.

Moltiplicando ogni elemento della dieta (tipologia di alimento per quantità) per il suo prezzo al chilogrammo e sommando queste voci, si ottiene il costo medio della dieta, che può essere espresso su base settimanale o anche giornaliera.

Il calcolo viene effettuato sia a livello nazionale che provinciale, in modo da poter osservare anche la variabilità territoriale.

In forma sintetica:

$$\Sigma Y_i = Q_i \times P_i$$

dove:

- i va da 1 a n prodotti alimentari, contenuti nel paniere;
- Q_i è la quantità dell'alimento i ;
- P_i è il prezzo al kg dell'alimento i .

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Banca d'Italia, *Bollettino economico*, n.59, gennaio 2010.

Carocibo, serie storica, Last Minute Market, Università di Bologna.

Falascioni L., Segrè A., "Eccedenze e spreco alimentare: i paradossi delle società sviluppate", in A. Segrè (a cura di), *Politiche per lo sviluppo agricolo e la sicurezza alimentare*, Carocci editore, Roma, pp.205-228, 2008.

Fao, *The state of food insecurity in the world 2009*, Rome, 2009.

Imf, *World economic outlook*, 2009.

Ismea, *Indicatori del sistema agroalimentare italiano: 2008, 2009*.

Istat, *I consumi delle famiglie: anno 2008*, Statistiche in breve, 14/07/09,2009a.

Istat, *Annuario statistico 2009*, Roma, 2009b.

Istat, *La povertà in Italia*, Roma, 2009c.

Nord M., Andrews M., Carlson S., *Household Food Security in the United States, 2008*, Food Assistance & Nutrition, Research Program, Usda, 2009.

Princen T., *The logic of sufficiency*, Mit press, Cambridge, Mass. and London, 2005.

Segrè A., *Elogio dello spreco. Formule per una società sufficiente*, Emi, Bologna, 2008.

Segrè A., Falascioni L., Morganti E., "Last Minute Market. increasing the economic, social and environmental value of unsold products in the food chain", in Waldron K., Moates G., Faulds C. (a cura di), *Total Food Sustainability of the Agri-Food Chain*, Norwich. (pp.205-211), 2009.

Stuart T., *Waste: Uncovering the Global Food Scandal*, W.W. Norton & Company, Usa, 2009.

Who, "Obesity and overweight", *Global strategy on diet, physical activity and health*, 2009.

BOLLA SPECULATIVA O MECCANISMI DI MERCATO? ALCUNE RIFLESSIONI SULLA DINAMICA DEI PREZZI AGRICOLI

*Luciano Gutierrez**

INTRODUZIONE

Il forte incremento dei prezzi delle principali *commodities* agricole degli anni 2007-2008 e la loro successiva drastica contrazione ha indotto diversi commentatori a chiedersi se non si fosse modificato negli ultimi anni il “modello” di formazione dei prezzi delle *commodities* agricole.

Le principali attenzioni degli osservatori si sono concentrate sia sul possibile ruolo svolto dalla riduzione nel periodo pre-crisi delle scorte di materie prime agricole su livelli mai registrati in precedenza (soprattutto per le più importanti *commodities* agricole grano, mais, riso e soia), sia sulla speculazione finanziaria che, dopo le bolle azionarie e dei prezzi delle case, si sarebbe rivolta al mercato delle *commodities* agricole (Caballero *et al.*, 2005). A parità di condizioni, un minor livello di scorte di prodotto in presenza di domanda crescente, e tenendo conto dei *lag* di produzione, può generare un consistente incremento dei prezzi quale classico meccanismo di razionamento della domanda. De Filippis e Salvatici (2008) inseriscono questi ultimi fattori tra le cause strutturali dell'incremento dei prezzi dei prezzi agricoli, incremento che sarebbe trainato sia dalla maggiore rigidità dell'offerta, sia dalle importanti modifiche della dieta nei Paesi emergenti, in particolare in Cina e India, che ha generato un consistente aumento della domanda di prodotti cerealicoli per l'alimentazione del bestiame al fine di soddisfare la maggiore domanda di carni.

Importanti organizzazioni internazionali, quali ad esempio la Fao¹, hanno d'altra parte sottolineato il possibile ruolo svolto dalla speculazione finanziaria nel condizionare la dinamica dei prezzi di alcune *commodities* agricole, e ha sollecitato l'analisi di queste problematiche soprattutto per il ruolo che la spe-

* Dipartimento di Economia e Sistemi Arborei, Università di Sassari. L'autore desidera ringraziare Fabrizio De Filippis e Pamela De Pasquale per gli utili suggerimenti ricevuti ad una prima stesura del lavoro. Ovviamente la responsabilità per ogni errore ed omissione rimane esclusivamente dell'autore.

¹ World Summit on Food Security, November 2009.

culazione finanziaria può svolgere nel condizionare la sicurezza alimentare in diversi Paesi in via di sviluppo. Naturalmente, le due cause possono essere interconnesse. Infatti, non è difficile immaginare che in una situazione di forte *deficit* nelle scorte di materie prime agricole e una domanda crescente, oltre a problemi congiunturali di produzione legati soprattutto ad eventi meteorologici, la speculazione finanziaria possa puntare l'attenzione su tali mercati proprio in prospettiva di un aumento delle quotazioni e, quindi, dei rendimenti sugli investimenti in *commodity assets* (Vaciago, 2008; De Filippis e Salvatici, 2008).

L'obiettivo di questo lavoro è quello di cercare di dare una prima, ma come vedremo solo parziale, risposta ad entrambi i quesiti. In sintesi, l'intento è quello di iniziare a districare l'intricata matassa che lega da una parte la dinamica delle scorte e la possibile speculazione finanziaria e dall'altra il forte incremento e in seguito la repentina contrazione dei prezzi delle *commodities* agricole degli ultimi anni. Per non generare eccessive aspettative, occorre subito precisare che non si è in grado di attribuire un'importanza relativa a queste due componenti, se non in termini induttivi. L'analisi consentirà comunque di esaminare l'impatto delle due possibili "cause" prima richiamate sui prezzi delle *commodities* agricole e, inoltre, sui prezzi alla produzione e al consumo dei prodotti di origine cerealicola. Quest'ultimo punto riveste, naturalmente, una notevole importanza.

La forte volatilità dei prezzi delle materie prime agricole registrata in questi ultimi anni ha senza dubbio condizionato, e condiziona sempre di più nel futuro, la dinamica dei redditi nel settore agricolo. Dopo la riforma Mac Sharry, e il progressivo abbandono del sostegno dei prezzi, la dinamica dei prezzi delle *commodities* nei mercati internazionali avrà – a parità di altre condizioni, quali ad esempio la stabilità del tasso di cambio – una maggiore influenza sui prezzi agricoli interni e, da questi, sui redditi degli agricoltori europei (Fanfani, 2010). Alcuni dati sono utili ad evidenziare il possibile effetto sui redditi derivante anche, ma forse soprattutto, dalla contrazione dei prezzi delle materie prime agricole. Secondo le ultime stime Eurostat, rispetto all'anno precedente, nel 2009 i redditi agricoli nella Ue si sono ridotti in termini reali del 12.2%, e negli Usa, secondo le stime dell'Usda, del 30%.

A questo punto sembrerebbe che si possa circoscrivere l'analisi al solo settore agricolo. Tuttavia, è noto come *shock* sui prezzi nei mercati internazionali esercitino un impatto sull'intera filiera agricola, impatto tanto più importante quanto è più rilevante l'incidenza della materia prima sul prodotto finale. Ciò implica che tali *shock* possono scaricarsi anche in termini rilevanti sui prezzi alla produzione e al consumo dei prodotti alimentari oltre che, di riflesso, sul tasso di inflazione generale e, quindi, sull'intera economia.

È POSSIBILE IDENTIFICARE BOLLE SPECULATIVE NEL MERCATO DELLE COMMODITIES?

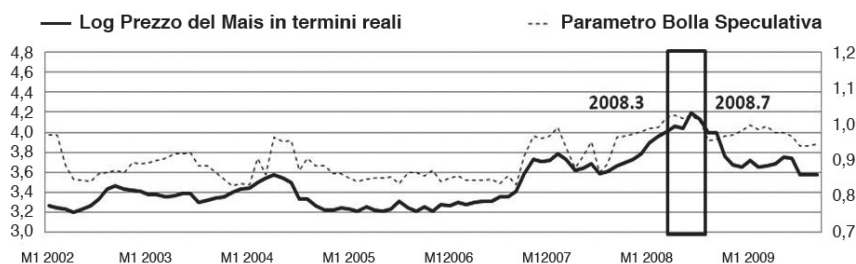
Iniziamo con l'analizzare il possibile ruolo svolto dalla speculazione. Come è noto lo scopo dei mercati *futures* è quello di introdurre uno strumento di stabilizzazione dei prezzi per quegli agricoltori che desiderano vendere anticipatamente il loro raccolto. In un contratto *futures*, le quantità, i prezzi e le date di consegna sono prefissate, a volte anche prima che sia avvenuta la semina. Lo speculatore in questo caso svolge un ruolo stabilizzatore, acquistando il prodotto quando il prezzo è basso e vendendo quando il prezzo è alto. Tuttavia l'ingresso di *hedge funds*, fondi pensione e fondi indice, grazie anche alla forte deregolamentazione dei mercati, ha portato ad un ingente incremento dei volumi di fondi investiti in indici delle *commodities*, volumi nettamente superiori a quelli relativi al valore del sottostante volume di produzione. Si pensi che, rispetto ad un livello di 13 miliardi di dollari investiti in indici delle *commodities* nel 2003, si è passati nel marzo del 2008 ad un volume 260 miliardi di dollari. L'impressione di una gran parte di commentatori è che l'ingresso di tali fondi sia alla base dell'incremento dei prezzi delle *commodities*. Il messaggio è stato tanto forte da portare la Camera dei Rappresentati negli Usa ad approvare nel settembre 2008 una proposta di legge che pone limiti alla possibilità di tali investimenti (Iuf, 2008)².

Dato che l'investimento in una *commodities* può essere trattato, almeno teoricamente, come l'investimento di un qualsiasi *asset*, possiamo utilizzare alcuni recenti strumenti di analisi (si veda ad esempio Phillips e Yu, 2009) per scoprire se alcuni mercati siano stati caratterizzati da bolle "razionali" negli anni più recenti. Una bolla razionale può essere definita, in termini molto generali, come un comportamento dei prezzi che non rispetta i valori fondamentali. In particolare, il valore dell'*asset* aumenta più sulla base di scommesse su futuri incrementi dei prezzi che su effettive analisi basate sui valori fondamentali (Vaciago, 2008). Queste bolle vengono definite razionali in quanto sono completamente consistenti con il modello economico legato alla formazione dei prezzi basato su aspettative razionali. In termini teorici, una *commodity* agricola dovrebbe essere esclusa da bolle razionali, in quanto dovrebbe essere sempre possibile trovare un altro prodotto agricolo sostituto e con un'elasticità dell'offerta infinita. In realtà è ragionevole pensare che, soprattutto nel breve periodo, i prezzi possano mostrare comportamenti di tipo esplosivo, comportamenti che possono essere studiati e individuati attraverso l'utilizzo di tecniche econometriche per l'analisi delle serie storiche.

² Si veda il progetto di legge *Commodity Speculation Reform Act*, approvato dalla *House of Representatives* nel settembre 2008.

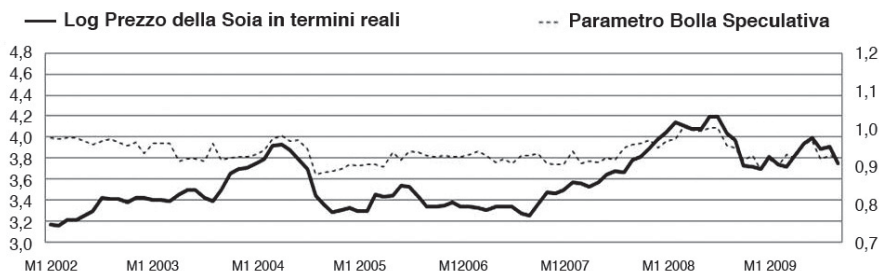
La datazione è ottenuta tramite il calcolo di un parametro che caratterizza l'esplosione o meno del prezzo della *commodity*. La dinamica del parametro è identificata nel grafico con una linea tratteggiata e la scala dei valori è riportata a destra delle figure³. In particolare, l'analisi consente di identificare una possibile bolla per il grano che abbraccia l'arco di un anno, con un inizio nel settembre 2007, il mese successivo all'agosto 2007 data di inizio della crisi finanziaria, e un collasso della stessa nel settembre 2008. Sempre lo stesso indicatore evidenzerebbe una bolla per il riso, datandone l'inizio nel febbraio 2008 e il collasso nel febbraio 2009.

Figura 3 - Bolla speculativa: analisi del prezzo del mais



Fonte: Fmi Prezzo del Mais (U.S. Gulf Ports) in \$ deflazionato indice dei prezzi al consumo Usa

Figura 4 - Bolla speculativa: analisi del prezzo della soia



Fonte: Fmi Prezzo della Soia (U.S. Rotterdam) in \$ deflazionato indice dei prezzi al consumo Usa

³ Il parametro è calcolato tramite in coefficiente a ritardo 1 di un processo autoregressivo. Le regressioni sono calcolate tramite una metodologia *rolling regression*, mentre la datazione della bolla è ottenuta mediante l'utilizzo di appositi test statistici (si veda Phillips e Yu, 2009). È utile notare che la metodologia consente di identificare la "nascita" di una possibile bolla prescindere dal fatto che si "sgonfi" in un lasso di tempo più in meno lungo.

Alcuni commentatori, rifiutando le ipotesi di bolle finanziarie, hanno evidenziato che l'esplosione dei prezzi del grano nel settembre 2008 coincide con la riduzione dei tassi di interesse negli Stati Uniti. La riduzione dei tassi di interesse consentirebbe un incremento dei prezzi per il minore costo nel detenere scorte di prodotto creerebbe un incentivo allo stoccaggio delle produzioni per un consumo futuro piuttosto che una vendita a pronti. Per quanto riguarda il riso invece, l'incremento esplosivo dei prezzi a partire da febbraio 2008 sarebbe stato indotto dal blocco delle esportazioni di riso basmati da parte dell'India e dall'introduzione di tasse all'esportazione da parte del Vietnam. I due Paesi sono, come è noto, rispettivamente il secondo e terzo maggiore esportatore di riso e le restrizioni all'esportazione hanno portato ad una riduzione del commercio mondiale di tale prodotto superiore al 10%. Altre due *commodities* sono state spesso richiamate quali possibili prodotti soggetti a bolle speculative: il mais e la soia.

In questi due mercati è molto più difficile rintracciare la presenza di bolle speculative, cioè esplosioni dei prezzi, rispetto a quelli del grano e del riso. Per il mais, la bolla speculativa sarebbe databile nei cinque mesi che abbracciano il periodo marzo 2008 e luglio 2008, ma i test statistici sono molto più deboli rispetto ai precedenti esempi del grano e del riso. Per la soia, le stime non consentono di identificare la presenza di bolle speculative. È da notare tuttavia che, per entrambi i prodotti, i grafici evidenzino un lento incremento dei prezzi in termini reali a partire dagli anni 2005-2006 per il mais e il 2007 per la soia.

I risultati dell'analisi portano a concludere che, a prescindere da altre possibili cause, la dinamica di alcune *commodities* – grano e riso in particolare – sia compatibile con la presenza di bolle speculative. Tuttavia il lento incremento dei prezzi delle materie prime agricole in termini reali è iniziato molto prima, a partire dagli anni 2004-2005. Occorre allora rivolgere l'attenzione ad altre possibili cause che possono spiegare l'incremento dei prezzi agricoli.

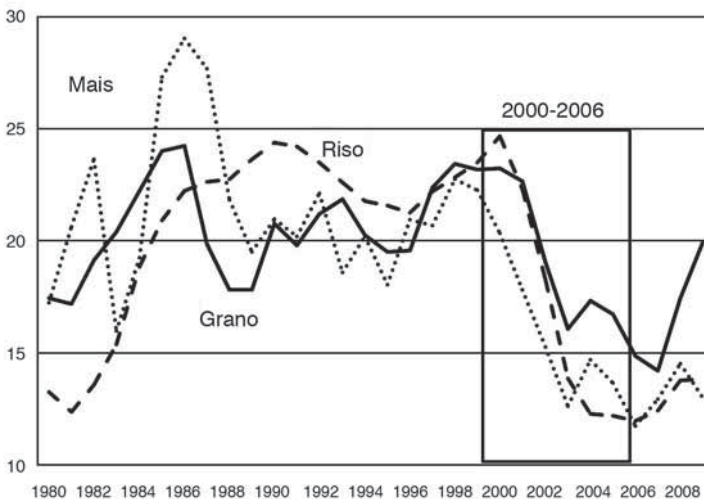
IL RUOLO DELLE SCORTE DI MATERIE PRIME

Se si interpreta il mercato mondiale come un singolo mercato, le scorte di produzione dovrebbero svolgere un ruolo asimmetrico. Nei periodi di forte produzione le scorte di prodotti aumentano, mentre si riducono nei periodi di minore produzione in modo da soddisfare la domanda. Tuttavia, se le scorte si trovano su livelli minimi, una riduzione dei livelli di produzione può essere controbilanciata solo da un aggiustamento nei livelli di consumo. Data la bassa elasticità al prezzo della domanda di prodotti agricoli, soprattutto per le fasce di popolazione con un livello di reddito medio o superiore, l'aggiustamento

sul consumo di prodotti solitamente avviene attraverso un incremento dei prezzi di produzione. Allora, una possibile causa del repentino incremento dei prezzi delle materie prime potrebbe essere rintracciabile in una riduzione delle scorte, cioè in una minore capacità nel breve periodo di far fronte ai cambiamenti dal lato della domanda.

La figura 5 mostra la dinamica delle scorte a livello mondiale per tre delle *commodities* precedentemente analizzate: grano, riso e mais. Dalla figura emerge come nel periodo 2000-2006 il livello di scorte mondiali si sia notevolmente contratto per tutte e tre le *commodities*. In tale periodo, le scorte di mais si sono ridotte di 69 milioni di tonnellate, quelle di grano di 96 milioni di tonnellate e quelle di riso di 57 milioni di tonnellate. Diversi fattori possono spiegare la riduzione dello *stock* di prodotti cerealicoli. In primo luogo, il costo dello stoccaggio che ammonterebbe secondo alcune stime intorno al 15-20% del valore totale delle scorte. La progressiva liberalizzazione degli scambi avrebbe convinto diversi governi che un alto livello di scorte sia piuttosto costoso e, inoltre, inefficiente propendendo per un migliore *management* del livello di scorte e il ricorso ai mercati internazionali nel caso in cui si verificassero *deficit* di produzione nel Paese (Trostle, 2008). A ciò deve aggiungersi l'effetto delle politiche Usa e Ue di incentivazione nell'utilizzo di bio-carburanti che potrebbero aver portato ad ulteriori distorsioni nell'offerta di prodotti.

Figura 5 - Rapporto percentuale tra scorte totali e livello degli utilizzi nel mondo di grano, mais e riso

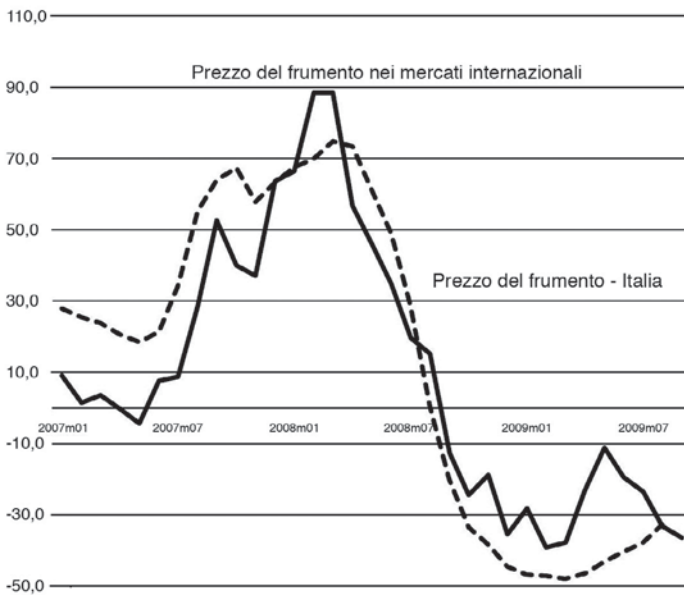


In sintesi, la minore capacità a livello mondiale di far fronte alla domanda di prodotto sarebbe stata la principale causa prima del lento incremento e poi della forte impennata dei prezzi delle materie prime agricole.

L'IMPATTO SUI PREZZI INTERNI

Il mercato europeo e quello italiano non sono rimasti isolati dagli *shock* sul mercato delle *commodities* anche se, ma solo in parte, il forte incremento dei prezzi nei mercati internazionali può essere stato ammortizzato dall'apprezzamento dell'euro sul dollaro. Nei periodi di aumento più intenso dei prezzi delle *commodities*, cioè negli anni 2007-2008, l'euro si è infatti apprezzato del 9% nel 2007 e del 7,6% nel 2008. Nella figura 6 è rappresentata la dinamica del prezzo del grano nei mercati internazionali convertito in euro⁴ e il dato Ismea sul prezzo del frumento in Italia nel periodo gennaio 2007 - settembre 2009⁵.

Figura 6 - Variazioni tendenziali prezzo del grano nei mercati internazionali e in Italia dati espressi in euro gennaio 2007-settembre 2009



⁴ La serie è quella pubblicata dal Fondo Monetario Internazionale relativa al prodotto statunitense (U.S. Gulf Ports), codice 11176D.ZZF.

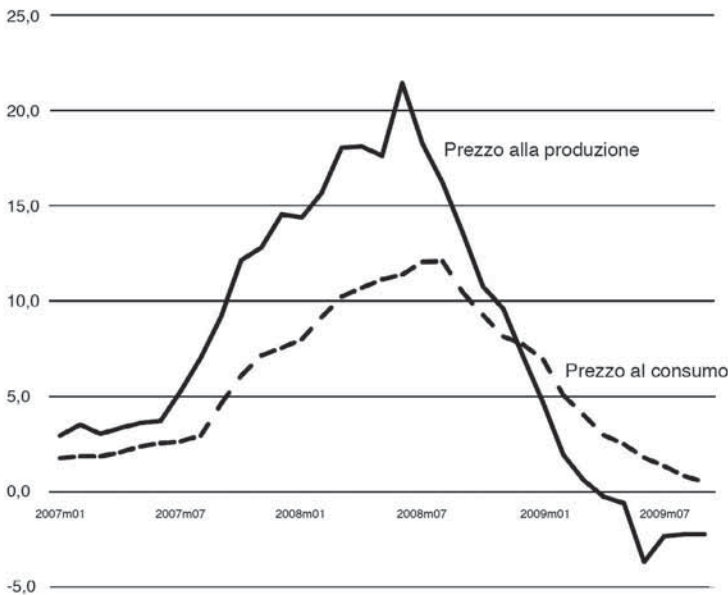
⁵ L'indice Ismea a cui ci si riferisce è quello relativo all'aggregato frumento tenero e frumento duro.

Il profilo della dinamica delle variazioni tendenziali dei due prezzi è molto simile. L'incremento del prezzo del frumento nei mercati internazionali raggiunge il massimo nel febbraio-marzo del 2008, con un incremento rispetto allo stesso mese del precedente anno di poco meno del 90%. Negli stessi mesi il dato Ismea mostra un valore di +74%. Nei mesi successivi i tassi di variazione mostrano un'altrettanto repentina contrazione, con valori per l'indice Ismea pari -48% nel marzo 2009 e di -39% per i prezzi internazionali. Per tutto il 2009, entrambi gli indicatori continuano a mostrare tassi di crescita negativa anche se nei mesi più recenti le contrazioni delle quotazioni sembrano ridursi di ampiezza rispetto ai valori del 2008.

Le ampie fluttuazioni dei prezzi delle materie prime non potevano non avere un impatto sulla filiera cerealicola italiana. Nella figura 7 sono evidenziati nello stesso periodo temporale il tasso tendenziale per l'indice dei prezzi alla produzione dell'aggregato "Pane e altri prodotti cerealicoli" e il corrispondente indice relativo ai prezzi al consumo. Entrambi gli indici sono di fonte Istat.

Dalla figura 7 emergono alcuni importanti elementi. Il primo è che l'impennata dei prezzi nei mercati mondiali, e la seguente contrazione, si è trasferita sui prezzi interni sia alla produzione che al consumo. Il livello di trasferimento lungo la filiera dipende naturalmente dall'incidenza della materia prima cerea-

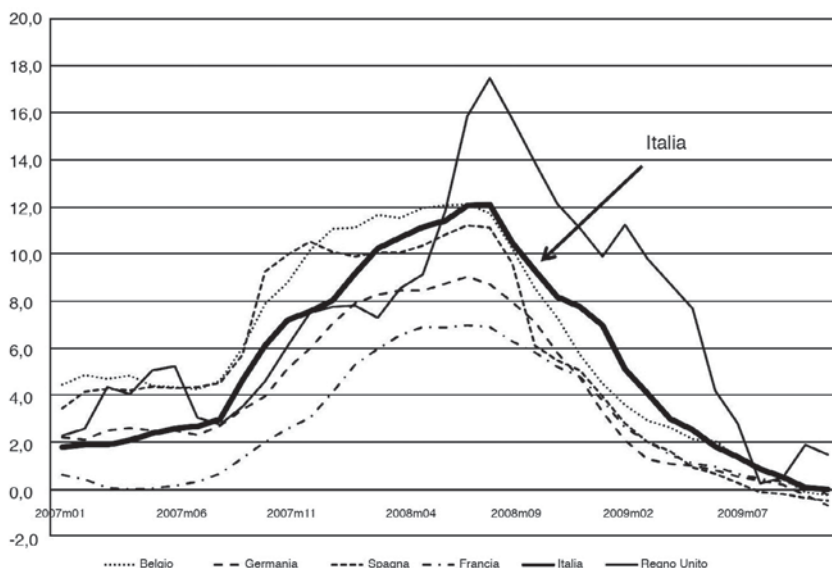
Figura 7 - Variazioni tendenziali indici dei prezzi alla produzione e al consumo dell'aggregato "Pane e altri prodotti cerealicoli" gennaio 2007-settembre 2009



licola sul prodotto finale ed è sostanzialmente questo il motivo che spiega la minore volatilità dei prezzi alla produzione e, quindi, al consumo rispetto ai prezzi delle materie prime. Il picco per i prezzi alla produzione, con un +21%, nel giugno 2008, si registra tre mesi dopo quello relativo ai prezzi delle materie prime. Quello dei prezzi al consumo raggiunge l'apice dell'incremento nell'agosto 2008, con un +12%. Attualmente, la dinamica dei prezzi al consumo è superiore rispetto a quella dei prezzi alla produzione (come d'altronde quella dei prezzi alla produzione rispetto al forte decremento dei prezzi della materia prima). È questo uno dei motivi del dibattito sulle ipotesi di comportamento asimmetrico dei meccanismi di trasmissione dei prezzi all'interno della filiera, con incrementi della materia prima che vengono rapidamente trasferiti sui prezzi alla produzione e al consumo, mentre le riduzioni vengono recepite molto più lentamente.

Una ulteriore domanda potrebbe essere quella se il mercato italiano si è comportato in modo differente rispetto a quello europeo. Un confronto della dinamica dei prezzi alla produzione nei diversi Paesi è molto complesso, in quanto non si dispone di indici comparabili. Tuttavia, data la disponibilità degli indici Eurostat sui prezzi al consumo armonizzati a livello europeo, è possibile una comparazione per i prezzi al consumo. Nella figura 8 è quindi presentata

Figura 8 - Variazioni tendenziali indici dei prezzi al consumo dell'aggregato "Pane e altri prodotti cerealicoli" gennaio 2007-settembre 2009



la dinamica dei prezzi al consumo dell'indice "Pane e altri prodotti cerealicoli", prima descritto per il solo aggregato Italia, e quella dello stesso indice per altri Paesi Ue (in particolare Belgio, Francia, Germania, Spagna e Regno Unito). Tutti i valori si riferiscono a variazioni tendenziali anno su anno.

La prima considerazione è chiaramente quella che l'incremento dei prezzi della materia prima ha colpito tutti i Paesi europei. L'aumento è molto più sensibile per il Regno Unito. Le ragioni in questo caso sono probabilmente da rintracciarsi sul sensibile deprezzamento della sterlina rispetto al dollaro soprattutto nel periodo 2008-2009. Nel 2008 la sterlina si è deprezzata del 9% rispetto al dollaro e di un ulteriore 19% nel 2009. Infine, e se si esclude il Regno Unito, soprattutto nella fase di contrazione dei prezzi, l'Italia mostra dei tassi tendenziali maggiori rispetto agli altri Paesi, e ciò testimonia ancora una volta l'importanza per il nostro Paese di un maggiore attenzione ai meccanismi che regolano il trasferimento a valle dei prezzi delle materie prime.

UN MODELLO PER L'ANALISI DELLA TRASMISSIONE DI SHOCK INTERNAZIONALI SUI PREZZI INTERNI ITALIANI

Fino ad ora abbiamo visto come *shock* indotti da una minore dinamica delle scorte e/o l'impatto della speculazione possano aver influenzato la dinamica dei prezzi interni lungo la filiera cerealicola. Tuttavia, per quantificarne l'impatto occorre far ricorso ad un modello che raccolga le informazioni relative alle correlazioni temporali delle variabili in esame e possa "riprodurre" la dinamica delle stesse quando il sistema viene perturbato da uno *shock*. In sintesi, l'obiettivo è quello di quantificare tramite un modello econometrico l'impatto e il "trasferimento" nel lungo periodo di uno *shock* esogeno derivante sia da una maggiore dinamica dei prezzi delle materie prime sia di una riduzione delle scorte mondiali di prodotto sul livello di utilizzo sui prezzi interni italiani.

Il modello qui utilizzato è un modello autoregressivo vettoriale VAR(2)⁶, stimato nel periodo gennaio 2000 - settembre 2009. Il database è costituito dal livello delle scorte mondiali di frumento sul totale dell'utilizzo e il tasso di variazione percentuale anno su anno del consumo di frumento nei mercati mondiali. Entrambi i dati annuali sono stati "mensilizzati" mediante l'uso della procedura Ecotrim dell'Eurostat. Nel modello sono inserite, inoltre, le variabili tasso tendenziale del prezzo del frumento nel mercato italiano (cioè il dato Ismea prima descritto), e i tassi tendenziali del prezzo alla produzione e al con-

⁶ Il valore 2 indica il ritardo di ciascuna variabile nelle singole regressioni. La scelta di due ritardi è ottenuta mediante l'utilizzo di criteri standard nella analisi dei modelli VAR e, in particolare, si sono utilizzati i criteri di Akaike e Hannan & Quinn.

Figura 9 - Risposta ad uno shock nel tasso crescita del prezzo del frumento nei mercati internazionali (+45%) del tasso di crescita del prezzo alla produzione dell'aggregato "Pane e altri prodotti cerealicoli"

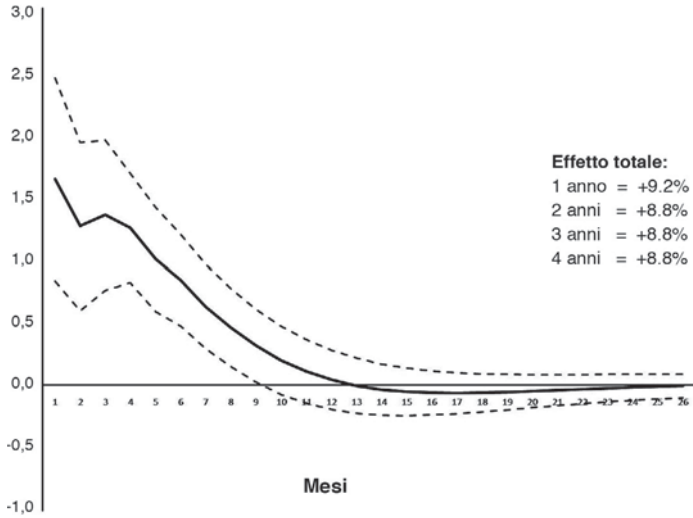
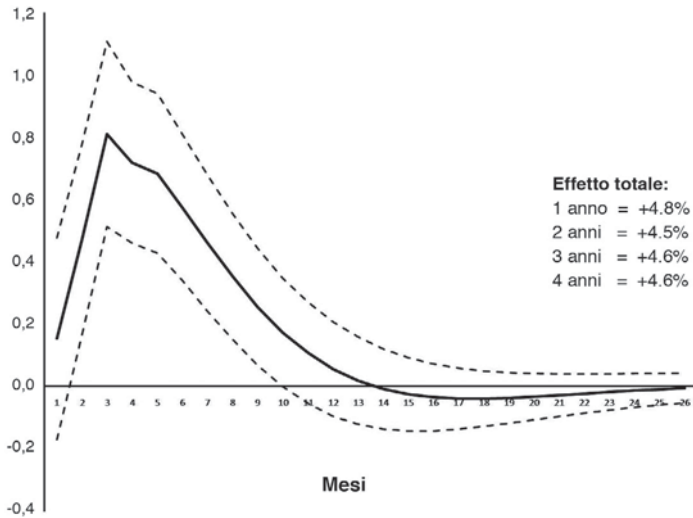


Figura 10 - Risposta ad uno shock nel tasso crescita del prezzo del frumento nei mercati internazionali (+45%) del tasso di crescita del prezzo al consumo dell'aggregato "Pane e altri prodotti cerealicoli"



sumo del'aggregato pane e altre prodotti cerealicoli nel mercato italiano. Queste ultime variabili sono state analizzate nei precedenti grafici.

Il primo esercizio che si propone è relativo ad uno *shock* sui prezzi del frumento nei mercati internazionali. Lo *shock* è esogeno, cioè la variabile perturbata non viene a sua volta influenzata dalle altre variabili, ma lo *shock* è capace di influenzare tutte le altre variabili del sistema. In particolare, lo *shock* a cui è sottoposto il sistema è pari ad un aumento del tasso di crescita del prezzo del frumento del +45% (pari cioè all'errore standard della variabile prezzo della materia prima).

Nelle figure 9 e 10 sono rappresentate le risposte a tale *shock* del prezzo alla produzione e al consumo in Italia dell'aggregato pane e altri prodotti cerealicoli⁷.

Dai grafici emerge come la risposta allo *shock* da parte dei prezzi alla produzione italiani è di un +1.7% nello stesso mese e si riduce nei mesi successivi. Nell'arco di un anno la risposta dei prezzi alla produzione è pari ad un +9.2%, un valore simile a quello di equilibrio, cioè quello raggiunto dopo 4 anni, pari ad un +8.8%. L'impatto sui prezzi al consumo è inferiore. Nello stesso mese l'impatto è di un +0.2%, con un profilo crescente nei primi tre mesi. Nell'arco di un anno, l'incremento dei prezzi al consumo è pari al +4.8% e si riduce, in equilibrio, al +4.6%⁸. In pratica, uno *shock* pari ad un +45% nel tasso di crescita dei prezzi della materia prima cerealicola si "trasforma" in un +8.8% del tasso di inflazione per i prezzi alla produzione e un +4.6% dei prezzi al consumo dell'aggregato pane e cereali. È possibile anche calcolare l'impatto sull'indice generale dei prezzi al consumo. Dato che l'aggregato pane e altri prodotti cerealicoli pesa nell'indice dei prezzi al consumo il 3.2%, l'effetto diretto della variazione del prezzo del frumento sarebbe a regime pari ad un +0.2% per il tasso di inflazione italiano.

Un secondo esercizio a cui abbiamo sottoposto il sistema è quello di ipotizzare che lo *shock* provenga da una riduzione del livello delle scorte mondiali di frumento calcolate rispetto al livello di utilizzo della materia prima. In questo caso la riduzione ipotizzata per la variabile è pari al 5% (l'errore standard medio della variabile). Le figure 11, 12 e 13 mostrano rispettivamente l'impatto sul tasso di crescita anno su anno dei prezzi del frumento nei mercati internazionali, sul tasso tendenziale dei prezzi alla produzione in Italia dell'aggregato pane e altri prodotti cerealicoli e, infine, sul tasso di crescita di quest'ultimo aggregato ma riferito ai prezzi al consumo in Italia.

⁷ Le righe tratteggiate indicano gli errori standard al 68% della risposta all'impulso ortogonale.

⁸ Dato che il modello è lineare, i valori possono essere letti anche al contrario, cioè una contrazione dei prezzi delle materie prime del -45% genererebbe una riduzione dei prezzi alla produzione dell'8.8% e dei prezzi al consumo del 4.6%.

Figura 11 - Risposta ad uno shock nello stock di scorte di frumento (-5%) sul tasso di crescita del prezzo del frumento nei mercati internazionali

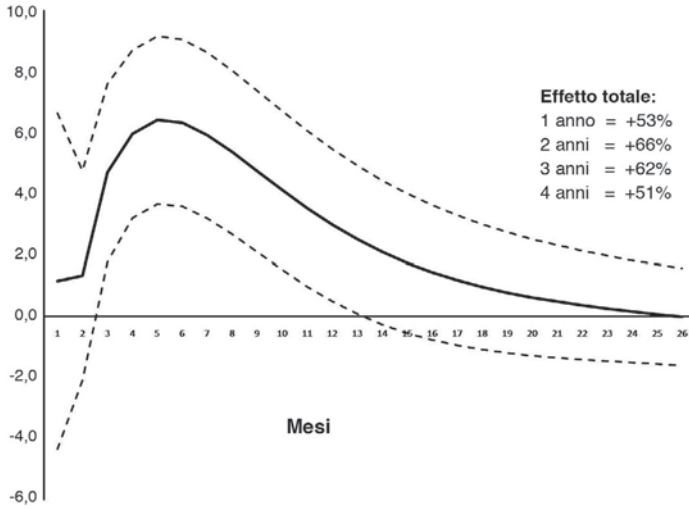


Figura 12 - Risposta ad uno shock nello stock di scorte di frumento (-5%) sul tasso di crescita del prezzo alla produzione dell'aggregato "Pane e altri prodotti cerealicoli"

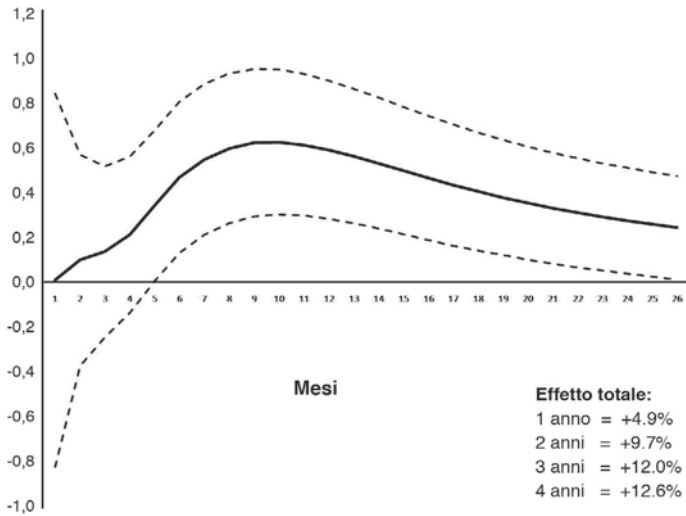
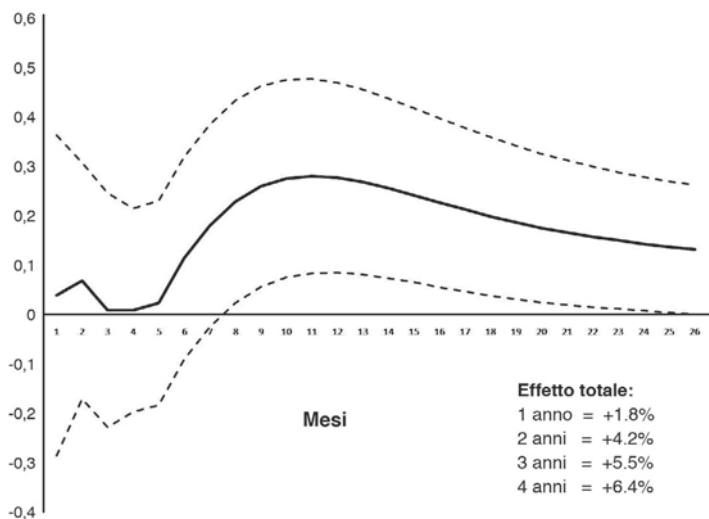


Figura 13 - Risposta ad uno shock nello stock di scorte di frumento (-5%) sul tasso di crescita del prezzo consumo dell'aggregato Pane e altri prodotti cerealicoli



Dalle figure emerge come una riduzione delle scorte di frumento nei mercati mondiali rispetto ai livelli di utilizzo influenzi le quotazioni del frumento nel mercato interno. L'incremento massimo per le quotazioni del frumento si ha dopo circa sei mesi, mentre per i prezzi interni alla produzione e al consumo l'incremento massimo si osserva dopo un anno. In equilibrio, una riduzione delle scorte mondiali rispetto al totale di utilizzo del 5%, comporta un incremento del prezzo del frumento del 50%, dei prezzi alla produzione del 12.6% e dei prezzi al consumo del 6.4%. Se la rilevanza degli effetti di una riduzione delle scorte sui prezzi interni è sorprendente, occorre tuttavia precisare che l'ampiezza degli intervalli di confidenza delle risposte dei prezzi lungo la filiera rendono, almeno dal punto di vista statistico, più aleatorie le precedenti risposte dei prezzi cerealicoli ad una riduzione delle scorte.

In sintesi, se da una parte i valori centrali delle risposte all'impulso portano a concludere che la riduzione delle scorte di grano nei mercati mondiali comporti degli effetti importanti sulla dinamica dei prezzi del frumento italiani e, da questi, sull'intera filiera cerealicola italiana, dall'altra la possibile "imprecisione" di tali valori richiede ulteriori analisi al fine di una più precisa quantificazione dell'impatto.

CONCLUSIONI

Cosa abbiamo imparato dalle analisi precedenti? Sia la riduzione delle scorte nei mercati mondiali sia lo straordinario incremento di fondi finanziari investiti nei mercati delle *commodity* agricole possono aver dato un forte contributo all'impennata dei prezzi delle materie prime agricole nei mercati internazionali. Utilizzando strumenti legati all'analisi delle serie storiche è possibile identificare dei comportamenti speculativi per il mercato del grano, del riso e meno per quello del mais. Per quanto riguarda la soia, sembrerebbe che non vi siano stati comportamenti speculativi, pur denunciando anche questo prodotto forti incrementi di prezzo nel 2007 e una altrettanto sostenuta contrazione nel 2008. Se a ben vedere ambedue le cause possono aver esercitato i loro effetti nel periodo, l'innesco – cioè a quale delle due (o ad una terza) debba essere attribuita l'intera responsabilità – non è ancora chiaro. Ci sembra tuttavia più probabile che le prime avvisaglie del “movimento tellurico” che ha scosso i mercati nel 2007-2008 possano essere rintracciate nel funzionamento dei mercati agricoli internazionali negli anni 2000-2006. La riduzione delle scorte rispetto ai livelli di consumo mondiale può essere individuata come l'indicatore di una frizione tra domanda e offerta di prodotto e la costante riduzione nel periodo pre-crisi, come anche la ricostituzione negli anni 2008-2009, può spiegare il lento incremento dei prezzi prima come la loro drastica riduzione dalla seconda metà del 2008. La speculazione può essere inserita in tale quadro. Soprattutto nel 2007, a causa anche delle scarse produzioni australiane, si possono essere innescate delle aspettative o, magari, sarebbe meglio chiamare delle scommesse, su incrementi sempre maggiori dei prezzi nei mesi successivi. Il segnale di una ricostituzione delle scorte, avrebbe quindi spento la speculazione creando l'occasione per un'altrettanto repentina contrazione delle quotazioni.

In conclusione ci sembra opportuno sottolineare che se la speculazione e la riduzione del livello delle scorte sono all'origine del problema, occorrono strumenti di *policy* adeguati che arginino il ripetersi dei fenomeni appena illustrati. Per quanto riguarda la speculazione, la discussione ancora aperta sull'introduzione di limiti al volume di contratti delle *commodity* per ciascun operatore e l'introduzione di controlli e limiti sulle transazioni *over-the-counter* risulta opportuna data l'importanza della speculazione stessa in vista del raggiungimento dell'obiettivo di una migliore allocazione del rischio nei mercati delle *commodities* e una minore volatilità dei prezzi. Sembra infatti più che probabile che negli anni 2007-2008 il contributo della speculazione sia stato quello di ampliare la volatilità dei prezzi agricoli più che di ridurla.

Per quanto riguarda la dinamica delle scorte di materie prime, anche se alla fine del 2008 e durante il 2009 si è assistito ad un loro repentino aumento, ci sembra che occorra un intervento coordinato tra i vari Stati. Il caso del mercato

del riso ha mostrato come politiche decentrate nei diversi Paesi, quali l'introduzione di divieti all'export o tasse sull'esportazione, siano inefficaci e controproducenti anche per il Paese che le ha adottate. Accordi internazionali che implicino un livello minimo di scorte (come sottolineato anche in De Filippis e Salvatici, 2008) in relazione al volume della domanda interna in ciascun Stato, l'intervento coordinato nell'introduzione di tali scorte nei mercati in presenza di pressioni sulla dinamica dei prezzi e il divieto di introdurre tasse sull'export potrebbero essere tutte azioni che, seppur difficili da instaurare, creerebbero minori aspettative di forti incrementi e decrementi dei prezzi, portando un vantaggio economico sia per i consumatori sia per i produttori. I probabili impatti dei cambiamenti climatici sulle produzioni e domanda di grano nei prossimi decenni rendono questa discussione necessaria se non imperativa. La crisi del 2007-2008 dovrebbe quantomeno servire per iniziare a discuterne.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Caballero R., Fahri E., Gourinchas P., "An Equilibrium model of 'Global Imbalances' and low interest rate", *American Economic Review*, 98, 1, 358-393, 2008.

Carter C., Rausser G., Smith A., *The Food Price Boom and Bust*, Giannini Foundation, 2008.

De Filippis F., Salvatici L., "La bolla agricola: reazione eccessive o interessate?" *Agri-RegioniEuropa*, anno 4, n. 13, giugno 2008.

Fanfani R., "Oltre il giardino: ascesa, declino e variabilità dei prezzi agricoli internazionali", in pubblicazione su *Economia e Diritto Agroalimentare*, 2010.

International Union of Food Workers Equity Buyout Watch, *Financializing Food: Deregulation, Commodity Markets and the Rising Cost of Food*, 22 June, 2008.

Philipps P.C.B., Yu J., *Dating the Timeline of Financial Bubble during the Subprime Crisis*, mimeo, 2009.

Trostle R., *Global Agricultural Supply and Demand: Factors Contributing to the Recent Increase in Food Commodity Prices*, WRS-0801, Economic Research Service, Usda, Washington, Dc, 2008.

Vaciago G., *Alimentari ed energia: ancora una bolla?* Working paper n.7, Gruppo 2013, ottobre 2008.

IL DIBATTITO COMUNITARIO SUGLI EFFETTI DELLA CRISI IN AGRICOLTURA

*Mario Catania**

La crisi economica globale ha investito l'agricoltura in una fase già di per sé difficile, in cui il settore stava sperimentando gli effetti di una sensibile caduta dei prezzi delle *commodities* agricole, dopo la forte impennata del 2007. Il risultato è stato una profondissima crisi con cui l'agricoltura convive ormai da 15-16 mesi e che tocca tutti i comparti. Nonostante la gravità e il perdurare della situazione di crisi, la reazione delle Istituzioni comunitarie, e in particolare della Commissione e del Consiglio, è stata piuttosto modesta. La risposta è stata "debole", soprattutto se paragonata alla reattività che ha sempre contraddistinto il Consiglio e la stessa Commissione rispetto agli andamenti sfavorevoli di mercato. In passato siamo stati abituati dalle Istituzioni a risposte molto veloci e di impatto, anche se non sempre corrette e condivisibili.

La reazione comunitaria a questa crisi, invece, è stata molto diversa sia nella velocità che nella intensità e ha previsto l'istituzione di un dibattito a livello europeo che ha prodotto, ad oggi, delle soluzioni di una portata inferiore a quella che ci si sarebbe potuti aspettare. Le Istituzioni comunitarie hanno gestito le discussioni attraverso due livelli di approfondimento e di reazione. Il primo livello di dibattito ha esaminato azioni da attuarsi nell'immediato per reagire alla situazione contingente di crisi; il secondo livello ha aperto una riflessione, proiettata sul lungo periodo, su quanto debba incidere l'esperienza di questi anni di crisi nelle politiche e negli orientamenti della Pac del prossimo futuro.

Per quanto riguarda le azioni da attuarsi nel breve periodo, la Commissione ha proposto una riflessione sulle problematiche e sul miglioramento del funzionamento della filiera agroalimentare. Nei due documenti finora prodotti, la Commissione, pur facendo un'attenta e puntuale analisi della situazione, non ha fornito risposte soddisfacenti e adeguate alle questioni del settore. Anche a livello di Csa (Comitato Speciale Agricoltura del Consiglio Ue) le discussioni su questa tematica hanno dato, finora, dei risultati piuttosto modesti: a fronte di diversi confronti, ad oggi ancora non viene riconosciuto che l'elemento principale dello squilibrio tra gli agricoltori e gli anelli a valle della filiera è di tipo "strutturale"; necessita quindi di azioni e strumenti di gestione "strutturali" e non di tipo congiunturale o informativo.

* Dipartimento delle Politiche Europee e Istituzionali, Mipaaf.

Nei documenti e nei dibattiti comunitari viene ignorata la “specificità” nel rapporto tra gli agricoltori e i soggetti a valle della filiera: “specificità” intesa come fattore di debolezza oggettiva e strutturale dell’agricoltore rispetto agli altri attori. In assenza di tale consapevolezza, molti contestano qualsiasi proposta che richieda specifiche deroghe al diritto della concorrenza per il settore agricolo. Anche nell’ultimo Consiglio dei Ministri dell’agricoltura l’Italia ha ribadito questa necessità, sottolineando l’insufficienza dell’approccio al problema. Vedremo nei prossimi mesi quali saranno gli sviluppi del dibattito su questo tema.

L’altra discussione sulla gestione delle crisi condotta a livello di Csa e di Consiglio dei Ministri ha riguardato il settore del latte. Il dibattito è stato fortemente voluto da alcuni Stati membri, e in particolare dalla Germania. Anche in questo caso le soluzioni emerse sono state modeste e concordo con i colleghi che sottolineano l’irrelevanza dell’intervento finanziario di 300 milioni di euro da distribuire a pioggia agli agricoltori europei. Questo è un esempio di misura non efficace e di denaro speso male.

Per quanto riguarda le riflessioni sulle misure da attuare per il lungo periodo, devo purtroppo constatare che tutte le discussioni degli ultimi tre anni non hanno posto particolare attenzione sulla questione del “come reagire” e del “come prevenire” le crisi. Ancora oggi il dibattito sul futuro della Pac rimane sorprendentemente fermo su elementi di fondo: il volume complessivo del sostegno che deve essere erogato e se esso debba essere erogato o no. A questi si affianca la questione del futuro dello sviluppo rurale e, in particolare, se tale politica debba rimanere collegata alla Pac, oppure se debba essere riposizionata nell’ambito delle politiche regionali.

Al contrario, il tema del come la Pac possa e debba prevedere degli strumenti di gestione delle crisi di mercato è una discussione, al momento, quasi residuale perché se il cuore del dibattito riguarda quale sarà il gettito per gli aiuti disaccoppiati e lo sviluppo rurale, è evidente che a questo punto la discussione sugli strumenti di risposta alle crisi è subordinata a ciò che rimane rispetto al quadro finanziario complessivo della Pac. Dal punto di vista economico potrei dire che stiamo parlando di un ordine di grandezza del 5-10 o al massimo 15% della spesa agricola complessiva attuale.

Per quanto riguarda l’utilità del disaccoppiamento del sostegno introdotto con la riforma del 2003, io credo che al momento nessuno possa mettere in dubbio la valenza positiva e la correttezza di tale strumento. Tuttavia dobbiamo tener ben presente che, in una prospettiva di lungo periodo (e proiettata dopo il 2013), il pagamento unico disaccoppiato sarà probabilmente omogeneo, uniforme su tutto il territorio comunitario; il che comporterà un livello di aiuto per ettaro relativamente basso, intorno ai 180-200 euro. Siamo ben lontani, quindi, non solo dalla attuale media nazionale (circa 350 euro/ha)

ma, soprattutto, dagli importi di molte aziende italiane che percepiscono anche 800-1.000 euro/ha ed oltre. Di conseguenza, per la maggioranza degli agricoltori italiani gli aiuti post 2013 non saranno più così interessanti come lo sono ora.

Bisognerebbe chiedersi, a questo punto, se questa ingente massa finanziaria destinata al disaccoppiamento sia spesa bene. Io non credo che sia opportuno, oggi, discutere dei vecchi strumenti di gestione di mercato della Pac perché sono superati e distorsivi del mercato. Tuttavia, bisognerebbe chiedersi se ci sono risposte migliori rispetto allo spendere moltissimo denaro per un aiuto disaccoppiato che non risulta di nessun sostegno alle singole aziende. Forse dovremmo riflettere su soluzioni di integrazione dei redditi per sostenere le entrate nelle fasi di ciclo negativo attraverso formule di erogazione compatibili con la *green box*. Uno strumento utile in tal senso potrebbe essere costituito da soluzioni assicurative o mutualistiche, ovvero da integrazioni direttamente erogate dal Feaga.

In conclusione, nei prossimi due anni di dibattito sul futuro della Pac la discussione sarà non solo sugli strumenti, ma soprattutto sul peso complessivo della politica comunitaria sull'insieme del bilancio comunitario. Per essere efficace, il dibattito dovrà riguardare anche le modifiche alle regole attuali sulla concorrenza per tener conto del ruolo e delle particolarità del sistema agricolo. Dovremo essere molto attenti e studiare soluzioni favorevoli alla nostra agricoltura e costruire delle alleanze che consentano alla nostra politica di avere gli strumenti per arrivare preparati alla fase finale del negoziato della Pac.

CAUSE ED EFFETTI MACROECONOMICI DELLA CRISI

Alberto Franco Pozzolo*

INTRODUZIONE

La crisi finanziaria, iniziata nell'estate del 2007 e trasformatasi poi nella "Grande recessione" dell'inizio del nuovo millennio, è stata oggetto di numerosissime analisi, che hanno utilizzato le più diverse chiavi di lettura. Sono state individuate molte cause, soltanto in parte connesse tra loro; ne ricordiamo alcune: l'avidità dei banchieri e la scarsa attenzione delle autorità di vigilanza sugli intermediari finanziari; i forti squilibri economici internazionali e la politica monetaria eccessivamente espansiva; le pressioni dei governi a favore di politiche del credito espansive e la forte propensione delle famiglie americane a indebitarsi; l'eccessivo sviluppo delle tecniche di ingegneria finanziaria e l'incapacità degli economisti di prevederne i rischi connessi.

La dimensione della crisi economica, nata nel mercato dei mutui *subprime* negli Stati Uniti e allargatasi poi al mondo intero, giustifica certamente sia i diversi interventi, sia la numerosità delle spiegazioni proposte. In realtà, un fenomeno di così ampia portata non può che essere il risultato di più concause. In questa breve analisi mi soffermerò su due aspetti. Il primo è il ruolo avuto dai forti squilibri macroeconomici tra le grandi aree del mondo nel generare la crisi finanziaria, nell'amplificarne gli effetti sull'economia reale e nel favorirne la diffusione internazionale. Il secondo riguarda le strategie che sarà necessario seguire nei prossimi anni per correggere gli effetti degli ingenti interventi straordinari decisi dai governi e dalle Banche centrali di tutti i principali paesi del mondo per limitare gli effetti della crisi, con particolare riferimento alle politiche di gestione del debito pubblico.

GLI SQUILIBRI MACROECONOMICI E LA CRISI FINANZIARIA

La causa prossima della "Grande recessione" è stata strettamente finanziaria, circoscritta a un segmento di mercato piuttosto limitato: il settore dei mutui *subprime* per l'acquisto di abitazioni, ovvero i finanziamenti considerati par-

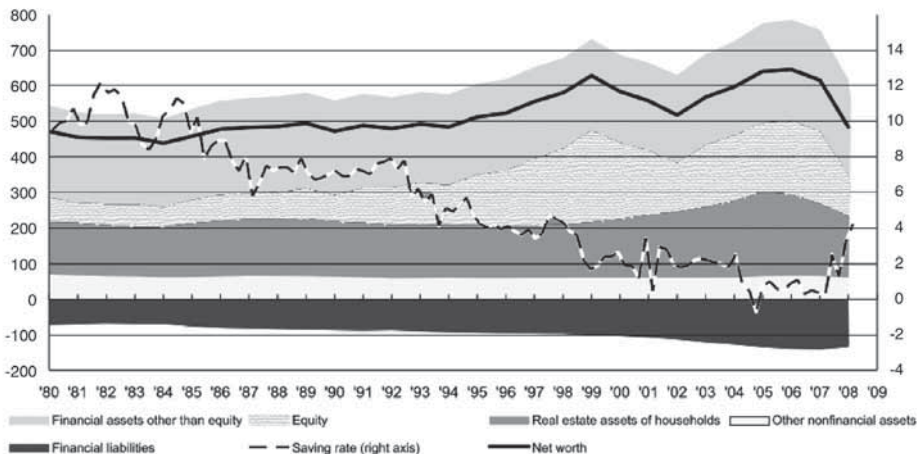
* Dipartimento di Scienze Economiche Gestionali e Sociali, Università del Molise.

ticolarmente rischiosi perché concessi a famiglie con redditi bassi e fortemente variabili. L'ovvia domanda è come sia stato possibile che un fenomeno così circoscritto abbia dato luogo alla maggiore crisi economica degli ultimi 80 anni. In realtà, la crisi dei mutui *subprime* è stata la scintilla che ha fatto scoppiare tensioni di ben altra ampiezza.

La questione è quindi se queste tensioni fossero legate soltanto al funzionamento dei mercati finanziari (l'avidità dei banchieri, la scarsa attenzione delle autorità di vigilanza sugli intermediari finanziari, gli errori nella valutazione dei rischi), oppure fossero presenti anche altrove. La tesi, mia e di altri economisti ben più autorevoli di me, è che le cause remote della crisi siano in realtà macroeconomiche, e vadano cercate negli enormi squilibri economico-finanziari tra le principali aree del mondo, in particolare tra le economie emergenti dell'Asia (la Cina fra tutte) e gli Stati Uniti.

Il meccanismo è intuitivo. Se in un Paese il valore dei consumi e degli investimenti è superiore a quello del prodotto (e del reddito), è evidente che il livello dei risparmi è inferiore a quello degli investimenti. Occorre pertanto importare dall'estero una parte dei beni che vengono consumati nei mercati domestici, indebitarsi per pagare i beni importati, e quindi offrire rendimenti adeguati per convincere i creditori a concedere prestiti, ovvero a finanziare l'eccesso di consumi rispetto al reddito. Gli squilibri macroeconomici esterni, il saldo negativo della bilancia commerciale e la crescita dell'indebitamento sull'estero sono contabilmente legati agli squilibri interni, ovvero alla carenza

Figura 1 - Ricchezza netta e saggio di risparmio delle famiglie americane



Fonte: Visco (2009)

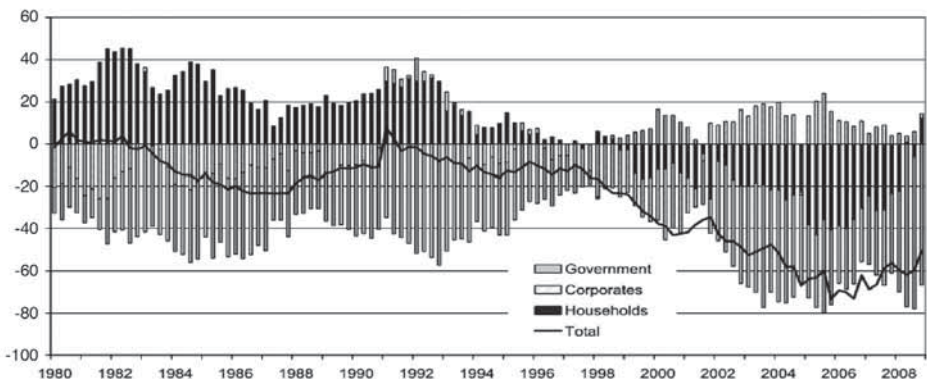
di risparmio rispetto agli investimenti o, visto diversamente, all'eccesso dei consumi e degli investimenti rispetto al reddito.

Quanto appena descritto, sia pure a grandi linee, è avvenuto da decenni – e avviene tutt'ora – negli Stati Uniti. Tra il 1980 e i primi anni del nuovo millennio, negli Usa il tasso di risparmio è passato dal 10 per cento al 2 per cento, come mostra la figura 1. In larga parte, questo andamento è spiegato dalla forte crescita della ricchezza finanziaria, che ha dato alle famiglie la sensazione di potersi permettere livelli di consumo più elevati di quelli effettivamente sostenibili nel lungo periodo.

La figura 2 mostra che sono state soprattutto le famiglie a generare i maggiori squilibri, con un risparmio netto negativo sin dalla fine dello scorso millennio. Le amministrazioni pubbliche hanno inizialmente compensato questo andamento, ma dopo il calo dei corsi azionari e l'attacco dell'11 settembre del 2001 si sono anch'esse sempre più indebitate. Negli Stati Uniti, l'unico settore a registrare un saggio di risparmio positivo nell'ultimo decennio è sorprendentemente quello delle imprese, che in realtà in condizioni normali dovrebbe essere un utilizzatore netto di fondi, per finanziare gli investimenti.

L'andamento opposto, ovvero un eccesso di produzione rispetto alla domanda interna, è quanto ha caratterizzato e caratterizza tutt'ora le economie emergenti dell'Asia. Come dimostra chiaramente la figura 3, sono questi paesi che finanziano l'indebitamento degli Usa dove, essendo il valore dei consumi e degli investimenti inferiore a quello del prodotto (e del reddito), si risparmia più di quanto si investe, si esporta una (larga) parte dei beni prodotti e si accumulano crediti sull'estero, cercando ovviamente rendimenti adeguati.

Figura 2 - Attività (+) e passività (-) finanziarie nette per settore di attività economica negli Stati Uniti



Fonte: Visco (2009)

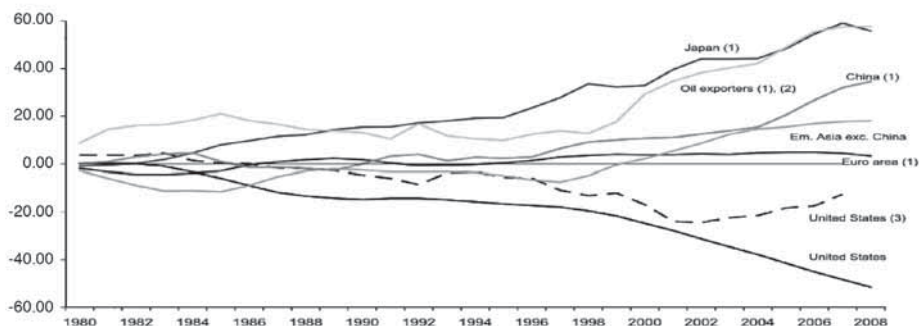
In un regime di cambi flessibili, anche un Paese come gli Stati Uniti, la cui moneta e valuta di riserva per il resto del mondo, non può sostenere squilibri di questa entità all'infinito. Il meccanismo di aggiustamento più ovvio, atteso da anni dalla maggioranza degli osservatori, era una riduzione degli investimenti esteri negli Usa, che avrebbe determinato un deprezzamento del dollaro e favorito un riequilibrio della bilancia commerciale degli Stati Uniti.

La crisi è invece iniziata un po' prima, quando gli investitori – inclusi quelli statunitensi – si sono resi conto che le attività finanziarie a elevato rendimento offerte nei mercati finanziari erano molto più rischiose di quanto apparisse inizialmente.

Il singolo evento che ha dato avvio alla crisi può essere individuato nel calo dei prezzi delle abitazioni, in particolare negli Usa. Poiché una parte rilevante dei mutui *subprime* era stata concessa a condizioni inizialmente favorevoli, ma che dopo alcuni anni diventavano ben più onerose, al mutare delle condizioni molte famiglie chiedevano di ricontrattare le condizioni di prestito. Le banche normalmente estinguevano il vecchio mutuo e ne accendevano uno nuovo a condizioni ancora una volta molto favorevoli nella fase iniziale, perché facevano conto sul valore elevato e crescente della garanzia, ovvero dell'immobile di cui era stato finanziato l'acquisto.

Con la discesa dei prezzi degli immobili questo meccanismo si è inceppato, facendo emergere significative perdite sui prestiti immobiliari. I prestiti stessi non erano però rimasti nei bilanci delle banche che li avevano inizialmente concessi, ma erano stati venduti e utilizzati come garanzie su titoli obbligazionari acquistati da altri investitori, erano stati cioè cartolarizzati. Spesso, inoltre, la circostanza che gli acquirenti dei titoli provenienti dalle cartolarizzazioni

Figura 3 - Saldo commerciale cumulado nelle principali aree del mondo (percentuale del Pil)



Fonte: Visco (2009)

fossero altre banche ha accelerato il processo di propagazione delle perdite all'intero sistema finanziario. Le banche sono state così costrette a ridurre il credito alle imprese e alle famiglie, che già avevano ridotto i consumi per effetto del calo della ricchezza finanziaria. La crisi, inizialmente finanziaria e circoscritta al settore dei mutui *subprime*, si è così estesa all'economia reale, che è entrata in una fase di recessione.

La forte opacità delle attività finanziarie emesse a fronte delle cartolarizzazioni dei mutui immobiliari (*mortgage backed securities*) e di altre tipologie di prestiti (*collateralized loan obligations*) e di attività finanziarie (*collateralized debt obligations* e *asset backed securities*) ha certamente contribuito a mascherarne l'effettiva rischiosità, grazie anche all'errata certificazione fornita dalle principali agenzie internazionali di *rating*. Ma i medesimi squilibri macroeconomici descritti in precedenza, in particolare l'eccesso di consumo rispetto al reddito, sarebbero stati sostenuti anche se gli investitori internazionali avessero acquistato altre tipologie di attività finanziarie negli Stati Uniti, ad esempio titoli azionari, come infatti è avvenuto nella seconda metà degli anni Novanta, con gli ingenti investimenti in Borsa attratti dall'aspettativa dei guadagni in conto capitale realizzati durante la *New Economy*.

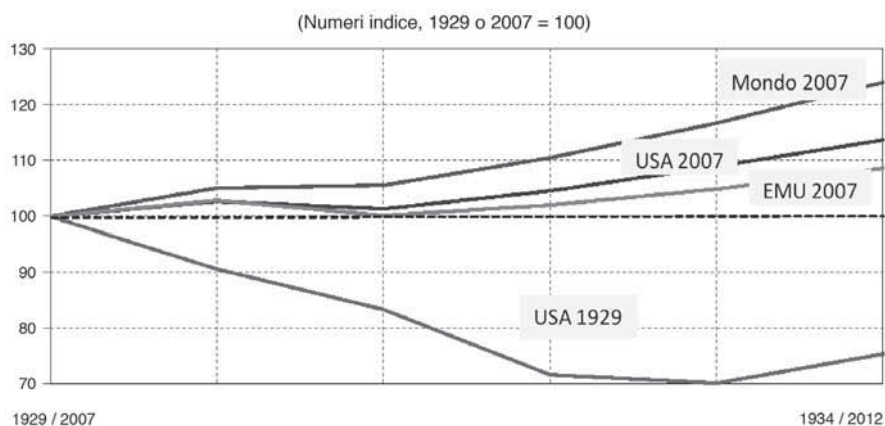
L'unica differenza rilevante tra queste due forme di finanziamento degli squilibri macroeconomici è il ruolo centrale giocato dagli intermediari finanziari nella crisi recente attraverso la creazione di attività finanziarie con rischi apparentemente contenuti e con rendimenti elevati. Il fatto che una parte rilevante di tali attività fosse rimasta all'interno del settore bancario, e non fosse stata acquistata da investitori esterni con una maggiore capacità di distribuire le perdite su un orizzonte temporale più ampio, ha determinato una crisi dell'intero sistema, che ha portato a una riduzione ingente e rapidissima dei prestiti alle imprese e alle famiglie. Il forte grado di internazionalizzazione dei mercati finanziari e la sempre maggiore interdipendenza delle economie mondiali attraverso i flussi di importazioni ed esportazioni hanno a loro volta favorito l'espansione dello *shock* iniziale in tutti i paesi del mondo.

LA CRISI DELL'ECONOMIA REALE, GLI INTERVENTI DI POLITICA ECONOMICA E LE PROSPETTIVE FUTURE

La crisi economica, che non è ancora terminata, è stata la più forte del Dopoguerra ma, contrariamente ai timori iniziali, è stata tuttavia assai meno forte della Grande depressione del '29, come mostra la figura 4.

Il diverso andamento registrato dopo la crisi del 2007 è in larga misura dovuto alla rapidità degli interventi anticiclici attuati dai governi e dalla Banche centrali. Quegli stessi economisti che avevano forse sottovalutato i rischi del

Figura 4 - Andamento del Pil negli anni successivi allo scoppio della crisi



Fonte: elaborazioni su dati del World Economic Outlook dell’Fmi e di Lucas (2008)

meccanismo di finanziamento degli squilibri macroeconomici descritti in precedenza, avevano fortunatamente imparato la lezione del '29, e hanno quindi agito in modo tempestivo ed efficace. L'intervento pubblico ha utilizzato con un'intensità senza precedenti sia la leva monetaria sia quella fiscale. Si registrano segnali di uscita dalla crisi, ma la ripresa appare fragile e incerta; il rischio che nei prossimi mesi si possa avere una ricaduta, soprattutto nei paesi più sviluppati, non è trascurabile. Per questo motivo, la scelta del momento in cui iniziare un graduale rientro delle politiche monetarie e fiscali a condizioni di normalità deve essere molto attenta: politiche che assumano troppo rapidamente un'intonazione restrittiva rischierebbero di fermare la ripresa sul nascere.

Al di là della difficile scelta dei tempi, il ritorno della politica monetaria a condizioni di normalità pare essere relativamente facile e non dovrebbe lasciare pericolose eredità per il futuro. L'elevata offerta di liquidità da parte delle Banche centrali può essere gradualmente riassorbita, mano a mano che condizioni più distese sui mercati creditizi consentono una ripresa del moltiplicatore dell'offerta di moneta, evitando brusche oscillazioni dell'offerta complessiva.

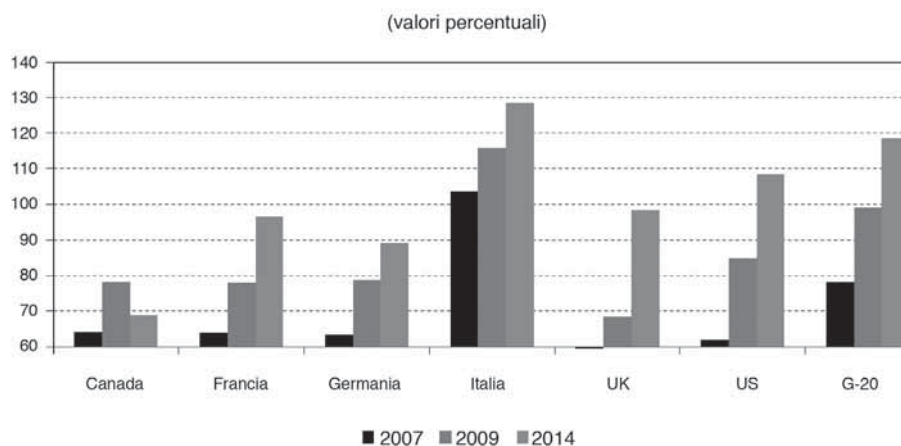
Assai diverse sono invece le condizioni delle finanze pubbliche. Il costo degli interventi fiscali per fronteggiare la crisi è stato elevatissimo. Secondo recenti previsioni del Fondo monetario internazionale, nei prossimi anni il rapporto tra il debito pubblico e il Pil nei principali paesi industriali raggiungerà e supererà il 100 per cento, come indicato nella figura 5.

Livelli del debito pubblico così elevati non sono sostenibili nel lungo periodo, perché implicano spese eccezionali per il pagamento degli interessi, riducendo le risorse disponibili per le politiche fiscali. Nei prossimi anni in tutti i principali paesi industriali sarà pertanto necessario mettere in atto strategie di rientro. I margini di manovra sono tuttavia assai limitati, sia a causa della dimensione complessiva del debito in quasi tutti i paesi più industrializzati, che molto probabilmente genererà tensioni anche sui tassi di interesse, sia per effetto delle pressioni dal lato della spesa sanitaria e pensionistica, legate all'invecchiamento della popolazione. A ciò si aggiungono i rischi che in alcuni Stati il debito divenga insostenibile, come ha recentemente dimostrato il caso della Grecia, o che in altri sorga la tentazione di monetizzare il debito, facendo crescere l'inflazione.

Infine, è bene ricordare che gli squilibri macroeconomici di cui si è accennato in precedenza sono stati corretti soltanto in minima parte dalla crisi, e potranno essere riassorbiti soltanto se nei prossimi anni si registrerà una forte crescita dei consumi nei paesi asiatici e una parallela riduzione negli Stati Uniti.

Il ritorno del debito pubblico a livelli storicamente sostenibili, compresi tra il 40 e il 70 per cento del Pil, richiederà certamente più di un decennio. In passato, molti paesi sono riusciti ad attuare politiche di controllo della spesa pubblica simili a quelle ora necessarie. Attualmente esiste però una difficoltà aggiuntiva di non poco conto: quasi tutti i paesi più sviluppati dovranno attuare queste politiche contemporaneamente. Dunque, nei prossimi anni l'unico strumento di politica economica liberamente utilizzabile sarà quello monetario,

Figura 5 - Evoluzione del debito pubblico in rapporto al Pil



Fonte: Fmi (2009)

che avrà il non facile compito di bilanciare gli effetti negativi di politiche fiscali forzatamente restrittive, senza tuttavia generare pressioni inflazionistiche.

Molto probabilmente, i tassi di interesse sui titoli pubblici emessi dai diversi paesi saranno assai sensibili all'andamento del processo di riassorbimento del debito. Come ha recentemente dimostrato il caso della Grecia (e, in misura minore, dell'Irlanda, del Portogallo e della Spagna), comportamenti poco virtuosi verranno puniti severamente dai mercati, che chiederanno premi per il rischio così elevati da rendere inattuabili gli stessi piani di rientro. Le tensioni potranno essere evitate soltanto in presenza di strategie chiare e credibili, analogamente a come la credibilità della politica monetaria è da oltre un decennio il fondamento del controllo dell'inflazione. Ne consegue che tali strategie non potranno che essere incentrate su una riduzione delle spese, piuttosto che su un aumento delle entrate.

In questo quadro, i vincoli di bilancio si faranno sentire anche nei confronti dell'agricoltura: in particolare, nell'imminente negoziato sulle prospettive finanziarie dell'Ue per il periodo successivo al 2013, la spesa destinata alla politica agricola comunitaria sarà probabilmente sotto attacco ancora più che in passato, a causa della concorrenza che verrà dagli altri settori dell'economia, dove più forti si faranno sentire i tagli dei trasferimenti da parte dei governi nazionali.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Imf, *The State of Public Finances Cross-Country Fiscal Monitor* (disponibile su: www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0925.pdf), novembre 2009.

Lucas R.E. Jr., *The Current Financial Crisis*, presentazione all'Universidad Torcuato di Tella (disponibile su: faculty.chicagobooth.edu/brian.barry/igm/ditella.pdf), 9 dicembre 2008.

Visco I., "The global crisis: the role of policies and the international monetary system", presentazione al *G20 Workshop on the Global Economy – Macroeconomic causes of the Crisis: key lessons* (disponibile su www.bancaditalia.it/interventi/intaltri_mdir), Mumbai, 7 luglio 2009.

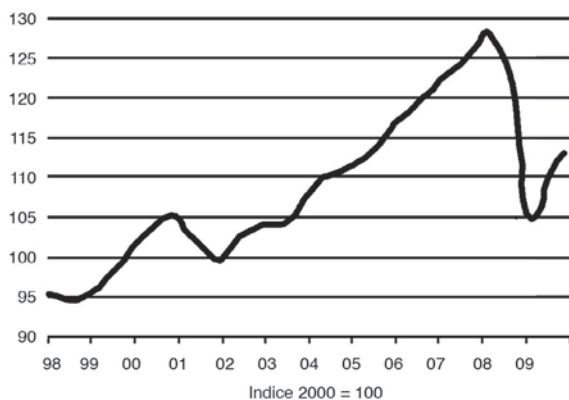
DALLA CRISI DELLA FINANZA ALLA CRISI ECONOMICA: COME NE USCIAMO?

Giacomo Vaciago*

INTRODUZIONE

Senza olio lubrificante, il motore “grippa”. È quello che è successo all’economia mondiale il 15 settembre 2008, con il fallimento di *Lehman Brothers*. All’improvviso, quella che era incominciata – nell’agosto 2007 – come crisi finanziaria (inizialmente era addirittura apparsa solo come crisi di liquidità) si è aggravata, diventando una crisi dell’industria. In tutto il mondo, con una rapidità che non si era mai vista, l’attività industriale si è contratta. L’ha fatto in modo di molto maggiore – anche rispetto a quanto si era verificato nelle passate recessioni – della caduta della domanda finale: rispetto ad un calo dei consumi totali del 2%, la produzione industriale s’è ridotta del 25%! È bene sottolineare che in alcuni casi la contrazione della domanda, e della produzione, è stata minima. Pensiamo ad esempio all’alimentare e al farmaceutico, due settori che

Figura 1 - Produzione industriale mondiale



un po’ in tutto il mondo sono rimasti praticamente invariati. Al contrario, nei settori più “lontani” dalla domanda delle famiglie – come la chimica di base e la siderurgia – la caduta della produzione è stata del 40%-50%. Qualcosa che è molto più grave di quanto di solito si verifichi durante una “normale” reces-

* Istituto di Economia e Finanza, Università Cattolica del Sacro Cuore.

sione (Vaciago, 2009). E lo si vede chiaramente dal grafico della produzione industriale mondiale (figura 1).

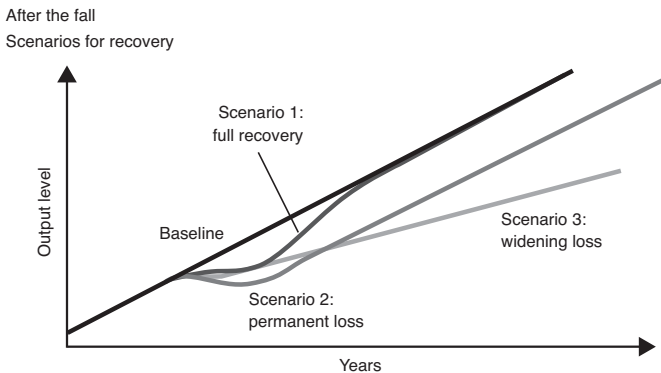
La caduta registrata nel 2001 durante la recessione post-bolla “new economy” è del tutto fisiologica, cioè in linea con la normale elasticità domanda finale-produzione industriale. Mentre il crollo post-fallimento Lehman non ha precedenti, per intensità e rapidità di caduta.

Il panico e quindi l’illiquidità provocati dall’improvvisa scomparsa di *Lehman Bros* determinano un crollo in 6 mesi che rischia adesso di richiedere almeno 6 anni per essere superato, e sempre se tutto va bene! Ma il vero problema è che in questo periodo non tutti riusciranno a sopravvivere: dovremmo ragionare distintamente del percorso che devono realizzare le singole imprese e, più in generale, il Paese. Di come questi due processi interagiscono, oggi e in futuro.

UNA CRISI GLOBALE

Vedremo infine cosa può derivare da tutto ciò per la nostra agricoltura. Ma anzitutto una riflessione di metodo, con l’ausilio di un grafico che presentava l’*Economist* del giugno 2009, ricavandolo da uno studio dell’Unione europea.

Figura 2 - Tre possibili scenari post 2010



I tre possibili scenari sono facili da comprendere. Il primo – detto della “ri-presa completa” – significa che, in poco tempo, il livello della produzione recupera il livello precedente la crisi, e da lì in poi torna a crescere come già faceva prima della crisi. In altre parole, rimarrà per sempre il “buco” della mancata

produzione durante questa crisi, ma la dinamica del sistema non muta e la crescita torna come prima. Il secondo scenario – chiamato della “perdita permanente” – è molto meno ottimista. Perché significa che non solo c’è un “buco” da mancata produzione per un paio d’anni, ma questo “buco” non viene mai più colmato. È come se una parte della capacità produttiva fosse perduta per sempre, e il resto – che è però minore di quanto c’era prima – tornasse a crescere allo stesso tasso di crescita precedente la crisi. È questo il significato del secondo scenario che si muove parallelo, ma per sempre più basso, del precedente. Il terzo scenario è ovviamente il peggiore: viene anche detto “della perdita crescente”, perché si muove più in basso non solo come livello, ma anche come pendenza. In altre parole, una parte dell’economia ha chiuso e c’è una perdita non più recuperata di capacità produttiva, ma c’è anche un indebolimento della capacità di crescita che ci porta su un sentiero di crescita minore.

Da cosa dipende se il nostro futuro sarà del primo (il migliore) o del terzo (il peggiore) tipo? Dopo quasi tre anni (ricordo che la crisi si manifesta a partire dall’agosto 2007), dovremmo essere riusciti a capire cos’è successo davvero; quali saranno le conseguenze; quali i possibili rimedi. Ma anche questo minimo punto di partenza non mi sembra affatto acquisito. Il nostro Governo, tanto per fare un esempio, ha continuato a dirci che andavamo meglio di tanti altri Paesi, che il peggio era passato, che eravamo in ripresa, e così via. In realtà, tutto ciò è servito solo a confonderci le idee, come è successo con l’argomento che poiché la crisi non era colpa nostra (avendo il nostro sistema finanziario fatto meno eccessi di quello anglosassone, e dei suoi imitatori), non ne eravamo colpiti. Quasi che uno Stato molto “piccolo e aperto” come l’Italia potesse evitare le conseguenze negative (anche se immeritate!) di una crisi tanto globale come quella che stiamo vivendo. Globale non solo nel senso che tanti Paesi ne sono colpiti nello stesso momento, ma anzitutto nel senso che la crisi ha riguardato soprattutto il processo stesso di globalizzazione, che da 20 anni significa “interdipendenza”, nell’ambito di una struttura multinazionale della produzione che segue precise filiere produttive organizzate su più Stati.

RIPRESA E SUPERAMENTO DELLA CRISI

Il superamento della crisi richiede, come si legge nell’Enciclica di Benedetto XVI *Caritas in Veritate* (2009, par. 21), “discernimento e nuova progettualità”. Diremmo, nel linguaggio di tutti i giorni, che occorre anzitutto capire cos’è successo davvero, e poi dovremmo rimboccarci le maniche e costruirci il futuro diverso e migliore che altrimenti non arriverà mai.

Discernimento. La crisi è particolarmente grave perché deriva dall’interdipendenza di quattro distinte successioni di eventi, tutti negativi. È anzitutto crisi

finanziaria, dovuta ad un precedente eccessivo indebitamento privato e/o pubblico. Al suo manifestarsi, si ha un impoverimento dell'economia e una difficoltà ad ottenere nuovo finanziamento: dalla crisi finanziaria c'è un freno all'attività economica. Per impedire il peggio, le Banche centrali riducono i tassi di interesse e aumentano l'offerta di liquidità. Due sono le conseguenze negative: l'economia rallenta ed entra in recessione (da fine 2007 negli Usa, dal 2° trimestre 2008 nella zona-Euro, Italia compresa). Anche perché i prezzi dell'energia e delle materie prime alimentari vanno alle stelle. Fino a metà luglio 2008 (quando già siamo in recessione!), la bolla *oil & food* non accenna a invertirsi. Siamo in crisi finanziaria manifesta, in recessione macroeconomica, e ancora con prezzi *food & oil* elevatissimi, quando il 15 settembre 2008 fallisce *Lehman* e nelle settimane successive si ferma l'industria del mondo intero.

Questi quattro distinti processi negativi sono tutti compresenti (e interdipendenti) nel terribile semestre ottobre 2008/marzo 2009 quando – se non fosse per l'enorme spinta impressa da politiche monetarie e di bilancio assai espansive – l'economia mondiale si sarebbe potuta guastare ben peggio di quanto fosse avvenuto nel 1929. Dopo di che, “lentamente ma sicuramente” quei quattro processi negativi cessano di aggravarsi e iniziano a percepirsi segnali che “il peggio è passato”. Già con l'estate 2009 la recessione ha termine, e a fine anno c'è ripresa – seppure debole e fragile – un po' in tutto il mondo sviluppato.

Nuovi grandi fallimenti bancari non ce ne sono più stati. E anche l'industria, che è il settore più colpito dalla crisi, incomincia a percepire stimoli dal lato della domanda seppure ancora deboli o che vengono da molto lontano. È infatti di nuovo l'Asia la parte più dinamica (quella che a fine 2009 risulta crescere anche troppo) dell'economia mondiale e si avvia ad essere la vera locomotiva della ripresa.

Basta questa debole ripresa a garantirci il superamento della crisi? Direi di no. Mi sembra evidente, per tornare alla figura 2, che mentre l'Asia si è già riposizionata sul primo scenario e gli Stati Uniti sembrano essere già vicini allo scenario 2, buona parte dell'Europa – e l'Italia in particolare – siano tristemente avviate verso lo scenario 3 che è quello della crescita inferiore al passato. Dopo di che si può anche dire che il “peggio è passato”; che la recessione è terminata; che c'è ripresa; e che la crisi si avvia ad essere superata. Ma resta il fatto che la futura minor crescita costituirebbe il costo permanente di quest'ultima crisi, le cui conseguenze negative non sarebbero quindi mai davvero superate.

PROSPETTIVE DI CRESCITA

Il futuro della nostra economia, e quindi la sua crescita nei prossimi anni, dipenderanno dalla nostra capacità di “nuova progettualità” (come si ricorda

legge, ancora, nell'enciclica *Caritas in Veritate*). E ciò a sua volta richiede la volontà, da un lato, di valorizzare quanto di meglio siamo in grado di produrre nel nostro territorio; e dall'altro lato di attrarre l'altrui meglio disposto a localizzarsi qui, a compensare quanto del nostro meglio è invece indotto a crescere altrove (Vaciago, 2010).

Provo a spiegarmi meglio. Dieci anni fa, discutendo di “declino” dell'economia italiana ero portato a sostenere che c'era un continuo abbassamento del nostro tasso di crescita della produttività totale dei fattori, sostanzialmente riconducibile ai ritardi con cui adottavamo sia nel settore privato sia (ancor più) nel settore pubblico, le innovazioni tecnologiche caratteristiche del terzo millennio. Ma negli anni scorsi, la mia analisi è ancora mutata. Nel senso che ho sempre più considerato la possibilità che le nostre migliori aziende anche di dimensione ridotta¹ partecipassero alla nuova globalizzazione non solo esportando quanto prodotto in Italia, ma soprattutto divenendo parte di filiere produttive multinazionali dove diventa oggetto di decisione – sia strategica sia di breve periodo – la scelta geografica relativa all'attività produttiva. In pratica, nel nostro caso ciò significava che una quota crescente della produzione delle nostre migliori aziende era localizzata altrove (contribuivamo alla crescita del Pil altrui!) e quindi che se l'Italia non cresceva era perché il “nostro meglio” cresceva altrove. Che si fa, in tal caso? Proibiamo la delocalizzazione delle nostre migliori aziende? Ovviamente, ciò non avrebbe alcun senso. Ma basta andare a vedere cosa avviene negli altri Paesi che continuano a crescere pur avendo, come noi, ottime aziende che crescono ovunque. Come ci riescono? C'è un solo modo, ed è quello di attrarre gli investimenti stranieri, possibilmente ottenendo che ciò non avvenga nei settori più “facili” com'è quello dell'investimento immobiliare (come negli anni scorsi i casi di Grecia e Spagna, oggi nei guai!), ma in quelli con maggior innovazione tecnologica (come è successo nei casi più interessanti in Nord Europa). Non è una politica facile da realizzare, ma merita almeno riflettere su queste alternative e su cosa si può imparare dall'altrui miglior esperienza.

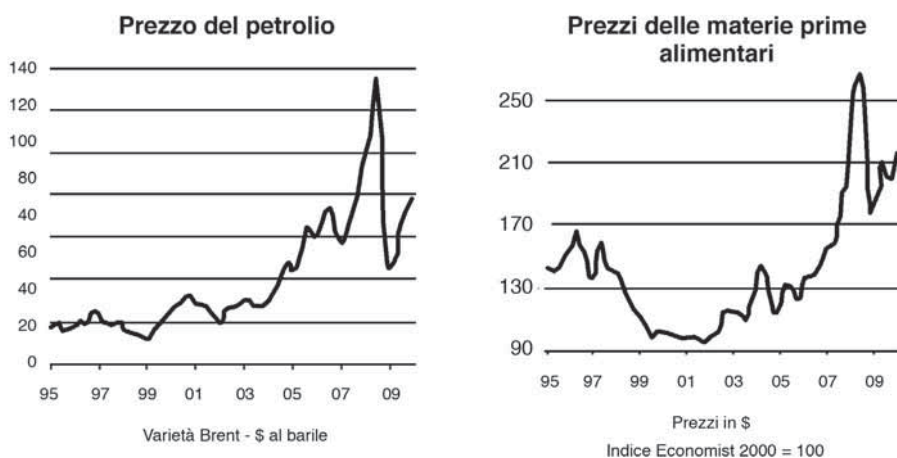
CONSEGUENZE PER L'AGRICOLTURA

L'agricoltura non è stata in prima fila né nella bolla immobiliare né nella crisi, prima finanziaria e poi industriale, se non per un aspetto dovuto alla cosiddetta bolla *food and energy* che emerge con forza nel 2007-8 fino a metà luglio 2008 (quando c'è il massimo dell'ascesa dei prezzi) e poi la bolla si

¹ Le “multinazionali tascabili” di cui parlava Giacomo Becattini già 10 anni fa.

sgonfia (Vaciago, 2008). La successiva esperienza (vedi la figura 3) mostra tuttavia che la covarianza tra prezzo del petrolio e prezzi delle materie prime alimentari – un fenomeno che ha iniziato a manifestarsi dopo il 2001 e si è man mano rinforzato negli anni più recenti – non è affatto scomparsa, anzi! Negli ultimi due anni, caratterizzati da una grave recessione dell'economia mondiale, la forza della finanza da un lato, e la debolezza delle politiche agricole dall'altro, lasciano la redditività di questo importante settore dell'agricol-

Figura 3 - Covarianza petrolio e alimentari



tura alla mercé di tanti fattori speculativi che nulla hanno a che vedere con i corretti incentivi che dovrebbero riguardare un settore così importante (prioritario davvero!) per il futuro dell'umanità.

CONCLUSIONI

Le conseguenze maggiori della crisi 2007-2009 sono l'accumulazione di debito – privato all'inizio e poi soprattutto pubblico – grazie al quale l'onere dell'aggiustamento è stato spalmato su un lungo periodo di tempo e così fatto condividere alle prossime generazioni. Si registra poi un'evidente sproporzione tra la dimensione dei problemi (il *too big to fail* tipico dei maggiori intermediari creditizi) e quella dei corrispondenti livelli di governo, che in assenza di capacità di cooperare risultano inadeguati ad affrontare e risolvere i problemi che sorgono.

La fragilità della situazione odierna dipende dai ritardi con cui i necessari rimedi vengono identificati, decisi, realizzati. Siamo ancora nella fase in cui si cerca un sufficiente grado di consenso per individuare le comuni ricette da realizzare. Mancando ciò, il sistema finanziario resta vulnerabile e quindi incerto il futuro economico prevedibile. Il ritorno ad uno stabile processo di crescita economica sarà il prodotto delle riforme che per ora tardano ad essere realizzate.

A maggior ragione, questo moderato pessimismo riguarda le conseguenze della crisi per la nostra agricoltura. Da un lato, è certamente vero che, rispetto all'impoverimento delle famiglie e all'insufficiente offerta di credito, i danni maggiori della crisi hanno riguardato l'industria molto più dell'agricoltura. Un po' in tutti i Paesi sviluppati, e non solo in Italia, stanno soffrendo molto di più le imprese – e i lavoratori – industriali che non quelle agricole. Ma la teoria del “male minore” consola fino ad un certo punto, perché in realtà le difficoltà dell'agricoltura vengono da più lontano e faticano molto a diventare priorità politiche. Il timore evidente è che nel 2010 tutto ciò si accentui: che la politica economica rincorra solo le emergenze, nei confronti delle aziende e dei territori più in difficoltà, e che i problemi dell'agricoltura restino... quelli che possono aspettare.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Benedetto XVI, *Caritas in veritate*, Lettera enciclica del Sommo Pontefice, Libreria Editrice Vaticana, Città del Vaticano, 2009.

Vaciago G., *Alimentari ed energia: ancora una bolla?*, Gruppo 2013, Working paper n.7, 2008.

Vaciago G., *La recessione globale*, Il libro dell'anno, Treccani 2009.

Vaciago G., *L'economia che tenta di uscire dalla crisi*, Il Mulino, 1/2010.

PUBBLICAZIONI DEL GRUPPO 2013

Quaderni

Fabrizio De Filippis e Donato Romano (a cura di), *Crisi economica e agricoltura*, Edizioni Tellus, Roma, maggio 2010.

Franco Sotte (a cura di), *La politica di sviluppo rurale 2007-2013. Un primo bilancio per l'Italia*, Edizioni Tellus, Roma, giugno 2009.

Davide Pettenella, *Le nuove sfide per il settore forestale. Mercato, energia, ambiente e politiche*, Edizioni Tellus, Roma, maggio 2009.

Enrico Bonari, Roberto Jodice e Stefano Masini (a cura di), *L'impresa agroenergetica. Ruolo e prospettive nello scenario "2 volte 20 per il 2020"*, Edizioni Tellus, Roma, aprile 2009.

Fabrizio De Filippis (a cura di), *Il futuro della Pac dopo l'Health check*, Edizioni Tellus, Roma, febbraio 2009.

Francesca Alfano e Domenico Cersosimo, *Imprese agricole e sviluppo locale. Un percorso di analisi territoriale*, Edizioni Tellus, Roma, gennaio 2009.

Fabrizio De Filippis (a cura di), *L'Health check della Pac. Una valutazione delle prime proposte della Commissione*, Edizioni Tellus, Roma, marzo 2008.

Fabrizio De Filippis (a cura di), *Oltre il 2013. Il futuro delle politiche dell'Unione europea per l'agricoltura e le aree rurali*, Edizioni Tellus, Roma, ottobre 2007.

Working paper

Fabrizio De Filippis e Roberto Henke, *La Pac verso il futuro: una riflessione sui due pilastri della spesa agricola*, Working paper n.13, ottobre 2009.

Angelo Frascarelli e Francesca Oliverio, *I prezzi dei cereali in Italia. Un'analisi delle serie storiche 1993-2008*, Working paper n.12, settembre 2009.

Josef Schmiduber, *La dieta europea. Evoluzione, valutazione e impatto della Pac*, Working paper n.11, luglio 2009.

Roberto Esposti, *Food, feed & fuel: biocarburanti, mercati agricoli e politiche*, Working paper n.10, novembre 2008.

Giovanni Anania e Alessia Tenuta, *Effetti della regionalizzazione degli aiuti nel regime di pagamento unico sulla loro distribuzione spaziale in Italia*, Working paper n.9, ottobre 2008.

Paolo Sckokai, *La rimozione delle quote e il futuro della produzione di latte in Italia*, Working paper n.8, ottobre 2008.

Giacomo Vaciago, *Alimentari ed energia: ancora una bolla?*, Working paper n.7, ottobre 2008.

Franco Sotte e Roberta Ripanti, *I Psr 2007-2013 delle Regioni italiane. Una lettura quali-quantitativa*, Working paper n.6, aprile 2008.

Angelo Frascarelli, *L'Ocm unica e la semplificazione della Pac*, Working paper n.5, febbraio 2008.

Gabriele Canali, *La nuova Ocm ortofrutta e la sua applicazione in Italia*, Working paper n.4, luglio 2007.

Giovanni Anania, *Negoziati multilaterali, accordi di preferenza commerciale e Pac. Cosa ci aspetta?*, Working paper n.3, maggio 2007.

Fabrizio De Filippis e Angelo Frascarelli, *Qualificare il primo pilastro della Pac: proposte per un'applicazione selettiva dell'art.69*, Working paper n.2, maggio 2007.

Fabrizio De Filippis e Franco Sotte, *Realizzare la nuova politica di sviluppo rurale. Linee guida per una buona gestione da qui al 2013*, Working paper n.1, novembre 2006.

Le pubblicazioni del *Gruppo 2013* sono scaricabili dal sito www.gruppo2013.it.

Copia cartacea dei Quaderni può essere richiesta a:
Edizioni Tellus - Via XXIV Maggio, 43 - 00187 Roma
Tel. 06 4883424 - e-mail: info@gruppo2013.it.



The mark of responsible forestry
Cert no. SA-COC-002403

© 1996 Forest Stewardship Council A.C.

Questo libro è stato stampato su carta FSC.

La certificazione FSC identifica i prodotti contenenti legno, carta e cellulosa provenienti da foreste gestite in maniera corretta e responsabile, nel rispetto di rigorosi standard ambientali, sociali ed economici, stabiliti ed approvati in ambito internazionale dal Forest Stewardship Council.

Il “Gruppo 2013 – Politiche europee, sviluppo territoriale, mercati” opera all’interno del Forum internazionale dell’agricoltura e dell’alimentazione promosso da Coldiretti. Il suo obiettivo è discutere e approfondire i temi dello sviluppo agricolo e territoriale, le relative politiche e le questioni riguardanti il commercio e le relazioni economiche internazionali.

In questo quadro, il “Gruppo 2013” intende contribuire al dibattito sull’evoluzione delle politiche agricole, territoriali e commerciali dell’Unione europea, sia nel contesto dell’attuale periodo di programmazione che, soprattutto, nella prospettiva degli sviluppi successivi al 2013.

Del “Gruppo 2013”, coordinato da Fabrizio De Filippis (Università di Roma Tre), fanno parte Gabriele Canali (Università Cattolica di Piacenza), Domenico Cersosimo (Università della Calabria), Angelo Frascarelli (Università di Perugia), Alberto Franco Pozzolo (Università del Molise), Maurizio Reale (Coldiretti), Donato Romano (Università di Firenze), Pietro Sandali (Coldiretti), Andrea Segrè (Università di Bologna) e Franco Sotte (Università Politecnica delle Marche).

Collaborano ai lavori del gruppo Francesca Alfano, Pamela De Pasquale, Arianna Giuliadori e Stefano Leporati.

I contributi del “Gruppo 2013” sono il risultato del lavoro di analisi dei membri che ne fanno parte e non riflettono necessariamente le posizioni di Coldiretti.

ISBN 978-88-89110-14-0



9 788889 110140