

AGRIMOOD

Numeri & Trend dell'agroalimentare italiano

N.5 - MARZO 2021



DASHBOARD

*Il contesto
dell'agroalimentare*



FOCUS

DAL GREEN DEAL AL NEXT GENERATION EU

*La pandemia accelera
la transizione verso un'agricoltura
resiliente e sostenibile*

DAL BLOG

*Nuovi investimenti
del fondo IdeaAgro,
Pegno rotativo, Brexit,
Agricoltura 4.0,
Dop Economy
e altro ancora*

Non solo un supporto nelle decisioni di investimento, ma una vera e propria finestra sui cambiamenti nel settore dell'agroalimentare, sia dal lato produzione che da quello consumer.

È così che nasce l'osservatorio **Agrimood**, una sorta di “*barometro dell'umore collettivo*” che ruota attorno al food system, nelle sue tre componenti: agricola, industriale e distributiva, supportato da una solida raccolta di dati statistico/quantitativi. La sua vocazione è quindi duplice: porsi come *trend hunter* non solo a livello nazionale, intercettando fenomeni emergenti, suggestioni e *sentiment* che possono influenzare i modelli di consumo e allo stesso tempo analizzare le dinamiche strutturali e congiunturali di filiera.

Agrimood guarda alle grandezze e alle opportunità di mercato, ma anche a nuove forme di consumo, fortemente influenzate dalla rete e dalle *communities* virtuali, al valore aggiunto percepito e alla dimensione sempre più esperienziale dell'acquisto alimentare.

Ideazione e Coordinamento

Aurelio Latella - Partner Ettore Fieramosca

Alla creazione di questo numero hanno contribuito:

per Ettore Fieramosca

Donato Berloco - Senior Advisor

Mario Cola - Analyst

Per CreemLab.com

Contributi e Copying Lara Z.

Art Direction ed Editing Sara DM.



SOMMARIO

AGRIFOOD DASHBOARD

- 5 Il contesto economico globale
- 5 Il contesto Italiano e l'agroalimentare

DAL GREEN DEAL AL NEXT GENERATION EU

- 14 **LA STRATEGIA EUROPEA PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE**
- 15 **IL GREEN DEAL EUROPEO**
- 17 **LA STRATEGIA FARM TO FORK**
- 23 **UN PIANO DI RILANCIO NEL POST COVID: AL VIA IL NEXT GENERATION EU**
- 26 **NGEU PER LO SVILUPPO RURALE IN ITALIA**

DAL BLOG DI ETTORE FIERAMOSCA

- 29 Una grande opportunità per trasformare il vino che riposa in cantina in liquidità finanziaria per le imprese.
- 33 Brexit: cosa cambia per il nostro export agroalimentare
- 37 Idea Agro investe nella produzione del kiwi giallo Sungold
- 39 Il ciclo immobiliare agricolo e le conseguenze della pandemia
- 47 Italian sounding: ecco i prodotti più imitati in Asia
- 50 L'agricoltura è connessa nel futuro: come la tecnologia può produrre nuova crescita
- 53 Italia leader nel bio in Europa
- 56 Export Made in Italy: atteso per il 2021 il ritorno ai valori pre-covid
- 59 Stime vendemmia- li: Attesi 47,2 mln di ettolitri di vino per il 2020
- 61 Spesa on line e food delivery: è boom in Italia nel 2020
- 64 Indicazione dell'origine anche sui salumi



1

AGRIFOOD DASHBOARD

Il contesto dell'agroalimentare

Un aggiornamento periodico finalizzato a tracciare l'andamento del comparto agroalimentare italiano nel contesto macroeconomico internazionale. Molteplici le variabili prese in esame: dalle dinamiche internazionali (prezzi delle commodities, commercio mondiale, fluttuazioni monetarie) dettate dagli equilibri geopolitici in atto al focus sul mercato interno seguendo l'evoluzione dei principali indicatori: Pil, valore aggiunto agricolo, produzione industriale, import ed export e consumi domestici.

Il contesto economico globale



di Mario Cola
Ettore Fieramosca

Il Covid-19 si è abbattuto su un contesto economico mondiale fiacco, gli scambi globali, infatti, hanno iniziato a indebolirsi già dalla seconda metà del 2018, sotto il peso dell'incertezza per le politiche protezionistiche, le tensioni USA e Cina, oltre alla Brexit.

Il commercio mondiale in volume, dopo il +3,5% del 2018, nel 2019 è diminuito dello 0,4% e del 5,6% nei primi undici mesi del 2020 su base annua. Il Pil mondiale è diminuito del 3,5% nell'anno della pandemia, mentre per il 2021 il Fondo monetario internazionale (FMI) stima una ripresa del 5,5%. Solo la Cina ha avuto una crescita del Pil nel 2020 (+2,3%), con una previsione di +8,1% nel 2021. L'Eurozona ha subito un calo peggiore rispetto alle altre principali potenze nel 2020 (-7,2%) e il FMI prevede un recupero parziale per il 2021 (+4,2%).

La debolezza della domanda mondiale colpita dall'asincronia dei contagi e dalla necessità di mettere in atto misure restrittive per contenere la pandemia si evince anche dalla dinamica dei listini delle materie prime internazionali. Il prezzo del petrolio ha toccato il suo minimo storico ad aprile, 18 \$/barile, per poi avviare una ripresa che a gennaio 2021 lo lascia ancora a 54 \$/barile, il 14% in meno rispetto a gennaio 2020. I prezzi delle commodity agricole sono crollati a marzo 2020, per poi iniziare a risalire collocandosi a un livello superiore al 10% su base tendenziale a gennaio 2021. Ad aumentare sono stati soprattutto i listini degli oli vegetali, dei cereali e dei prodotti lattiero caseari. I listini dello zucchero e delle carni, al contrario, continuano a diminuire sotto il peso di una domanda debole.

Il contesto italiano e l'agroalimentare

I risultati macroeconomici dell'Italia sono peggiori rispetto a quelli europei, essendo stata la prima nazione occidentale a dover fronteggiare la pandemia. Secondo le ultime stime dell'Istat, il Pil nazionale nel 2020 avrebbe perso l'8,9%, attenuato solo dalla boccata d'ossigeno del terzo trimestre dell'anno, quando grazie al rallentamento transitorio della pandemia, le misure restrittive si sono smorzate. Per il 2021 l'Istat prevede una ripresa molto parziale del Pil (+4,0%).

L'agroalimentare, pur non avendo subito chiusure forzate, ha sofferto e continua a soffrire della crisi.

Il problema principale è stata la chiusura prima, la riduzione degli affari poi, dei ristoranti che normalmente rappresentano il 40% dei consumi delle famiglie italiane e probabilmente una quota ben superiore sull'export italiano. Il made in Italy agroalimentare è fatto più da specialty che da commodity, pertanto il canale della ristorazione o della distribuzione di alta gamma è quello che più caratterizza le esportazioni.

Gli impatti sono molto differenziati tra le diverse filiere e anche nell'ambito delle stesse, con le imprese più orientate alla ristorazione in forte sofferenza, a fronte di quelle più legate alla distribuzione che nel caso di alcuni prodotti hanno sperimentato un forte aumento delle

richieste. Per settori come vino, ittico, florovivaismo e agriturismo il 2020 è stato un annus orribilis. Per vino e settore ittico la ristorazione non è certo un canale marginale; il florovivaismo ha subito il colpo degli annullamenti e poi delle limitazioni di eventi e cerimonie, oltre a un generale calo della domanda legato sia ai consumi privati, che a quelli pubblici per il calo delle attività di manutenzione del verde. Il calo del valore della produzione del settore è stato dell'8% in termini reali, secondo le prime stime dell'Istat. Le attività secondarie agricole, dopo anni di continua crescita hanno subito un calo del 19% del valore della produzione, soprattutto per le chiusure degli agriturismi prima e dal forte calo delle presenze poi, con l'azzeramento di quelle straniere. Al calo delle attività secondarie delle aziende agricole contribuisce anche la già citata riduzione delle attività di manutenzione del verde. Inoltre, anche i servizi offerti dalle aziende agricole hanno evidenziato un calo del valore della produzione in termini reali (-8%), frutto della notevole riduzione delle attività di trasformazione, dovuta in parte a un calo della domanda, in parte alla carenza di prodotto da lavorare (ad es. frantoi).

Ma il Covid-19 non è stato l'unico fattore a imprimere un segno negativo ai risultati economici del settore primario, che come di consueto si è trovato di fronte a un'annata di andamento meteorologico anomalo. Il valore della produzione agricola è diminuito del 3,3% in termini reali, mentre il valore aggiunto del 6,1%. Ad eccezione del settore patatolo, tutti quelli vegetali hanno tracciato una flessione del valore della produzione rispetto al livello del 2019. Il comparto zootecnico ha tenuto meglio grazie a una crescita del valore di prodotti come uova, miele e derivati del latte, mentre nel complesso per le carni la produzione è diminuita.

Anche per la fase industriale dell'agroalimentare il Covid-19 non ha significato soltanto un aumento della domanda al dettaglio. La produzione industriale è diminuita del 2,5% nel 2020 rispetto al 2019. I fattori alla base di questo segno negativo vanno ricercati nel calo delle vendite all'Horeca -35% il fatturato nei primi tre trimestri del 2020 su base annua, ma anche nella carenza di materie prime da trasformare. Ciò vale per olive e ortofrutta, ma anche carne da trasformare in salumi e altri derivati, che sono tra i principali prodotti a subire le chiusure dei ristoranti in Italia e all'estero.

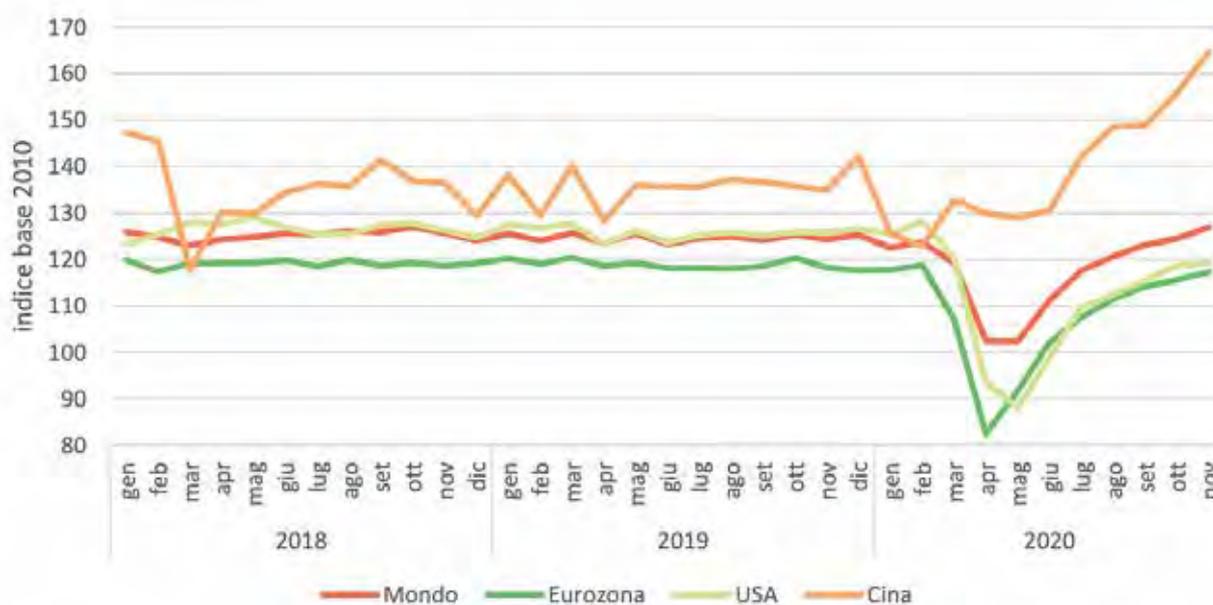
Le esportazioni italiane di prodotti agroalimentari nel 2020 sono arrivate a quota 46,1 miliardi di euro, l'1,7% in più rispetto al 2019, meno dinamiche rispetto al +7% del 2019. Allo stesso tempo, le importazioni sono diminuite del 5,1%, data la vocazione prettamente trasformatrice italiana, arrivando a 43 miliardi di euro. L'anno delle esportazioni agroalimentari si era aperto in maniera molto positiva, per poi subire dei tonfi ad aprile e maggio, un andamento stagnante fino a ottobre, mentre le variazioni tendenziali mensili di novembre e dicembre fanno ben sperare per il contesto del 2021. Queste dinamiche hanno generato un saldo positivo di 3 miliardi di euro, situazione inedita per l'agroalimentare made in Italy. I dati elaborati dall'Ismea, disponibili fino a ottobre 2020, indicano che ad eccezione del segmento dei vini, a quello delle carni fresche e trasformate, del lattiero caseario, del florovivaismo e dell'ittico, tutti gli altri settori hanno avuto una dinamica positiva del valore dell'export rispetto allo stesso periodo del 2019.

Per quanto riguarda i consumi nazionali, l'analisi dell'indice delle vendite al dettaglio dell'Istat indica un incremento del 3,6% sul livello del 2019. Il monitoraggio delle vendite messo in atto da Ismea Nielsen indica un aumento del 7,4% dei consumi domestici a prezzi correnti, la variazione più imponente del decennio. Contribuiscono positivamente tutti i segmenti. Nel corso dell'anno, le vendite sono letteralmente schizzate durante il lockdown, rallentando poi

nei mesi estivi, grazie alle parziali riaperture, per poi aumentare nuovamente in autunno con la risalita dei contagi e le ulteriori restrizioni messe in atto.

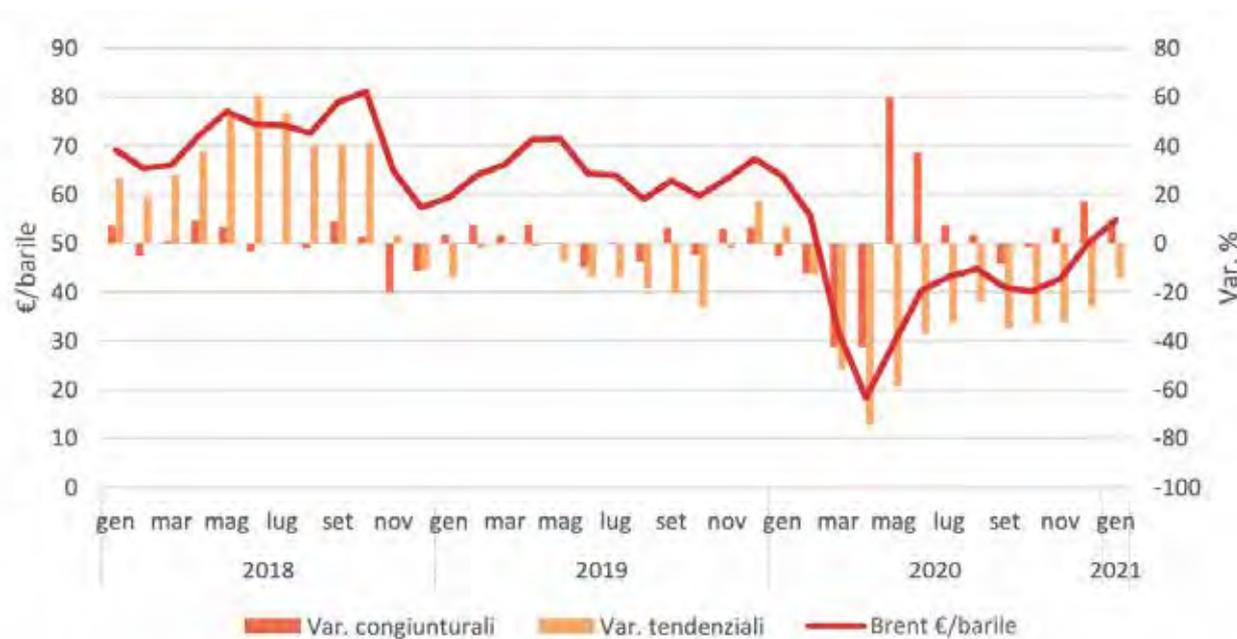
Il 2020 è stato l'anno dei prodotti conservabili (pasta, riso, farine, conserve, surgelati, ecc.). L'emergenza ha riportato i consumatori a fare la spesa presso i negozi di vicinato (alimentari, macellerie, panetterie e frutterie), anche se la metà degli acquisti continuano ad avvenire all'interno dei supermercati. Infine, è letteralmente esploso il canale e-commerce, le cui vendite (alimentari e non) nel 2020 sono aumentate del 35% secondo elaborazioni sull'indice del commercio Istat.

Grafico 1 - Indice mensile del commercio mondiale in volume



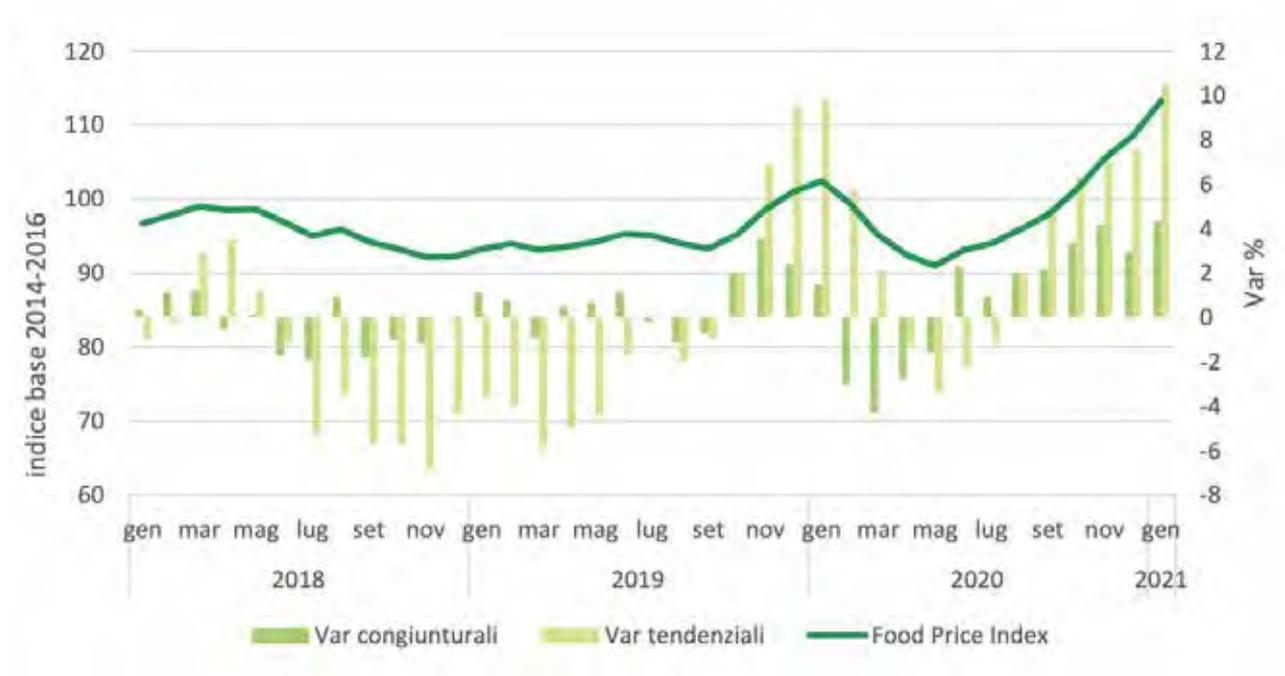
Fonte: CPB, dati destagionalizzati

Grafico 2 - Quotazioni del petrolio



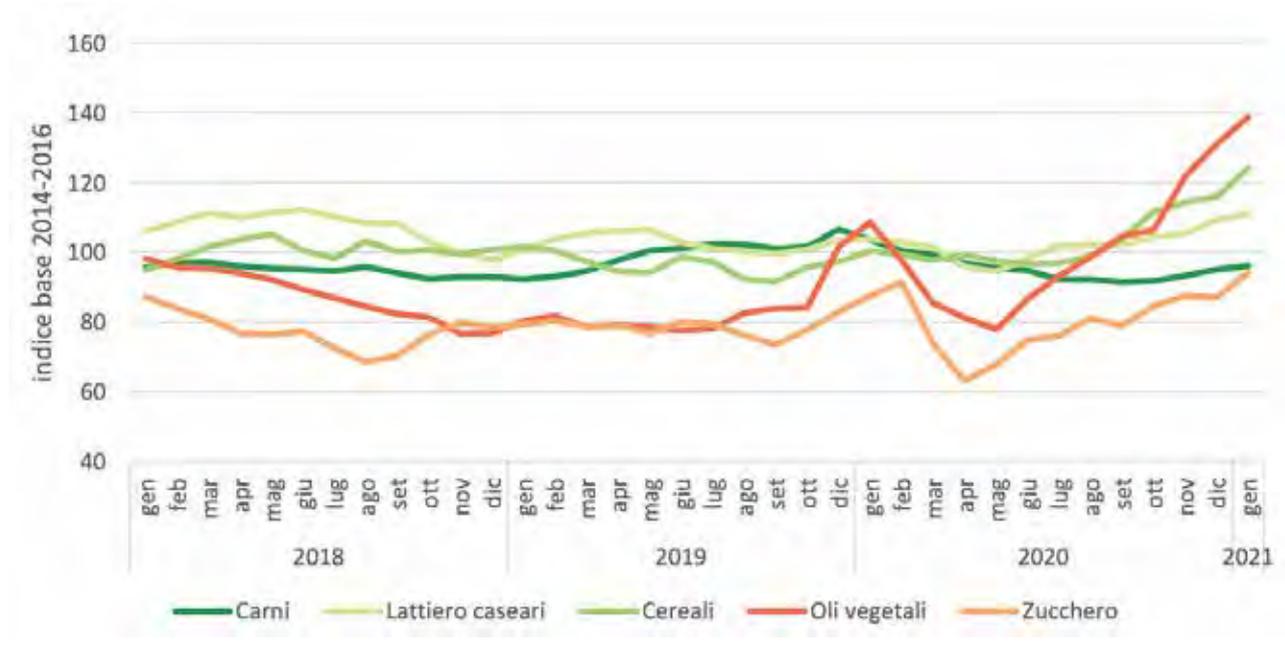
Fonte: U.S. Energy Information Administration

Grafico 3 - Quotazioni delle commodity agricole



Fonte: FAO

Grafico 4 - Quotazioni delle commodity agricole per prodotto



Fonte: FAO

Tabella 1 - Conti economici dell'agricoltura nel 2020 dalla produzione al valore aggiunto

AGGREGATI	MILIONI DI EURO CORRENTI 2020	VARIAZIONE % DI VOLUME 2020/2019	VARIAZIONE % DI VALORE 2020/2019
1 CEREALI	3.773	-0,2	2,5
2 PIANTE INDUSTRIALI	831	-2,2	2,8
3 PIANTE FORAGGERE	1.692	-0,9	-5,4
4 ORTAGGI FRESCHI	7.095	-0,5	-0,2
5 FIORI E PIANTE	2.660	-8,0	-2,0
6 PATATE	660	5,2	-3,1
7 FRUTTA	5.172	-0,4	12,0
8 VINI	7.719	-1,9	-3,1
9 OLI D'OLIVA	1.361	-18,0	-22,9
10 ALTRI PRODOTTI VEGETALI	275	-1,5	-0,3
11 PRODUZIONE VEGETALE (01 - 10)	31.238	-2,4	-0,5
12 BESTIAME	8.946	-0,8	-4,7
13 PRODOTTI ZOOTECNICI	6.501	2,0	1,3
14 PRODUZIONE ZOOTECNICA (12+13)	15.447	0,3	-2,3
15 PRODUZIONE AGRICOLA DI BENI (11+14)	46.685	-1,5	-1,1
16 PRODUZIONE AGRICOLA DI SERVIZI	4.992	-3,8	-2,5
17 PRODUZIONE AGRICOLA (15+16)	51.677	-1,7	-1,2
18 ATTIVITÀ SECONDARIE NON AGRICOLE	4.441	-18,9	-19,2
19 PRODUZIONE DELLA BRANCA DI ATTIVITÀ AGRICOLA (17+18)	56.118	-3,3	-3,0
20 CONSUMI INTERMEDI	24.833	0,4	-0,3
21 VALORE AGGIUNTO LORDO AI PREZZI BASE (19-20)	31.285	-6,1	-5,0
22 AMMORTAMENTI	10.078	-0,9	+0,2
23 VALORE AGGIUNTO NETTO AI PREZZI BASE (21-22)	21.207	-8,5	-7,1

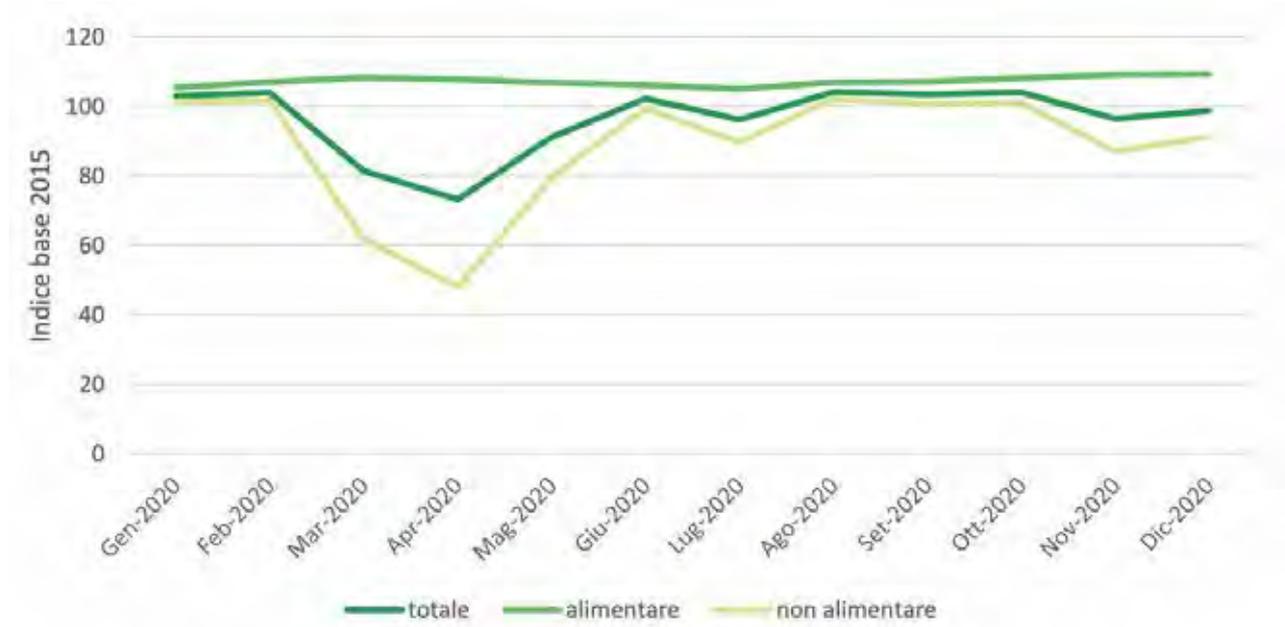
Fonte: Istat

Grafico 5 - Indice della produzione industriale del manifatturiero e dell'agroalimentare



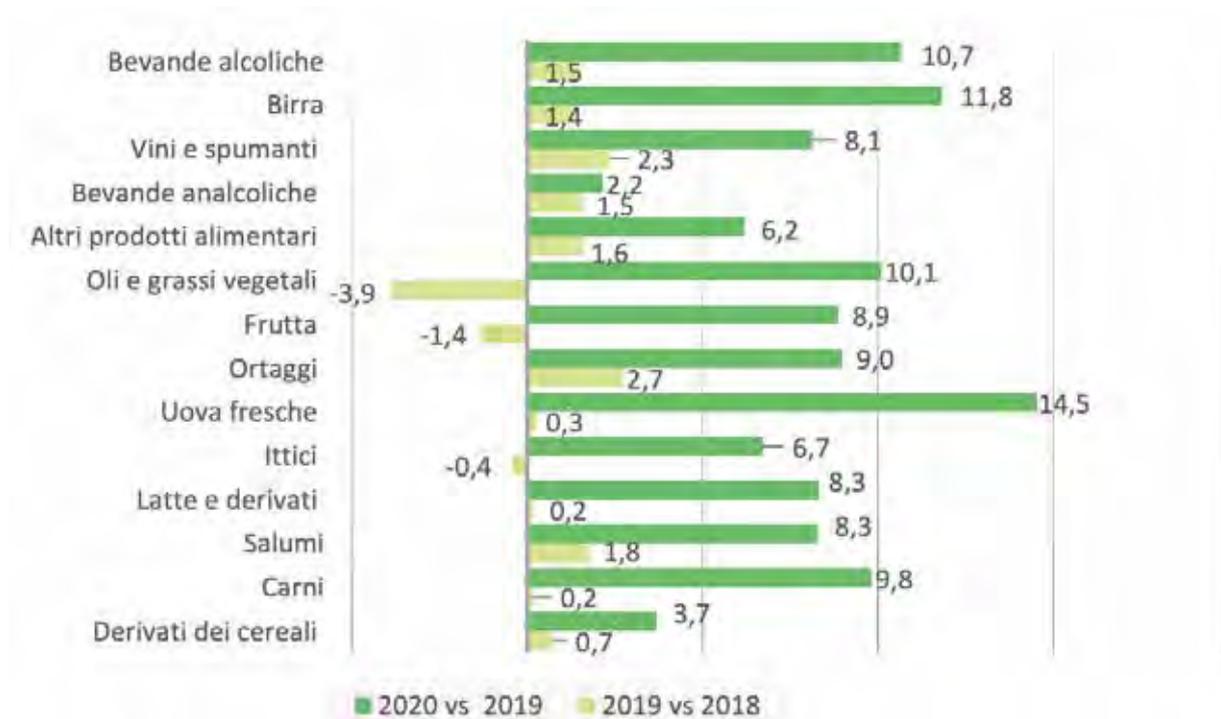
Fonte: Istat

Grafico 6 - Indice delle vendite del commercio al dettaglio



Fonte: Istat

Grafico 7 - Dinamica della spesa agroalimentare nel 2019 e nel 2020 per segmento



Fonte: Ismea-Nielsen

Grafico 8 - Dinamica mensile dell'export agroalimentare nel 2020



Fonte: Istat

Tabella 2 - Bilancia commerciale agroalimentare per segmento nel periodo gennaio-ottobre 2020

Segmento	export		import		saldo	
	milioni € gen-ott 20	Var.% gen-ott 20/19	milioni € gen-ott 20	Var.% gen-ott 20/19	milioni € gen-ott 20	Var. gen-ott 20/19
Ortofrutta fresca	3.899	-4,1	3.762	0,7	137	128
Ortofrutta trasformata	3.386	-4,7	1.773	-4,1	1.613	227
Oli e grassi	1.644	3,9	2.826	0,8	-1.182	38
Vino e mosti	5.113	-3,4	228	-13,1	4.885	-144
Animali e carni	2.534	-2,4	5.035	-1,7	-2.501	24
Latte e derivati	2.939	-3,2	2.847	-9,6	92	205
Cereali, riso e derivati	5.960	6,4	4.066	-0,4	1.894	374
Florovivaismo	768	-3,8	383	19,9	385	-94
Ittico	618	-4,1	4.318	-12,8	-3.700	609
Altri prodotti	11.059	1,3	9.604	-4,3	1.455	576
Totale agroalimentare	37.919	1,3	34.842	-4,0	3.077	1.944

Fonte: Ismeamercati su dati Istat

A stylized illustration of the Earth in shades of green and blue, held gently by two hands. The hand on the left is blue with yellow stars, representing the European Union flag. The hand on the right is green. The background is a light teal color with white circular and wavy lines. A white rectangular box is positioned at the top center, containing the number '2'.

2

DAL GREEN DEAL al next generation EU

È trascorso poco più di un anno dalla presentazione del New Green Deal, l'ambizioso Piano della Commissione europea che ha messo lo sviluppo sostenibile al centro della propria agenda politica per i prossimi anni. In questo contesto lo scoppio della pandemia da COVID-19 ha reso ancora più impellente la transizione verso un'economia più green e resiliente, con un piano straordinario di investimenti e stimoli che vanno sotto il nome di Next Generation EU.

La strategia europea per lo sviluppo sostenibile



a cura di Lara Z., CreemLab

È trascorso poco più di un anno dalla presentazione della prima bozza del New Green Deal, l'11 dicembre del 2019 da parte della Commissione europea presieduta da Ursula von der Leyen. Con questo atto l'Unione Europea ha scelto di porre lo sviluppo sostenibile e il benessere dei cittadini al centro della propria agenda politica per i prossimi anni, dando una concreta risposta agli obiettivi di sviluppo sostenibile dell'**Agenda Onu 2030**.

La strategia del New green Deal pur non essendo onnicomprensiva di tutti gli OSS dell'Agenda 2030, costituisce grazie all'integrazione con il piano attuativo del pilastro europeo dei diritti sociali, un quadro unitario e organico in cui trovano posto tutti i contenuti di una nuova strategia europea per il conseguimento dei 17 OSS.



In questo contesto lo scoppio della pandemia del COVID-19 nonostante abbia avuto un impatto sullo sviluppo delle tabelle di marcia delle iniziative programmate non ha mutato gli indirizzi di fondo delle istituzioni comunitarie che sono restate coese e unanimesi nel considerare l'attuazione dell'ambizioso piano europeo come l'unica risposta

possibile alla crisi economica e sociale indotta dalla pandemia. Si sono rese però necessarie risorse straordinarie, non previste prima dello scoppio della crisi COVID-19, e che hanno preso il nome di **Next Generation EU**.

Come ha commentato a settembre il Commissario europeo per l'Economia Paolo Gentiloni: *“Nemmeno dopo la crisi scatenata dalla pandemia Covid-19 sono cambiate le ambizioni della Commissione Europea: lo sviluppo sostenibile era e rimane il nostro obiettivo stabile per il futuro. Abbiamo uno strumento, che è il Next Generation Europe, e un orizzonte per il futuro, che è il Green New Deal. Il piano di rilancio dell'economia dopo la crisi Covid-19 è un'opportunità straordinaria per cambiare passo sullo sviluppo sostenibile”*.

Non solo restano dunque invariati gli obiettivi delle politiche comunitarie nel Post covid, rispetto al periodo precedente la crisi pandemica, ma emerge con chiarezza anche l'urgenza di un deciso cambio di passo in direzione di una maggiore sostenibilità ambientale e di una resilienza delle attività economiche di fronte alle tante minacce che incombono sul pianeta. In questo senso la pandemia ha portato drammaticamente a galla tutte le fragilità dei sistemi economici e produttivi attuali

fondati sull'iper sfruttamento delle risorse del pianeta.

La necessità di un piano straordinario di investimenti e stimoli per l'economia europea, come il **Next Generation EU diviene quindi l'opportunità per rilanciare il Green Deal**, come annuncia la Presidente Ursula Von der Leyen dichiarando che il 37% dei fondi sarà destinato alle politiche verdi e che il 30% del fondo sarà finanziato attraverso "green bonds", ossia obbligazioni sul mercato per progetti benefici per l'ambiente.

Il Green Deal europeo

Il Green Deal europeo viene presentato quale primo atto fondamentale di apertura del mandato politico della Nuova commissione appena insediatisi. Mutuando le parole della stessa Commissione, questa svolta green dell'Europa viene descritta come una *"nuova strategia di crescita mirata a trasformare l'UE in una società giusta e prospera, dotata di un'economia moderna, efficiente sotto il profilo delle risorse e competitiva, che nel 2050 non genererà emissioni nette di gas a effetto serra e in cui la crescita economica sarà dissociata dall'uso delle risorse"*. L'obiettivo dell'esecutivo europeo, mediante l'ambizioso pacchetto di riforme, è quello di rendere il vecchio continente **il primo climaticamente neutro entro**

il 2050, azzerando per quella data le emissioni nette di CO2. Rendere così l'Europa il "leader mondiale" nella lotta al cambiamento climatico.

"Il Green Deal europeo è la nostra nuova strategia per la crescita. Ci consentirà di ridurre le emissioni e di creare posti di lavoro."

Ursula von der Leyen, presidente della Commissione europea



"Proponiamo una transizione verde e inclusiva che contribuirà a migliorare il benessere delle persone e a trasmettere un pianeta sano alle generazioni future."

Frans Timmermans, primo vicepresidente della Commissione europea

Le principali tappe

Dopo la sua presentazione ai due organi legislativi dell'Unione (Europarlamento e Consiglio dell'Ue) l'**11 dicembre 2019** e due giorni di intensi negoziati il **13 dicembre** tutti i Paesi membri approvano l'obiettivo della neutralità climatica entro il 2050, tranne la Polonia, la cui produzione energetica dipende ancora all'80 per cento dal carbone.

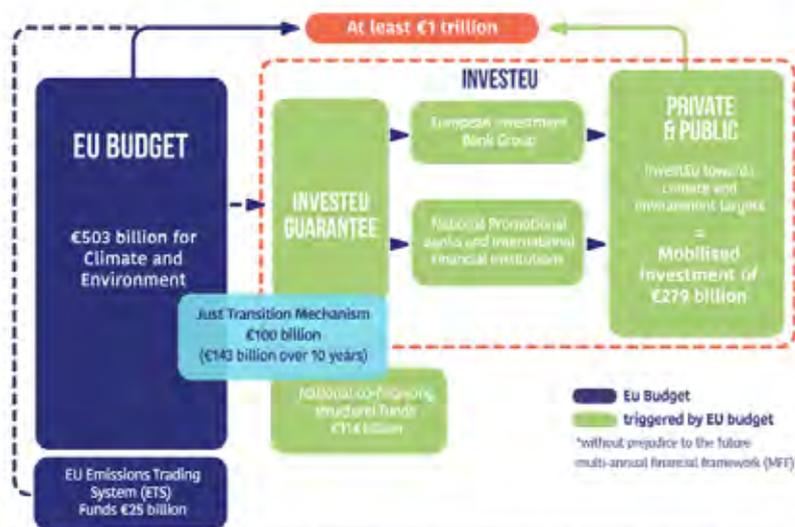
Successivamente alla presentazione del Green Deal, la Commissione, con la *COM(2019) 650 final* del **17 dicembre 2019**, adotta la strategia annuale di crescita sostenibile 2020. Il documento definisce la strategia in 4 pilastri (ambiente; produttività; equità; stabilità) richiamando gli obiettivi generali del Green Deal, identificando l'equità con l'attuazione del pilastro europeo dei diritti sociali e ponendo l'accento sull'importanza dell'innovazione digitale per l'aumento della competitività e della produttività.

Il **14 gennaio** viene svelato il braccio finanziario del Green Deal: **un piano in grado di mobilitare investimenti per complessivi 1000 miliardi in 10 anni tra risorse finanziarie dell'UE**, in particolare InvestEU, e fondi privati necessari ai fini della transizione verso un'economia climaticamente neutra, verde, competitiva e inclusiva. Più nel dettaglio l'Ue si impegna a prevedere incentivi per sbloccare e riorientare gli investimenti pubblici e privati e a fare della finanza sostenibile un pilastro del sistema finanziario, mettendo a punto soluzioni volte a semplificare le procedure di approvazione degli aiuti di Stati e fornendo sostegno alle autorità pubbliche e ai promotori in fase di pianificazione, elaborazione e attuazione dei progetti sostenibili. Per garantire poi che la transizione verso un'economia climaticamente neutra avvenga in modo equo e non lasci indietro nessuno, viene introdotto il **meccanismo per una transizione giusta** destinato per attenuare l'impatto socioeconomico della transizione verso quelle regioni che

dipendono dalla catena del valore dei combustibili.

Il **20 maggio** vengono presentate dalla Commissione Europea le due Strategie UE: **la Strategia sulla biodiversità per il 2030¹** e **la Strategia Farm to Fork²** che rappresentano due importanti pilastri per l'attuazione del New Green Deal e che coinvolgono da vicino il settore agricolo e alimentare.

NEW GREEN DEAL - PIANO FINANZIARIO



Ecco nello specifico come sono stati conteggiati i 1000 miliardi:

503 MILIARDI DAL BILANCIO UE

che sarà dedicato per un quarto alla transizione, InvestEU, la Bei e le banche nazionali;

279 MILIARDI PUBBLICI E PRIVATI

mobilitati da InvestEU;

25 MILIARDI DA ETS

il sistema per lo scambio delle quote di emissione di gas serra dell'UE;

143 MILIARDI DAL JUST TRANSITION FUNDO

per la conversione delle regioni meno virtuose d'Europa (di questi, 7,5 li metterà direttamente l'UE);

114 MILIARDI DI COFINANZIAMENTI NAZIONALI

*The numbers shown here are net of any overlaps between climate, environmental and Just Transition Mechanism objectives.

Fonte: Commissione Europea

La prima mira a ripristinare gli ecosistemi terrestri e marini degradati in tutta Europa, facendo del risanamento ambientale un elemento centrale del piano di ripresa dell'UE post pandemia, la seconda mira invece a rendere il sistema di produzione alimentare in Europa sostenibile lungo tutta la catena produttiva dal campo alla tavola, per rafforzarne la resilienza e la capacità garantire la sicurezza dell'approvvigionamento.

Il **27 maggio** con la COM(2020)442 final "Il bilancio dell'UE come motore del piano per la ripresa europea" rispondendo alle necessità straordinarie di finanziare la ripresa economica dei paesi membri dell'UE colpiti dalla crisi del COVID-19 viene proposta l'introduzione di uno strumento europeo di emergenza per la ripresa "Next Generation EU" del valore di 750 miliardi di EURO, in aggiunta a un **quadro finanziario pluriennale (QFP)** rinforzato per il periodo 2021-2027 di 1100 miliardi di EURO.

I macro obiettivi del Green Deal

Come già accennato, nell'ambito del Green Deal la Commissione ha reso gli OSS dell'Agenda ONU 2030 fulcro della definizione delle politiche e degli interventi dell'UE.

Il Green Deal si articola nei seguenti macro-obiettivi:

1. più ambiziosi gli obiettivi dell'UE in materia di clima per il 2030 e il 2050 con la previsione di alzare al 50-55% il taglio di emissioni di gas-serra al 2030 e la definizione di una legge europea per la neutralità climatica al 2050.

1 https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal/actions-being-taken-eu/eu-biodiversity-strategy-2030_it

2 https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal/actions-being-taken-eu/farm-fork_it

2. Garantire l'approvvigionamento di energia pulita, economica e sicura, in coerenza con il processo di riduzione delle emissioni, con priorità all'efficienza energetica, garantendo prezzi accessibili per consumatori e imprese, in un mercato europeo interconnesso e digitalizzato.
3. Mobilitare l'industria per un'economia pulita e circolare, prevedendo una strategia industriale dell'UE, un nuovo piano per l'economia circolare, l'utilizzo delle tecnologie digitali come strumento per il conseguimento degli obiettivi di sostenibilità del Green Deal.
4. Costruire e ristrutturare in modo efficiente sotto il profilo energetico e delle risorse favorendo l'avvio di un'"ondata di ristrutturazioni" di edifici pubblici e privati, per far fronte alla duplice sfida dell'efficienza energetica e dell'accessibilità economica dell'energia.
5. Accelerare la transizione verso una mobilità sostenibile e intelligente, nella direzione della neutralità climatica e della riduzione dell'inquinamento dell'aria soprattutto nelle città, anche attraverso la multimodalità automatizzata e interconnessa e la diffusione di combustibili alternativi sostenibili.
6. Progettare un sistema alimentare giusto, sano e rispettoso dell'ambiente "Dal produttore al consumatore" (From farm to fork), con l'obiettivo di divenire riferimento mondiale per la sostenibilità, attraverso una strategia specifica coerente anche con il principio dell'economia circolare.
7. Preservare e ripristinare gli ecosistemi e la biodiversità, definendo una nuova strategia che assicuri che l'UE svolga un ruolo fondamentale per l'arresto della perdita di biodiversità a livello internazionale.
8. Obiettivo "inquinamento zero" per un ambiente privo di sostanze tossiche, con l'adozione nel 2021 di uno specifico piano d'azione, con la finalità di coniugare una migliore tutela della salute e dell'ambiente, stimolando la capacità d'innovazione e una maggiore competitività a livello mondiale.



La strategia Farm to fork

La strategia Farm to fork (dal produttore alla tavola) è la declinazione agricola del New Green Deal europeo, presentata dalla Commissione il 21 maggio. L'obiettivo che si prefigge è rendere il sistema di produzione alimentare in Europa sostenibile lungo tutta la catena produttiva dal campo alla tavola, per rafforzarne la resilienza e la capacità garantire la sicurezza dell'approvvigionamento.



Salute dell'ambiente e salute umana. La lezione appresa dalla pandemia Covid-19

La pandemia di Covid-19 ha mostrato più che mai come sia importante avere un sistema agroalimentare resiliente che sia in grado di garantire in qualunque circostanza un approvvigionamento di cibo a prezzi accessibili. Ma l'altra lezione appresa dall'attuale emergenza sanitaria è che la distruzione dell'ambiente naturale è stata un fattore determinante nella propagazione del virus. Cambiamenti folli dell'uso del suolo e deforestazioni incontrollate sottraggono infatti habitat ad animali selvatici che ospitano virus e batteri e li spingono verso di noi. Il fenomeno noto come *spillover*, ossia salto di specie di virus e malattie fino ad oggi sconosciute, ci spinge a riflettere sulle interconnessioni esistenti tra la salute umana e la salute del pianeta. Un equilibrio che – ci dicono scienziati ed esperti – è sempre più precario e messo a serio rischio da minacce, prima tra tutte quella legata al *climate change*, che incombono oggi sul pianeta.

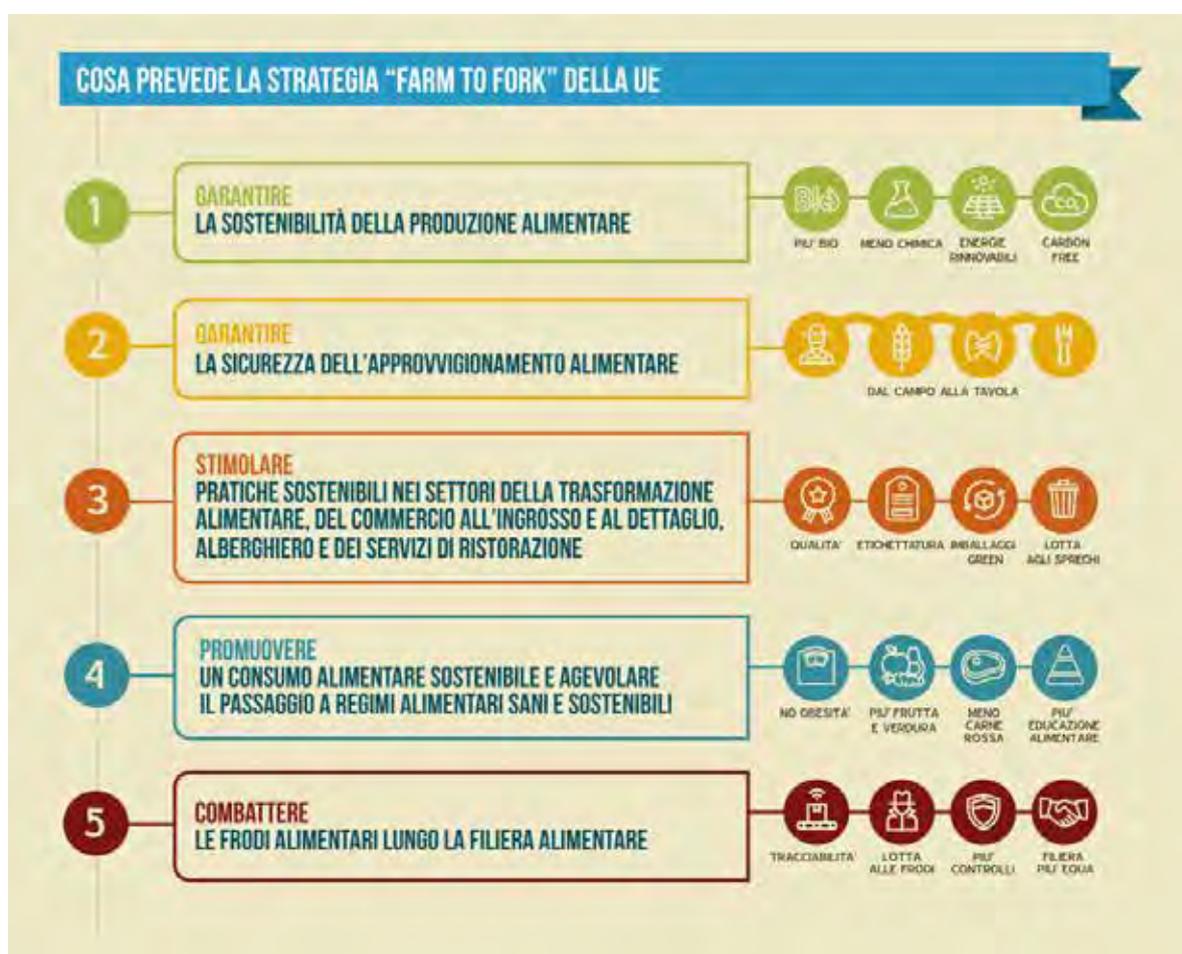
In questo senso la strategia “**Farm to fork**” partendo dal principio che alimentazione, ambiente, salute e agricoltura sono strettamente connesse **rappresenta il primo vero tentativo di politica agroalimentare integrata**, in grado di produrre ricadute positive in tutti e quattro questi ambiti. L'obiettivo è quindi costruire una filiera alimentare che funzioni per i consumatori, i produttori, il clima e l'ambiente.

L'impatto ambientale dei sistemi alimentari

Sebbene la transizione dell'UE verso sistemi alimentari sostenibili sia iniziata in molte aree, i siste-

mi alimentari restano una delle principali cause dei cambiamenti climatici e del degrado ambientale. L'agricoltura e in particolare la zootecnia sono responsabili di oltre il 10% delle emissioni di gas a effetto serra dell'UE. Oltre alla produzione di cibo anche la trasformazione, la vendita al dettaglio, l'imballaggio e il trasporto di prodotti alimentari contribuiscono significativamente all'inquinamento dell'aria, del suolo e dell'acqua e alle emissioni di gas a effetto serra, oltre ad avere un profondo impatto sulla biodiversità. Il principale obiettivo della strategia Farm to fork è appunto quello di rendere più sostenibile l'intero processo di produzione alimentare, riducendone l'impronta ambientale e climatica e contribuendo così all'**obiettivo di neutralità climatica** entro il 2050 fissato dal **New Green Deal**. È chiaro che la transizione non potrà avvenire senza un cambiamento nei regimi alimentari delle persone.

Sussiste anche una sfida per l'insicurezza dell'approvvigionamento alimentare e dell'accessibilità economica degli alimenti che rischia di inasprirsi durante una recessione economica: è pertanto essenziale agire per modificare i modelli di consumo e contenere gli sprechi alimentari.



Infografica Creem Lab per Ettore Fieramosca

Cosa prevede la strategia Farm to fork

La Strategia Farm to fork prevede un articolato set di interventi che possono essere così raggruppati:

Garantire la sostenibilità della produzione alimentare

Fare in modo che la filiera alimentare, che abbraccia la produzione, trasformazione, distribuzione, commercializzazione e consumo di prodotti alimentari, abbia un impatto ambientale

neutro o positivo, preservando e ripristinando le risorse del pianeta, contribuendo a mitigare i cambiamenti climatici e adattarsi ai loro effetti. Per quanto riguarda più da vicino il settore agricolo, il raggiungimento di questo obiettivo passa attraverso lo sviluppo di nuovi modelli di business verde che si fondano sulla decarbonizzazione del settore, sull'economia circolare e l'uso di energie rinnovabili, che adottano pratiche agronomiche in grado di ridurre la dipendenza da pesticidi e fertilizzanti, aumentando l'agricoltura biologica e invertendo la perdita di biodiversità e infine che migliorano il benessere degli animali.

Un esempio di nuovo modello di business verde è il sequestro del carbonio sui suoli agricoli: il cosiddetto *carbon farming*. La strategia Farm to fork promuoverà, nell'ambito del patto per il clima, questo nuovo modello di business offrendo agli agricoltori la possibilità di ottenere anche delle fonti di redditi alternative dalla decarbonizzazione della produzione. Come annunciato nel piano d'azione per l'economia circolare (CEAP), la Commissione elaborerà un quadro normativo per la certificazione degli assorbimenti di carbonio basato su una contabilizzazione del carbonio solida e trasparente al fine di monitorare e verificare l'autenticità degli assorbimenti. Più da vicino la Commissione dichiara di voler adottare misure per ridurre entro il 2030:

- del 50% l'uso di pesticidi chimici entro il 2030;
- di almeno il 50% le perdite di nutrienti, senza che ciò comporti un deterioramento della fertilità del suolo
- di almeno il 20% l'uso di fertilizzanti;
- di almeno il 50% le vendite di sostanze antimicrobiche per gli animali di allevamento e l'acquacoltura

e di promuovere lo sviluppo dell'agricoltura biologica per arrivare sempre entro il 2030 al 25% del totale dei terreni destinati all'agricoltura.

Garantire la sicurezza dell'approvvigionamento alimentare, la nutrizione e la salute pubblica

Un sistema alimentare sostenibile deve garantire alle persone un approvvigionamento sufficiente e diversificato di alimenti sicuri, nutrienti, sani, economicamente accessibili e sostenibili in qualsiasi momento, anche in tempi di crisi. I cambiamenti climatici e la perdita di biodiversità costituiscono minacce imminenti e durature per la sicurezza dell'approvvigionamento alimentare e i mezzi di sussistenza. Ma la tutela della salute pubblica passa anche attraverso la promozione di modelli di consumi più sani e sostenibili, fondati su regimi alimentari che privilegiano maggiormente l'assunzione di frutta, verdura e cereali integrali. Per dare ai consumatori gli strumenti necessari a compiere scelte alimentari consapevoli, sane e sostenibili, la Commissione proporrà un'etichettatura nutrizionale obbligatoria sulla parte anteriore dell'imballaggio che copra gli aspetti nutrizionali, climatici, ambientali e sociali dei prodotti e valuterà la possibilità di proporre l'estensione a determinati prodotti dell'obbligo delle indicazioni di origine o di provenienza.

Assicurare rendimenti economici più equi nella catena di approvvigionamento e combattere le frodi alimentari lungo la filiera alimentare

Le frodi alimentari minacciano la sostenibilità dei sistemi alimentari, traggono in inganno i consumatori, pregiudicano la sicurezza degli alimenti e arrecano danni economici alle aziende che operano legalmente. La Commissione intensificherà la lotta contro le frodi alimentari al fine di garantire la parità di condizioni per gli operatori, rafforzerà i poteri delle autorità di controllo e di contrasto e collaborerà con gli Stati membri, Europol e altri organismi per utilizzare i dati dell'UE sulla tracciabilità al fine di migliorare il coordinamento in materia di frodi alimentari. Proporrà inoltre misure dissuasive più severe e migliori controlli sulle importazioni e valuterà la possibilità di rafforzare le

capacità investigative e di coordinamento dell'Ufficio europeo per la lotta antifrode (OLAF).



L'impatto negativo del Farm to fork secondo l'Usda

Se da una parte la Strategia Farm to Fork sembra rappresentare finalmente una risposta coraggiosa e determinata alle più stringenti sfide dell'umanità, dall'altra non mancano pesanti critiche che, in assenza di valutazioni di impatto condotte dalla stessa Ue, non riescono ad essere del tutto respinte. In particolare **uno studio condotto dall'Usda**³, il Dipartimento dell'agricoltura degli Stati Uniti, e pubblicato a novembre 2020, mette in allarme il mondo agricolo dei Paesi membri rivelando come l'adozione dei target fissati dalla strategia Farm to Fork avrebbe un **effetto regressivo sulla produzione agricola** e più in generale sull'economia dei Paesi membri. Secondo lo studio, a rischiare di perdere quote di Pil non sarebbe solo il vecchio continente ma anche il resto del mondo, data la rilevanza dell'Europa nel contesto economico globale, con l'estrema conseguenza di **umentare il livello di insicurezza alimentare sul pianeta**.

Secondo le simulazioni condotte dagli Usa il calo della produzione agricola europea dovrebbe aggirarsi tra il -7 e il -12% nei prossimi 10 anni, portando a una contrazione del 15% del reddito degli agricoltori e facendo incrementare di 22 milioni il numero di persone che vivono in una condizione di insicurezza alimentare cronica.

Sono tre i possibili scenari ipotizzati dall'Usda a partire dagli obiettivi di riduzione di input agricoli

³ **Economic and Food Security Impacts of Agricultural Input Reduction Under the European Union Green Deal's Farm to Fork and Biodiversity Strategies.** Jayson Beckman, Maros Ivanic, Jeremy L. Jelliffe, Felix G. Baquedano, and Sara G. Scott

specificati nella Strategia: riduzione del 50%, dell'uso di pesticidi, del 20% di fertilizzanti, del 50% di antimicrobici per il bestiame e del 10% del terreno destinato all'agricoltura:

1. Il primo scenario presuppone che l'UE da sola attui le strategie e il commercio sia consentito normalmente: lo **“EU adoption only”**
2. Il secondo scenario - **“Middle”** - estende le restrizioni sugli input agricoli a quei partner commerciali dell'UE che dipendono dalle esportazioni alimentari e agricole nell'UE. Questo scenario presuppone simultaneamente che l'UE limiti il 50% delle importazioni dalle regioni che non adottano le stesse strategie e gli stessi standard produttivi.
3. Nel terzo scenario - cosiddetto **“Global”** - lo studio considera gli impatti del caso estremo di adozione globale delle strategie, così come suggerito dall'impegno della Ue a sostenere una transizione globale.

I risultati della valutazione degli impatti delle politiche di Bruxelles indicano per tutti e tre gli sce-

 SCENARIO EU ADOPTION ONLY	European Union	United States	Worldwide
Production (percent change)	-12	0	-1
Price (percent change)	17	5	9
Imports (percent change)	2	-3	-2
Exports (percent change)	-20	6	-2
Gross farm income (percent change)	-16	6	2
Increase in food cost (annual pre capita change in U.S. dollars)	153	59	51
Increase in food insecurity (millions of people)	na	na	22
GDP (change in billions of U.S. dollars)	-71	-2	-94

 SCENARIO MIDDLE	European Union	United States	Worldwide
Production (percent change)	-11	0	-4
Price (percent change)	60	1	21
Imports (percent change)	-10	-7	-9
Exports (percent change)	-10	-2	-9
Gross farm income (percent change)	8	1	4
Increase in food cost (annual pre capita change in U.S. dollars)	651	16	159
Increase in food insecurity (millions of people)	na	na	103
GDP (change in billions of U.S. dollars)	-186	-86	-381

 SCENARIO GLOBAL ADOPTION	European Union	United States	Worldwide
Production (percent change)	-7	-9	-11
Price (percent change)	53	62	89
Imports (percent change)	-5	-15	-4
Exports (percent change)	2	3	-4
Gross farm income (percent change)	15	34	17
Increase in food cost (annual pre capita change in U.S. dollars)	602	512	450
Increase in food insecurity (millions of people)	na	na	185
GDP (change in billions of U.S. dollars)	-133	-74	-1.144

nari una riduzione di produttività agricola dei Paesi membri e una perdita di competitività sui mercati internazionali, con diverse gradazioni di intensità. Più nel dettaglio, si rischierebbe entro il 2030 una flessione produttiva nell'UE compresa tra il 7% - nello scenario di adozione globale, al 12% - nel caso in cui l'adozione si limitasse ai soli Paesi membri della UE. L'impatto sulla produzione sarebbe di minore entità nel resto del Mondo rispetto all'Unione Europea, tranne nel caso di adozione globale, in cui la produzione agricola diminuirebbe dell'11% nell'area Extra Ue a fronte di un -7% in Europa.

Il calo produttivo avrebbe poi dei riflessi sui prezzi e quindi sulla capacità di spesa dei consumatori sia in Europa che fuori dai confini comunitari, qualora l'adozione dei goals di Bruxelles fosse condivisa anche dalle altre nazioni. Anche gli scambi commerciali ne risentirebbero in maniera negativa, sebbene alcune nazioni potrebbero temporaneamente trarre dei vantaggi dallo spostamento della domanda di importazioni.

Il calo della produzione e del commercio, insieme ai previsti aumenti dei prezzi delle materie prime alimentari, ridurrebbe quindi in modo significativo il PIL dell'UE e del mondo intero. I ricercatori dell'Usda stimano una **riduzione del prodotto interno lordo dell'UE di 71 miliardi di dollari** entro il 2030 nel caso del primo scenario: **"Eu adoption only"**. Nello **scenario intermedio (Middle)** la **contrazione del PIL europeo** sarebbe di **186 miliardi di dollari** mentre **a livello globale di 381 miliardi di dollari**. Nell'ultimo dei tre scenari (**Global**), infine, a fronte di una **riduzione del Pil** del vecchio continente di **133 miliardi** quello globale subirebbe un crollo del **1.144 miliardi**.

Un altro impatto misurato nello studio è quello sulla insicurezza alimentare, misurata come il numero di persone che non hanno accesso a una dieta di almeno 2.100 calorie al giorno. Ebbene con l'applicazione dei target così come previsti dalla strategia Farm to Fork, sostiene l'Usda, aumenterebbe in modo significativo l'insicurezza alimentare in 76 Paesi a basso e medio reddito a causa dell'aumento dei prezzi delle materie prime alimentari e del calo del reddito disponibile. In caso di adozione esclusivamente dell'Ue, salirebbe di 22 milioni il numero di persone con difficoltà di accesso al cibo e nel caso di adozione globale di 103 milioni.

Un piano di rilancio nel post Covid: al via il Next generation EU

Dopo mesi di difficili negoziati il 27 maggio 2020 viene presentato lo strumento europeo di emergenza per la ripresa: il **"Next Generation EU"** del valore **di 750 miliardi di euro** che dovrà servire a aiutare gli Stati membri a fronteggiare la pandemia da Covid-19 e l'emergenza sociale ed economica che ne è conseguita. Risorse che vanno a sommarsi a quelle stanziare dal quadro finanziario **pluriennale 2021-2027** (QFP) rinforzato, arrivando a **1.835 miliardi di euro di fondi**, escluse le linee di credito a interessi vicini allo zero di **540 miliardi**, già disponibili mediante gli strumenti di **SURE, BEI e MES**.

Oltre alla pandemia, le risorse messe sul campo dalla Unione Europea dovranno servire a dare una svolta decisiva a tutte le principali sfide della contemporaneità prima fra tutte creare crescita e occupazione salvaguardando le risorse del pianeta e fronteggiare i cambiamenti climatici, ma anche accelerare i processi di *digital transformation* in tutti i settori dell'economia ed affrontare i problemi della sicurezza e dell'immigrazione. Le risorse necessarie a finanziare questa corposa iniezione di fondi verranno recuperate attraverso la *digital tax* a carico dei giganti del web, le accise sulle importazioni di prodotti ad alto tenore di carbonio (il cosiddetto meccanismo di *Carbon Border*

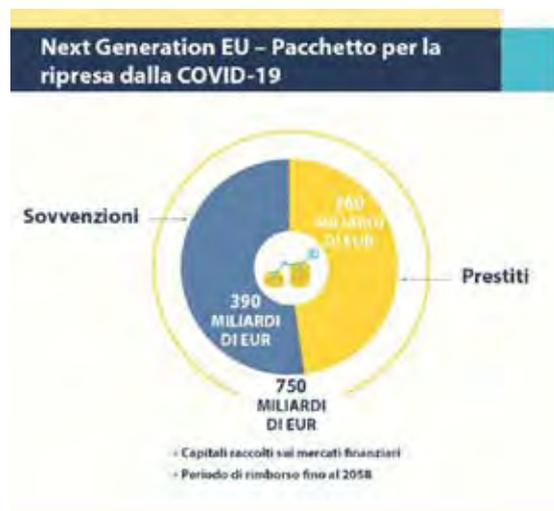
Adjustment, pensato proprio per assecondare la transizione ecologica del Green Deal allineando anche i regimi fiscali degli Stati membri) e attraverso i cosiddetti Recovery Bond rimborsabili a partire dal 2030. Su questa linea, la Commissione europea ha proposto un bilancio e un piano per la ripartenza ambizioso che ha avuto il voto favorevole del Parlamento dopo un ulteriore incremento dei fondi rispetto alla posizione del Consiglio UE.

Come si articola il Next Generation Ue

Una prima distinzione all'interno dei 750 miliardi di euro messi a disposizione dal Next Generation EU va fatta tra **sovvenzioni e prestiti**. I primi ammontano a 390 miliardi mentre i restanti 360 saranno erogati sotto forma di prestiti.

Le risorse saranno assegnate a sette programmi:

- la parte centrale del Next generation Eu è lo **Strumento per il recupero e la resilienza (RFF), il Recovery fund** in senso stretto, che potrà contare su 672,5 miliardi di euro, di cui prestiti per 360 miliardi e sovvenzioni per 312,5 miliardi. L'obiettivo è attenuare l'impatto economico e sociale della pandemia di coronavirus e rendere le economie e le società dei paesi europei più sostenibili, resilienti e preparate alle sfide e alle opportunità della transizione ecologica e digitale. Gli Stati membri stanno preparando i loro piani di ripresa e resilienza, che daranno diritto a ricevere fondi nell'ambito dello strumento per la ripresa e la resilienza
- **ReactEU**, il meccanismo ponte tra l'attuale Politica di Coesione e i programmi 2021-27, con una dotazione di 47,5 miliardi;
- Horizon Europe, il programma per la ricerca e l'innovazione, cui vengono assegnati 5 miliardi;
- **InvestEU**, che unisce tutti gli strumenti finanziari UE in continuità con il Fondo europeo per gli investimenti strategici (FEIS) del Piano Juncker, cui sono destinati 5,6 miliardi;
- i **Programmi di Sviluppo Rurale (PSR)**, nell'ambito della Politica agricola comune, cui vanno 7,5 miliardi;
- il **Just Transition Fund**, il Fondo per la transizione equa che sostiene l'uscita dai combustibili fossili nelle regioni europee che più ne dipendono, con 10 miliardi;
- il meccanismo di protezione civile dell'Unione **RescEU**, con risorse per 1,9 miliardi.



Il capitale raccolto sui mercati finanziari sarà rimborsato entro il 2058, come proposto dalla Commissione.

Recovery Fund: quanti fondi vanno all'Italia

L'Italia è tra i maggiori beneficiari delle risorse europee del Next Generation EU, con 209 miliardi tra prestiti e contributi a fondo perduto. Una rilevante parte di questi fondi è condizionata dalla presentazione del noto Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), comunemente chiamato anche "Recovery plan", che deve essere coerente con la strategia europea per la ripartenza e includere anche delle riforme indispensabili per massimizzare l'impatto degli aiuti europei. I Recovery plan degli Stati membri, il cui termine ultimo per la presentazione è il 30 aprile 2021, devono quindi essere redatti secondo le seguenti priorità indicate dal dispositivo RRF (strumento per il recupero e la resilienza): promuovere la coesione economica, sociale e territoriale dell'Unione migliorando la resilienza e la capacità di aggiustamento degli Stati membri; attenuare l'impatto sociale ed economico della crisi, favorendo l'inclusione territoriale e la parità di genere; sostenere le transizioni verde e digitale, contribuendo in tal modo a ripristinare il potenziale di crescita delle economie dell'Unione, a incentivare la creazione di posti di lavoro nel periodo successivo alla crisi provocata dal COVID-19 e a promuovere una crescita sostenibile.

Recovery Plan quando, come e per cosa l'Italia spenderà i fondi UE?

In Italia il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) risulta ad oggi ancora in definizione e al centro di battaglie e scontri politici, tra cui il più grave culminato con crisi di Governo a cui abbiamo assistito nel mese di gennaio. Nella bozza circolata Prima di Natale e ampiamente criticata sia sul fronte dei contenuti che sulla governance degli interventi si faceva riferimento a sei missioni, legate ad altrettante aree tematiche strutturali di intervento, e a sottoinsiemi di progetti omogenei e funzionali a realizzare gli obiettivi economico-sociali definiti nella strategia del Governo.

Le sei missioni indicate nella bozza di documento sono:

- **Digitalizzazione, innovazione e competitività** del sistema produttivo, della Pubblica Amministrazione, Istruzione, Sanità e Fisco;
- **Rivoluzione verde** e transizione ecologica;
- **Infrastrutture**, per la **mobilità** e le **telecomunicazioni**, con la realizzazione di una Rete nazionale in fibra ottica, lo sviluppo delle reti 5G e l'Alta Velocità;
- **Istruzione, formazione, ricerca e cultura**;
- **Equità sociale, di genere e territoriale**, con focus sulle politiche attive del lavoro e sul piano per il Sud;
- Salute



Gli obiettivi che l'Italia punta a raggiungere con le misure contenute nel PNRR sono di:

- ridurre l'impatto sociale ed economico della crisi pandemica;
- raddoppiare il **tasso medio di crescita dell'economia italiana**, dallo 0,8% dell'ultimo decennio all'1,6%, in linea con la media UE;
- aumentare gli **investimenti pubblici** almeno al 3% del PIL;
- far crescere la spesa per Ricerca e Sviluppo (**R&S**) dall'attuale 1.3% al 2,1%, al di sopra della media UE;
- portare il **tasso di occupazione** al 73,2%, in linea con la media UE, contro l'attuale 63%;
- innalzare gli **indicatori di benessere, equità e sostenibilità ambientale**;
- **ridurre i divari** territoriali di reddito, occupazione, dotazione infrastrutturale e livello dei servizi pubblici;
- aumentare l'**aspettativa di vita** in buona salute e migliorare il **tasso di natalità** e la crescita demografica;
- ridurre l'abbandono scolastico e l'inattività dei **giovani**, migliorare la preparazione degli studenti e la **quota di diplomati e laureati**;
- rafforzare la **sicurezza** e la **resilienza** del Paese nei confronti di calamità naturali, dei cambiamenti climatici, crisi epidemiche e rischi geopolitici;
- promuovere **filiere agroalimentari** sostenibili e combattere gli **sprechi** alimentari; garantire la sostenibilità e la resilienza della **finanza pubblica**.

La nuova bozza del Piano nazionale di ripresa e resilienza, inviata dal governo ai partiti a gennaio, conferma le 6 missioni divise su 16 componenti e 47 linee di intervento. A cambiare, invece, è la ripartizione dei fondi, con alcuni capitoli di spesa come quello a favore della sanità dell'istruzione e del turismo - specie nel Mezzogiorno - che vedono un aumento della dotazione finanziaria e altri come le infrastrutture e la transizione green che dimagriscono. Complessivamente la dote finanziaria del Pnrr sale a 222 miliardi perché oltre ai "grants" e ai "loans" l'esecutivo ha deciso di utilizzare un miliardo del Just Transiti on Fund e 13 miliardi del ReactEu. Tuttavia ad oggi non vi è alcuna certezza di quale sarà la reale articolazione del Recovery Plan Italiano che risentirà inevitabilmente dei nuovi equilibri politici dell'esecutivo in via di costruzione.

Ngeu per lo sviluppo rurale in Italia

Se il Recovery plan Italiano è ancora lungi dall'essere approvato e di conseguenza bisognerà attendere almeno fino a giugno per lo sblocco delle relative risorse finanziarie, i fondi per l'agricoltura dovrebbero essere disponibili già nei primi mesi di quest'anno.

Per la **Politica di Sviluppo Rurale**, il programma Next Generation EU (Ngeu) ha previsto un budget aggiuntivo di **8,2 miliardi di euro** (7,5 miliardi a prezzi costanti), che va a sommarsi allo stanziamento ordinario. Si tratta di risorse appunto addizionali del secondo Pilastro della Pac finalizzate a adottare "*Misure di sostegno per riparare l'impatto della pandemia di Covid 19 sull'agricoltura e lo sviluppo rurale e preparare la ripresa dell'economia*".

L'obiettivo è l'introduzione di cambiamenti strutturali nelle zone rurali, in linea con il Green Deal europeo, per raggiungere gli ambiziosi obiettivi climatici e ambientali della nuova "Strategia sulla biodiversità" e della nuova strategia "Farm to Fork".

Le risorse del Ngeu per lo sviluppo rurale dovevano essere inserite nella programmazione della nuova Pac, ma dato il ritardo nella sua approvazione – si prevede infatti che la nuova Pac entrerà in vigore solamente dal 1° gennaio 2023 – tali risorse sono state inserite nel cosiddetto **Regolamento Transitorio** che allunga di due anni l'applicazione delle norme esistenti in materia di Politica agricola comune, la cui scadenza era prevista per il 31 dicembre 2020.

Il Regolamento transitorio della Pac, approvato dal Parlamento europeo e dal Consiglio nel dicembre 2020 garantisce il mantenimento dei pagamenti diretti e dei finanziamenti per lo sviluppo rurale sino alla fine del 2022, sbloccando anche gli aiuti straordinari stanziati dall'Unione, che saranno disponibili già da quest'anno. Più nel dettaglio i **fondi del Ngeu** per i **Psr** saranno ripartiti nella due annualità prevedendo lo stanziamento di **2,387 miliardi per il 2021 (30%) e 5,683 miliardi per il 2022 (70%)**. Per l'Italia, si tratta di una dotazione aggiuntiva di **900 milioni di euro**, più il cofinanziamento nazionale, che si aggiunge alla dotazione ordinaria dei Psr (1.370 milioni di euro, più il cofinanziamento nazionale).

In totale i **Psr nazionali** potranno beneficiare, nei prossimi due anni 2021 e 2022, di una dotazione di **1,82 miliardi di euro** annui che, sommata al cofinanziamento nazionale, arriva a **3,64 miliardi di euro** annui.

Adesso la responsabilità passa alle Regioni che dovranno aggiornare i loro Psr, includendo interventi coerenti con la strategia del Green Deal europeo, ovvero il perseguimento di obiettivi climatico-ambientali e innovazione.



3

DAL BLOG di Ettore Fieramosca

Una raccolta di articoli degli ultimi mesi del blog di Ettore Fieramosca sui temi di maggiore attualità per il settore agricolo e alimentare: dai nuovi strumenti come il pegno rotativo per il settore vitivinicolo ai rischi della Brexit, dagli ultimi investimenti del Fondo IdeaAgro ai nuovi trend legati all'agricoltura biologica, alla sostenibilità ambientale e all'AgriTech.



Una grande opportunità per trasformare il vino che riposa in cantina in liquidità finanziaria per le imprese.

31 gennaio 2021

A pochi mesi dall'attivazione del pegno rotativo per il settore vitivinicolo grazie al D.L. Cura Italia, il processo di valutazione standardizzato definito ed adottato dal team Ettore Fieramosca ha già consentito di operare per conto di Crédit Agricole Italia e di valorizzare il magazzino di alcuni operatori vitivinicoli presenti nei principali distretti italiani del vino di qualità.

Oltre 60 milioni di ettolitri di vino Dop e Igp attendevano in cantina a fine 2020 di essere commercializzati

Il 2020 è stato un anno molto problematico per tutti i settori produttivi, e non poteva essere

diversamente anche per quello vitivinicolo. Partito molto favorevolmente nel 2020 (in trend con gli anni precedenti), con lo scoppio della pandemia il nostro comparto vitivinicolo ha visto un crollo del mercato interno (con il minimo di aprile, -40,3% rispetto ad aprile 2019) e successivamente un calo delle esportazioni (che hanno tenuto fino a marzo, ma da aprile sono scivolate anch'esse in territorio negativo chiudendo il semestre a -3,4%). Un leggero miglioramento delle performance commerciali è stato registrato nella parte centrale dell'anno, non sufficiente però a riportare in sicurezza la situazione finanziaria delle aziende.

Tuttavia, se da un lato il 2020 è stato negativo per il settore vitivinicolo a causa del consistente stop alle vendite collegato alla pandemia e alle conseguenti misure restrittive (blocco dei canali Horeca), dal lato produttivo l'annata ha presentato risultati confortanti, con una produzione complessiva di vino e mosto pari a circa 47 milioni di ettolitri, solo il 2% in meno rispetto al 2019 (dati Assoenologi, Ismea e Unione Italiana Vini). Inoltre, se da un lato la quantità 2020 è scesa di poco rispetto al 2019, il favorevole andamento climatico dell'annata ha consentito soprattutto di **migliorare la qualità delle uve** e questo rappresenta un ottimo presupposto per le suc-

cessive fasi di lavorazione ed affinamento del prodotto italiano, sempre più leader a livello mondiale.

A conferma di queste valutazioni giungono i recenti dati dell'ICQRF (*Dipartimento dell'ispettorato centrale della tutela della qualità e repressione frodi dei prodotti agroalimentari*). Infatti, al 31 dicembre 2020 erano presenti 60,9 milioni di ettolitri di vino negli stabilimenti enologici italiani, oltre a 8,3 milioni di ettolitri di mosti e 2,8 milioni di ettolitri di vino nuovo ancora in fermentazione (VNAIF). Rispetto al 31 dicembre 2019 si osserva un aumento delle giacenze del 4,4% per i vini ed una riduzione del 8,5% per i mosti e del 10,0% per i VNAIF (come evidenziato nella tabella che segue, estratta dal report ICQRF).

Tabella1: Variazione delle Giacenze di prodotti vitivinicoli rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente – Dati in ettolitri

VINI	31/12/2020	31/12/2019	2020 vs 2019
VINI DOP	30.737.399	29.941.566	2,7%
bianco	14.918.986	14.684.475	1,6%
rosato	631.560	486.819	29,7%
rosso	15.186.853	14.770.272	2,8%
VINI IGP	16.706.339	15.724.978	6,2%
bianco	7.116.534	6.846.935	3,9%
rosato	585.371	571.404	2,4%
rosso	9.004.434	8.306.638	8,4%
VARIETALI	784.411	759.331	3,3%
VINI DA TAVOLA E ALTRI	12.677.172	11.902.718	6,5%
ITALIA	60.905.321	58.328.593	4,4%
MOSTI	31/12/2020	31/12/2019	2020 vs 2019
MOSTO CONCENTRATO	81.097	77.729	4,3%
MCR	167.632	170.588	-1,7%
ALTRI MOSTI	8.059.654	8.831.406	-8,7%
ITALIA	8.308.383	9.079.723	-8,5%
VNAIF	31/12/2020	31/12/2019	2020 vs 2019
ITALIA	2.831.257	3.146.849	-10,0%

Fonte: ICQRF

Molto interessante è in particolare il dato relativo alla distinzione delle giacenze in base alle differenti categorie di prodotto: **il 50,5% del vino presente in cantina è rappresentato dalle DOP, le IGP rappresentano il 27,4 del totale**, i vini varietali solo l'1,3%, mentre il restante 20,8% è rappresentato da altri vini.

In cosa consiste il pegno rotativo non possessorio

Ne consegue l'elevato valore economico potenziale di tali giacenze e la necessità di farle diventare una fondamentale leva finanziaria per l'equilibrato sviluppo del settore vitivinicolo. Rispetto a tale esigenza, i territori più importanti del vino italiano possono finalmente trovare una concreta risposta con l'**attivazione del pegno rotativo**, strumento utile per trasformare il vino che riposa in cantina in liquidità finanziaria per le imprese.

Si fa qui riferimento allo strumento attivato dal Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali attraverso il **Decreto 23 luglio 2020** e relativo alla "Costituzione del pegno rotativo sui prodotti agricoli e alimentari a denominazione d'origine protetta o a indicazione geografica protetta, inclusi i prodotti vitivinicoli e le bevande spiritose".

La conversione in legge del D.L. 18/2020, il cd. Cura Italia, avvenuta con la legge

27/2020, è stata ricca di novità per il settore agricolo e qui si richiama in particolare l'intro-

duzione del pegno rotatorio, avvenuta tramite i nuovi commi da 2-duodecies a 2-quaterdecies, Tale istituto non rappresenta una novità per il settore, perché tale forma di “finanziamento” era già operativa in alcuni settori quali quello dei prosciutti, L. 401/1985 e quello dei prodotti lattiero caseari a lunga conservazione a denominazione di origine, L. 122/2001.

Tecnicamente il pegno rotativo sul vino è uno strumento finanziario attivabile attraverso l'intervento degli istituti bancari, i quali provvedono alla valorizzazione puntuale delle scorte da affinare e le convertono in garanzie utili per ottenere nuove linee di credito per la gestione e lo sviluppo delle imprese vitivinicole.

Si tratta di un pegno “non possessorio” in quanto per la sua costituzione non è necessario lo spossessamento del bene da parte del debitore, lasciando così inalterata la possibilità di stoccare il vino nel contesto del processo di invecchiamento. Ed è inoltre un pegno “rotativo”, nel senso che il debitore può sostituire i beni originariamente dati in garanzia con altri di uguale valore, dandone preventiva notizia al creditore, senza alcuna necessità di modifica della garanzia originariamente costituita.

Da ciò deriva sia una facilitazione nella costituzione del pegno stesso (dal momento che non sarà più necessario porre in essere gli adempimenti previsti per la costituzione del pegno ad ogni mutamento o sostituzione del prodotto oggetto del pegno), sia la possibilità per le aziende di valorizzare i prodotti vitivinicoli ancor prima che gli stessi vengano commercializzati (ossia quando ancora stoccati in magazzino).

Quindi viene offerta aziende vitivinicole italiane una grande opportunità in quanto attraverso il pegno rotativo possono virtualmente smobilizzare il prezioso patrimonio custodito in cantina (**stimato in un paio di miliardi di euro**

per le “cantine” italiane), in attesa che questo diventi commercializzabile a 12, 18, 24 mesi o addirittura a distanza di molti più anni, come avviene per i vini più pregiati.

Per l'attivazione di questo nuovo strumento finanziario risulta di fondamentale importanza per le banche l'aspetto legato alla **valorizzazione del magazzino** delle aziende vitivinicole e tale operazione richiede di considerare due diversi approcci: uno relativo ai vini sfusi ed uno per i prodotti finiti.

Il vino sfuso, finché non viene “vestito” ha un valore che risulta in buona parte indipendente dal brand ed è più legato al profilo qualitativo del prodotto oltre che, ovviamente, alla denominazione di appartenenza. Attraverso il processo di affinamento, che può durare anche 5 o 6 anni (per alcune riserve), il prodotto ha un valore che cresce nel tempo, via via che ci si avvicina al momento dell'imbottigliamento. Questo valore cresce sia per effetto delle operazioni che vengono effettuate (travasi, filtrazioni, passaggi in legno ecc.), sia per l'avvicinarsi del momento della certificazione.

Al momento della certificazione il prodotto sfuso ha un valore di vendita che può essere stimato con una maggiore approssimazione, in quanto si possono prendere a riferimento i parametri derivanti dai valori mercuriali delle Camere di Commercio oppure si possono rilevare gli effettivi valori delle transazioni di mercato. Tuttavia anche nel caso del prodotto finito è abbastanza semplice prendere degli “abbagli” se non si conoscono approfonditamente il profilo qualitativo del prodotto, il posizionamento e le dinamiche commerciali del brand aziendale, nonché il markup unitario per tipologia di prodotto dato in pegno.

Il processo di valutazione standardizzato di Ettore Fieramosca

Per questo motivo la società di consulenza

Ettore Fieramosca ha costituito un proprio team specializzato e con specifiche seniority in ambito vitivinicolo, in modo da effettuare adeguatamente il lavoro di due diligence e valutazione del magazzino delle aziende vitivinicole.

A pochi mesi dall'attivazione di questo nuovo strumento, **il processo di valutazione standardizzato definito ed adottato dal team Ettore Fieramosca ha già consentito di operare per conto di Crédit Agricole Italia e di valorizzare il magazzino di alcuni operatori**

dotto da prendere in garanzia, per poi passare alla valorizzazione del prodotto candidato ad essere dato in pegno alla banca, fino al monitoraggio post concessione del pegno. L'analisi di alcuni milioni di bottiglie e la determinazione di diversi milioni di euro di valutato hanno rappresentato il miglior banco di prova per il nuovo procedimento di analisi e stima definito dal team Ettore Fieramosca. Considerata l'importanza quanti-qualitativa della "cantina" Italia e l'inevitabile stress finanziario a cui saranno sottoposte nel corso del 2021 le imprese vitivinicole del nostro

Paese in conseguenza del rallentamento del flusso commerciale causato dalla pandemia, l'attivazione del pegno rotativo rappresenta un'ottima notizia per creare un adeguato "cuscinetto" finanziario e le conseguenti condizioni favorevoli per un pronto rilancio del sett

PEGNO ROTATIVO PER IL SETTORE VINO



vitivinicoli presenti nei principali distretti italiani del vino di qualità.

In particolare il processo è stato articolato in varie fasi: dalla raccolta delle informazioni aziendali per la verifica documentale del magazzino, al controllo di legittimità sul pro-



Brexit: cosa cambia per il nostro export agroalimentare

25 gennaio 2021

Deal is done. A quattro anni dal referendum, il Regno Unito ha infine divorziato dall'Unione Europea, siglando in extremis il tanto sospirato *Deal* che salvaguarda le relazioni commerciali bilaterali tra i due Paesi, evitando l'introduzione di barriere tariffarie per le merci oggetto di scambi.

La notizia del raggiungimento di un "Agreement in principle" resa nota alla vigilia di Natale ha fatto tirare un sospiro di sollievo alle aziende agroalimentari di tutta Europa, e a casa nostra, soprattutto al mondo del vino che vede nell'Uk il suo terzo più importante mercato di sbocco, dopo la Germania e gli Stati Uniti. A prescindere da quest'accordo, il Regno Unito, è comunque divenuto dal primo gennaio un Paese terzo rispetto all'Unione Europea e come tale non più appartenente al mercato

unico e all'unione doganale dell'UE, ponendo fine alla libera circolazione di persone, merci, servizi e capitali tra i due Paesi.

Quali sarebbero stati i rischi di un **NO DEAL**

Dal punto di vista degli scambi commerciali, uno scenario di Hard Brexit avrebbe inferto un colpo durissimo alle esportazioni nazionali, facendo saltare, in una prospettiva più generale, tutti gli attuali equilibri tra domanda e offerta nel mercato comunitario.

Il ripristino dei dazi e dei controlli alle frontiere, aggravato dall'onere di nuove certificazioni per le aziende e dall'inevitabile deprezzamento della sterlina avrebbe infatti reso meno competitivi i prodotti nazionali e comunitari, determinando un affondo delle spedizioni oltremarina di cui è difficile quantificare la portata. Per l'agroalimentare italiano sarebbero stati a rischio circa 3,4 miliardi di euro di fatturato all'anno, generati soprattutto da vino, riso, formaggio, ortofrutta e olio d'oliva, a fronte di complessivi 41 miliardi di esportazioni agroalimentari Ue verso Londra. La Gran Bretagna è sempre stata infatti un mercato di destinazione importantissimo per i partner

europei. Come ha evidenziato il **Presidente di Confagricoltura Massimiliano Giansanti** il 20% dell'intera produzione ortofrutticola olandese e circa il 40% delle esportazioni complessive dell'Irlanda, soprattutto carni bovine e pollame, sono destinate al mercato britannico, come anche le spedizioni oltremarina di zucchero proveniente dalla Francia che ammontano annualmente a un quantitativo tra le 300 e 400 mila tonnellate. Di fronte a queste cifre è evidente che il fallimento delle trattative, con il ritorno di dazi e contingenti, avrebbe determinato una condizione di forte instabilità estesa a tutti i mercati agricoli.

A tremare in Italia sono state soprattutto le cantine, già messe a dura prova dalle conseguenze della pandemia e sulle quali incombe anche la minaccia statunitense di futuri dazi di natura ritorsiva in relazione alla vicenda della digital tax sui giganti del web. Ma in fibrillazione è stato anche il mondo delle indicazioni geografiche e di qualità (DOP e IGP) che senza poter più contare sulla tutela giuridica legata al marchio di riconoscimento comunitario, avrebbe rischiato di subire la concorrenza sleale dei prodotti di imitazione inglesi e di Paesi extracomunitari.

Cosa cambia per l'export del made in Italy e quali le possibili criticità

L'accordo sulla Brexit ha scongiurato dunque l'applicazione di dazi e contingenti sulle merci oggetto di scambi commerciali, ma a partire da gennaio diviene comunque più complicato sotto il profilo documentale e dei controlli esportare sul mercato britannico. In primo luogo per beneficiare di quanto previsto dall'accordo le imprese dovranno dimostrare che i propri prodotti rispettino completamente le regole sull'origine delle merci (l'assenza di dazi riguarda infatti esclusivamente i prodotti la cui origine ricade in uno dei paesi membri dell'Ue o in Uk). In secondo

luogo, con l'uscita della Gran Bretagna dall'unione doganale, non potranno più applicarsi le norme doganali comunitarie quali, tra le principali, il Codice doganale dell'UE, determinando un aggravio di oneri burocratici e non solo per le imprese esportatrici e importatrici. Secondo le cifre fornite dal governo di Londra e citate dallo stesso Giansanti, le importazioni di merci dalla UE richiederanno la presentazione di 215 milioni di dichiarazioni doganali, circa 600 mila al giorno.

Fortunatamente per i **vini** e gli spumanti è saltato l'obbligo di presentare certificati di importazione che prevedono anche lo svolgimento di un test di laboratorio. L'adempimento che sarebbe dovuto scattare dal 1 luglio del 2021 pare al momento scongiurato, in favore di una semplice autocertificazione da parte del produttore. Una buona notizia che si aggiunge, come ha dichiarato **Paolo Castelletti segretario generale di Unione Italiana Vini**, anche a quella dell'approvazione di un periodo transitorio di due anni per la nuova etichettatura, al riconoscimento delle produzioni biologiche di entrambe le parti e all'inserimento dell'Oiv- Organizzazione internazionale della vigna e del vino come riferimento per le pratiche enologiche. Dal primo gennaio, infatti, il Regno Unito è anche rientrato nell'Oiv, da cui si era invece ritirato nel 2005, diventandone il 48esimo Paese membro.

Certo è che al di là dell'ottimo risultato raggiunto dai negoziati specie per il comparto vinicolo, il commercio tra le due sponde della Manica sarà in ogni caso destinato a cambiare, in funzione del nuovo status di Paese terzo che il Regno Unito ha a tutti gli effetti acquisito a partire da gennaio di quest'anno.

Il divorzio dall'Europa ha inesorabilmente cambiato gli equilibri mondiali ed è da mette-

re in preventivo un aumento della concorrenza ai nostri prodotti per gli accordi commerciali bilaterali che il Regno Unito, a seguito del recesso dalla Ue, sottoscriverà con altri player. In questo senso un'intesa è già stata perfezionata con il Canada e sono in corso trattative con gli Stati Uniti.

Il mercato inglese per il vino italiano

Con una spesa annua in prodotti enologici di 4,4 miliardi di euro, la Gran Bretagna è uno dei maggiori big spender mondiali del vino, secondo solo agli Stati Uniti. L'Italia rappresenta per Londra il primo fornitore a volume, con 2,6 milioni di ettolitri totali: 2/3 delle bollicine importate e un quarto dei vini fermi confezionati provengono infatti dalle cantine nazionali.

Dal lato dell'export italiano, la Gran Bretagna rappresenta, secondo dati UIV, la terza destinazione assoluta per i vini tricolore, con un valore di poco meno di 800 milioni di euro e un peso sul totale che raggiunge il 12%. A fare la parte del leone è il segmento della spumantistica che tra Prosecco e altre bollicine arriva a un fatturato di 400 miliardi di euro, più della metà del totale. Un protagonismo abbastanza recente, quello delle bollicine italiane, dovuto all'impennata di richieste di Prosecco degli ultimi

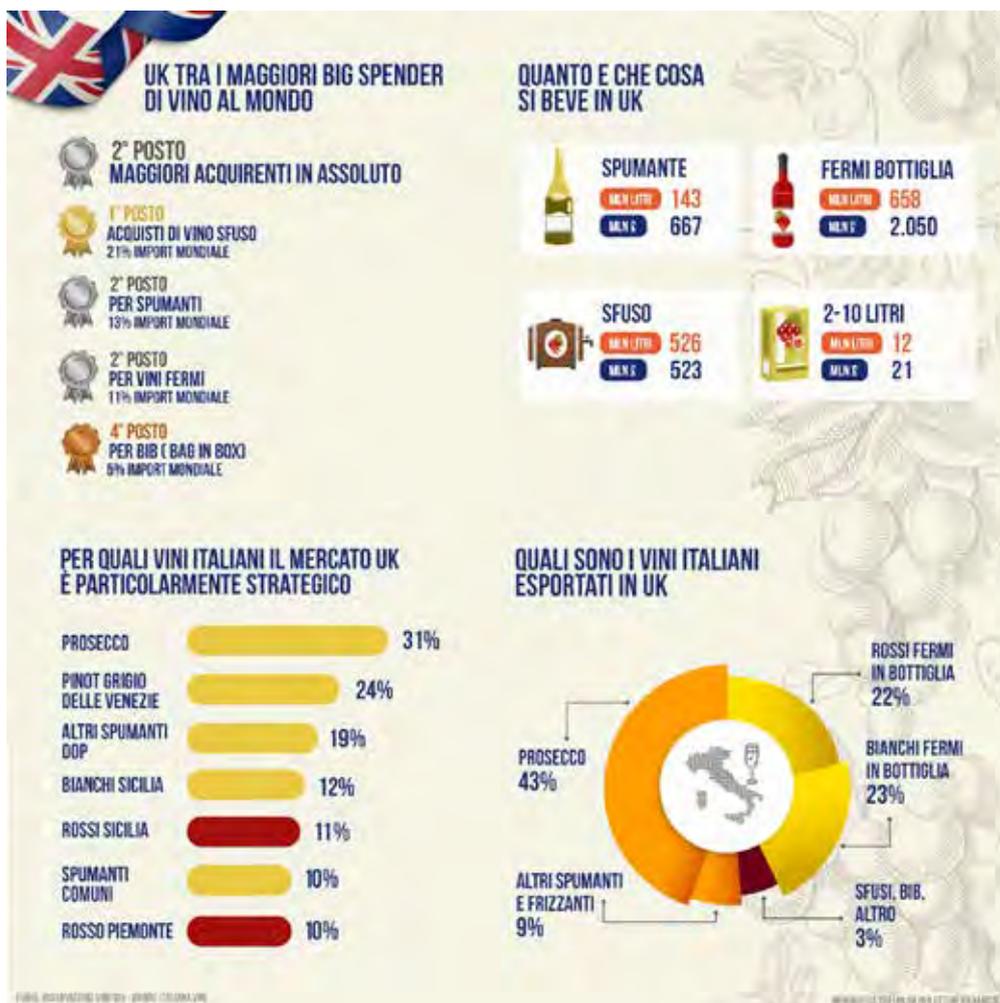
6 anni che ha surclassato nel giro di un lustro i rossi e detronizzato i bianchi.

Il mercato britannico, come sottolinea ancora l'osservatorio sul vino di UIV, assume quindi i connotati di un mercato non solo strategico ma addirittura vitale per alcune tipologie enologiche come il già citato Prosecco e il Pinot grigio delle Venezie, che generano oltremarina rispettivamente il 31% e il 24%

del loro fatturato all'export, ma anche i vini siciliani, sia bianchi che rossi, con quote verso Londra superiori all'11% sul totale esportato nel mondo. Si aggira al 10% il peso del Regno Unito per gli spumanti senza denominazione e per i rossi piemontesi a denominazione. Più contenute (circa il 6-7%),

nonostante il grande amore degli inglesi per la Toscana, le quote dei grandi rossi di questa regione, che sono invece più esposti verso gli Usa e in Germania.





CATEGORIE E PRODOTTI ITALIANI PIU' ESPORTATI IN UK

	gen-set 19 (€)	gen-set 20 (€)
ORTAGGI FRESCI E TRASFORMATI	334.585.333	371.032.473
Ortaggi freschi	55.317.012	56.087.753
Ortaggi trasformati	279.268.321	314.944.720
Conserv. di pomodori	181.017.770	205.550.380
FRUTTA FRESCA E TRASFORMATA	162.866.613	156.398.237
OLIO DI OLIVA E SANSÀ	46.419.779	49.573.708
Ollo di oliva extravergine e vergine	38.204.868	33.892.256
VINO E MOSTI	536.450.784	485.973.965
Vini fino a 15° in conf. <= 21	253.877.777	250.635.254
Vini spumanti	252.079.299	200.307.204
SUINI	125.368.494	132.944.022
Conserv. suine stagionate	60.453.826	63.107.063
Prosciutti disossati, speck, culatelli	48.705.044	50.060.115
Salmi e insaccati	16.209.624	19.776.844
LATTE E DERIVATI	221.933.089	213.631.630
Formaggi grana/parmigiano	73.719.107	75.639.602
Formaggi freschi e latticini	77.618.208	74.034.736
DERIVATI DEI CEREALI	407.780.677	452.753.874
Altri prodotti della panetteria, della pasticceria e della biscotteria	108.041.089	101.572.715
Pasta di semola/miscela	144.794.809	193.950.772
BEVANDE ALCOLICHE	93.334.376	88.795.223
Acqueviti e liquori	93.327.435	88.791.157
TOTALE	2.508.946.803	2.560.525.090

FAIR, ASSOCIATION OF VINE & WINE CO-OP UK ISTITUTO WINE



Idea Agro investe nella produzione del kiwi giallo Sungold

14 gennaio 2020

Al via una nuova operazione di investimento – la settima dall’inizio dell’operatività nel 2019 – per il più importante fondo tematico italiano operante nell’agribusiness. Grazie anche al supporto di Ettore Fieramosca Advisory è stato siglato un accordo per la realizzazione di un nuovo impianto di kiwi giallo della varietà G3. Oltre all’investimento è stato annunciato anche il closing finale del fondo che ha raggiunto il target dei 110 milioni di euro.

Il fondo tematico dedicato agli investimenti nella filiera agricola e agroindustriale Idea Agro, in partnership con **Agrintesa Cooperativa Agricola**, ha avviato un’operazione di sviluppo agricolo che prevede la realizzazione di un nuovo impianto di kiwi giallo della varietà G3 (marchio commerciale SunGold-Zespri) su un areale di circa 100 ettari nella provincia di Latina. L’accordo prevede, inoltre, che i pro-

prietari dei terreni concederanno in gestione ulteriori 60 ettari circa, di attuale kiweto, che sarà in parte convertito, al fine di completare la produzione complessiva dell’impianto.

La scelta di investire in un progetto di produzione di kiwi giallo SunGold è legata a diversi fattori: in primis, tale varietà consente rese e prezzi più elevati rispetto al tradizionale kiwi verde Hayward. A ciò si aggiunge che, in Europa, l’Italia è la zona più vocata e il maggior produttore di kiwi giallo e che, trattandosi di varietà prodotta su licenza, l’offerta disponibile sarà sempre commisurata alla domanda effettiva e ai trend di crescita registrati dal mercato.

Agrintesa, partner operativo del progetto con una quota del 10% del capitale di **Agro Gold** (veicolo appositamente costituito), è uno dei quattro licenziatari italiani della società neozelandese Zespri, titolare dei diritti di privativa e della genetica della varietà Gold 3 e leader mondiale nella commercializzazione di kiwi.

Pier Felice Murtas, Managing Director di **Fondo IDEa Agro**, ha commentato:

“Sono molto contento di annunciare, insieme all’avvio di questo ambizioso progetto che ci vede partner con un operatore di primario livello nel mondo ortofrutticolo italiano come Agrintesa, anche il closing finale del Fondo

IDEA Agro a 110 milioni. Il Fondo, dal primo closing avvenuto nel 2018, avvalendosi anche dell'apporto e della consulenza della società di advisory Ettore Fieramosca, ha concluso sette operazioni focalizzate sullo sviluppo o rafforzamento di filiere agricole e agroindustriali, che comprendono quella delle nocciole in Piemonte, delle noci in Romagna, dell'uva biologica e biodinamica senza semi di Tarulli in Puglia, degli uliveti intensivi di alta qualità del Lazio e Toscana insieme alla famiglia Buccelletti, delle castagne in Irpinia con la famiglia Ingino e dei piatti pronti surgelati salutistici a base di verdure locali della calabrese GIAS. Siamo davvero orgogliosi del lavoro sino ad ora svolto, che fa di IDEA Agro il fondo di private equity,

specializzato in aziende operanti nella filiera agricola, più rilevante in Italia”.

Idea Agro, per la parte relativa al mercato, si è avvalso della consulenza della società di Advisory **Ettore Fieramosca**, con il team di progetto guidato dai partner **Giuseppe Liso** e **Aurelio Latella**.





Il ciclo immobiliare agricolo e le conseguenze della pandemia

30 dicembre 2020

Nonostante sia tra i settori meno colpiti dalla crisi generata dalla pandemia da COVID-19, l'agroalimentare italiano in generale ed alcuni suoi settori in modo particolare, rischiano di pagare un prezzo molto alto in termini quantitativi ed economici. Oltre agli impatti legati alla flessione della domanda, occorre interrogarsi anche sulle conseguenze della prolungata emergenza sul mercato immobiliare.

Nel corso del 2020 stiamo assistendo ad un lento ma inesorabile passaggio da una emergenza sanitaria ad una vera e propria emergenza sociale, in quanto la pandemia sta facendo sentire i suoi effetti negativi anche in ambito economico, con settori che hanno accusato maggiormente le conseguenze negative per la comparsa del virus ed altri che invece

mostrano una maggiore resilienza.

In questo scenario in continua evoluzione, anche i vari segmenti del settore immobiliare stanno registrando cambiamenti profondi rispetto al periodo pre-pandemia, con un impatto significativo su tutte le asset class, tanto in ambito urbano quanto in quello agricolo, seppur in modo differenziato tra loro.

Se ci soffermiamo all'ambito agricolo emerge innanzitutto che il COVID-19 evidenzierà limiti ed opportunità di alcuni segmenti di mercato rispetto ad altri. Infatti analizzando i dati presentati da EttoreFieramosca in vari articoli che si sono occupati della pandemia e delle sue ripercussioni sulla filiera agricole ed agroalimentare leggi ad esempio l'articolo del 30 giugno 2020, emerge che a fronte di un +2,5% del fatturato nel settore ortofrutta, si prevedono gravi difficoltà in altri settori come ad esempio per il florovivaismo (per l'azzeramento ad esempio di cerimonie ed eventi).

Sono previste anche gravi difficoltà in altri settori produttivi a causa della chiusura del canale Horeca - hotel, ristoranti, catering - dove la maggiore incidenza si avrà per il vino; inoltre è prevista una forte riduzione dei flussi turistici dall'estero, un rallentamento del commercio con l'estero e una riduzione degli acquisti di

fresco, per cui vari segmenti andranno in sofferenza per la caduta della domanda. Sicuramente in forte incremento di fatturato risulterà invece il settore Food & Grocery online: nel 2020 raggiungerà in Italia un valore pari a 2,5 miliardi di Euro, con un incremento del 55% ossia di un miliardo di euro in valore assoluto, rispetto al 2019.

In definitiva, nonostante sia tra i settori meno colpiti dalla crisi indotta dalla pandemia, l'agroalimentare italiano rischia di chiudere complessivamente il 2020 con una perdita nei consumi finali di circa 24 miliardi di euro (dati forniti dall'Ismea nel Rapporto relativo all'impatto dell'emergenza Covid-19 sul settore agricolo e alimentare).

Analisi del ciclo immobiliare

Con il persistere della pandemia da COVID-19 dobbiamo interrogarci su quali potrebbero essere gli impatti sui valori immobiliari: il numero delle compravendite scenderà e di quanto, i prezzi mostreranno una tendenza ribassista già nel 2020, nel 2021 assisteremo ad una stabilizzazione e magari ad una ripresa dei vari mercati immobiliari?

Sicuramente quello che accadrà non sarà uguale per tutti i segmenti di mercato, per tutte le localizzazioni, per tutte le tipologie immobiliari, tanto in ambito urbano quanto in quello agricolo.

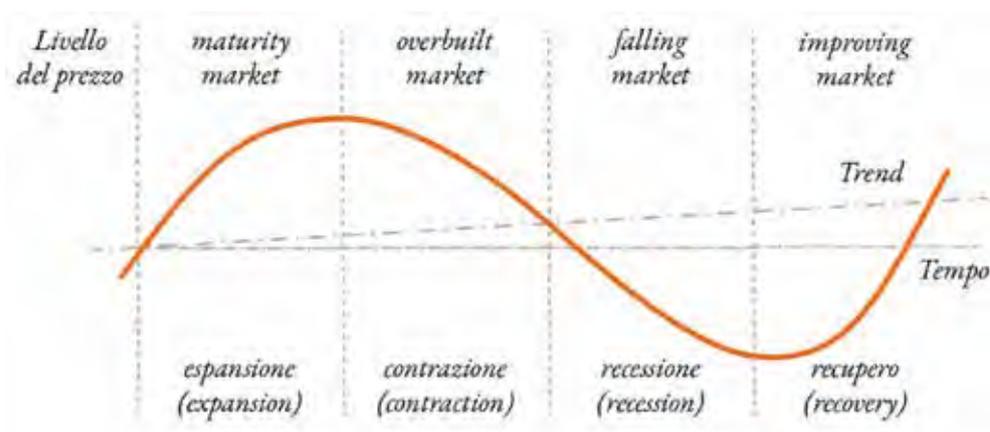
Mano a mano che gli effetti economici e sociali del Covid-19 si manifesteranno, molto probabilmente cambierà anche l'approccio di

acquirenti e venditori nei confronti dei vari asset immobiliari (residenziale, commerciale, uffici, produttivo, agricolo, ecc.). Ne consegue che, di fatto, l'impatto della pandemia sul settore immobiliare italiano (urbano ed agricolo) è ancora tutto da scrivere.

In tale contesto "in movimento" avere un quadro di riferimento storico può essere utile per analizzare lo stato di salute di uno specifico segmento di mercato; per questo motivo partiamo dalla individuazione della fase in cui tale mercato si trova oggi rispetto allo specifico ciclo immobiliare.

La rappresentazione di tale ciclo immobiliare può essere svolta attraverso vari strumenti grafici (grafico del ciclo a nido d'ape, grafico con curva prezzo/tempo, grafico con curva numero di transazioni/tempo, ecc.). Comunque tutti gli strumenti di analisi ci riportano ad una ben determinata sequenza di fasi: 1. Espansione, 2. Contrazione, 3. Recessione, 4. Recupero.

Figura 1 – Schema teorico per l'analisi dei cicli immobiliari



Fonte: Marco Simonotti – Valutazione Immobiliare Standard | NUOVI METODI, ed. Stimatrix

Riportando in ascissa il tempo ed in ordinata il numero oppure il prezzo delle compravendite, quello che varierà sarà l'ampiezza temporale delle fasi o i picchi in alto e in basso della variabile considerata (numero di transazioni

o prezzo) ma non varierà la sequenza delle 4 fasi sopra richiamate. Interessante appare poi l'analisi del trend che la curva assume nel tempo (rialzo o ribasso) e questo viene rappresentato dal valore medio assunto negli anni dalla variabile esplicativa esaminata.

Di seguito si riporta in esempio del ciclo immobiliare in ambito urbano, in particolare si tratta del ciclo urbano del settore residenziale italiano negli ultimi 50 anni.

Figura 2 – Le fasi del settore residenziale italiano negli ultimi 50 anni

In generale si osserva che le fasi stanno ampliando nel tempo la loro durata e presentano picchi, in alto e in basso, sempre più mar-



Fonte: elaborazione EFR su dati Agenzia delle Entrate - OMI

cati. Inoltre, a titolo puramente indicativo, sono evidenziati nel grafico i principali punti di svolta dalla fase espansiva a quella di contrazione (ovvero il cambio di segno da positivo a negativo). Si noti che tali svolte sono risultate connesse ad alcuni eventi di rilievo mondiale, ed in particolare: a) crisi petrolifera del 1974 (e relativo periodo di blocco alla circolazione); b) recessione economica del 1980 (e conseguenze delle politiche economiche di Reagan e Thatcher); c) prima guerra del Golfo del 1990 (con conseguente crisi

economica); d) crisi finanziaria del 2008 (fase particolare perché nata proprio a seguito dello scoppio della bolla immobiliare USA e poi dilagata in tutto il mondo, trasformandosi in una profonda crisi economica e finanziaria globale, mentre in precedenza erano state le crisi nate negli altri ambiti economici a portare le loro conseguenze negative nell'ambito immobiliare).

Evoluzione dei valori immobiliari in ambito agricolo

Per quanto riguarda l'analisi del mercato immobiliare agricolo occorre preliminarmente evidenziare che questo ambito è caratterizzato da un problema di disponibilità e coerenza

dei dati immobiliari. Infatti, mentre in ambito urbano si possono consultare varie banche dati che supportano le analisi di contesto e dei vari segmenti di mercato (OMI-Agenzia delle Entrate, Banca d'Italia, Notariato, Scenari Immobiliari, Nomisma, ecc.), in ambito agricolo ci sono poche fonti informative in grado di fornire serie storiche valide per l'analisi del segmento terreni.

Come se non bastasse, tra le poche fonti a disposizione emergono sostanziali discrepanze nei

valori rappresentati, come ampiamente argomentato con un interessante paper del 2019 di Andrea Povellato ed altri autori (titolo del report: Making sense of multiple sources of land value statistics: an explorative analysis for Italy). L'analisi di Povellato e degli altri autori si basa sulla stima dei valori dei terreni agricoli attraverso il confronto di due fonti ufficiali di informazione: i dati raccolti dal 1947 dal CREA (Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria, ed in particolare dal Centro di Politiche e Bio-

economia) e l'indagine curata dall'Istituto nazionale di statistica (ISTAT) per inviare i dati ad Eurostat.

L'indagine curata annualmente dal CREA è basata su specifici questionari raccolti a livello locale dalle Postazioni regionali del CREA e si conclude annualmente con il Rapporto regionale sul mercato fondiario. L'indagine ISTAT è basata invece su un protocollo adottato a

livello europeo da Eurostat nel 2017 ed i dati di base fanno riferimento ai prezzi ufficiali registrati dalle compravendite.

Entrambe le metodologie presentano caratteristiche peculiari che fanno emergere distorsioni nella stima: in particolare, i valori dell'indagine CREA sono

più stabili nel tempo mentre quelli rilevati dal 2018, dall'ISTAT sono molto più volatili e maggiormente soggetti anche a piccole fluttuazioni economiche. Inevitabilmente le due metodologie di rilevazione, basate su due differenti fonti di dati, conducono a risultati sostanzialmente differenti per quanto attiene i valori fondiari, per cui non consentono di comprendere approfonditamente il mercato immobiliare dei terreni e di tener conto delle sue diversità territoriali, delle correlazioni con i fenomeni economici generali e con quelli più specificamente settoriali.

Considerato quindi che l'indagine del CREA ci consente almeno di avere un riferimento temporalmente più profondo, in questa occasione prenderemo in considerazione questa base dati come strumento di analisi del ciclo

immobiliare agricolo negli ultimi 50 anni.

Figura 3 – Prezzi medi del mercato fondiario italiano negli ultimi 50 anni

Una prima riflessione che emerge abbastanza chiaramente dal grafico CREA sul mercato fondiario agricolo italiano è data dal fatto che qui non appaiono esplicative le motivazioni utilizzate in precedenza per il settore



Fonte: elaborazione EFR su dati CREA

residenziale urbano.

Le peculiarità del mercato fondiario agricolo richiedono infatti altre chiavi interpretative per spiegare sul lungo periodo l'andamento della curva del prezzo. Da questo punto di vista appare più coerente guardare l'evoluzione del prezzo dei terreni in parallelo con l'evoluzione della Politica agricola comunitaria in quanto quest'ultima ha sicuramente contribuito a plasmare in maniera sostanziale l'agricoltura italiana negli ultimi decenni.

Per tratteggiare tale parallelo (PAC / prezzi dei terreni) si è fatto quindi riferimento ad una interessante e completa analisi condotta dal prof. Angelo Frascarelli dal titolo "L'evoluzione della Pac e le imprese agricole: sessant'anni di adattamento".

Considerata l'evoluzione della PAC nei vari

segmenti temporali individuati dal prof. Frascarelli e sovrapponendola al tracciato dei prezzi medi del settore fondiario agricolo rilevato dal CREA, a nostro avviso si possono individuare i seguenti punti di svolta del mercato fondiario in Italia:

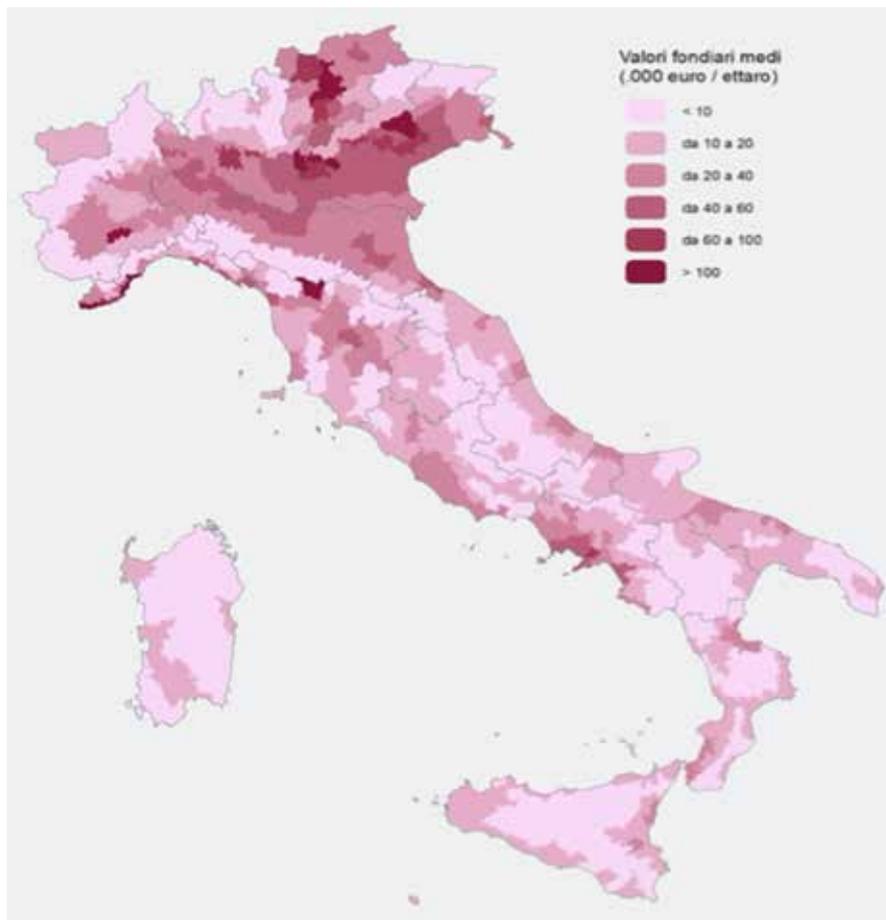
- 1. Anni 60:** la PAC pone la produttività al primo posto e di conseguenza i prezzi dei terreni crescono per effetto di una maggiore richiesta di terra oltre che per la spinta conseguente alle leggi in favore della proprietà coltivatrice emanate proprio per agevolare l'accesso alla proprietà fondiaria da parte degli agricoltori (L.590/65 e L 817/71).
- 2. Anni 70:** la PAC è vittima del suo successo e di conseguenza l'eccessivo aiuto sul prezzo dei prodotti agricoli porta ad una sempre maggiore ricerca di appezzamenti agricoli che, unita alla crescente inflazione in atto in quel periodo, fanno della terra un apprezzato bene rifugio sia per gli investitori professionali agricoli ma anche (e forse soprattutto) per gli investitori non agricoli.
- 3. Anni 80:** le prime riforme della PAC che prevedono un progressivo declino dell'aiuto comunitario portano ad un calo della redditività agricola e conseguentemente si sentono i primi effetti recessivi sul prezzo dei terreni.
- 4. Anni 90:** dal sostegno ai prezzi al sostegno al reddito – Riforma Mac Sharry; il disaccoppiamento degli aiuti determina una corsa all'acquisto di terra su cui “scaricare” i titoli e questo porta ad una maggiore richiesta di terreni e conseguentemente ad un aumento del suo prezzo medio.
- 5. Agenda 2000** e riforma Fischler fanno percepire un cambio di passo nel sostegno all'agricoltura europea, con una diminuzione degli aiuti e di conseguenza ad una prima flessione nella richiesta di ter-

ra, con un riallineamento delle quotazioni rispetto alle effettive redditività dei terreni ed una maggiore divaricazione tra prezzi in pianura e prezzi in collina/montagna.

- 6. La PAC 2014 – 2020** prosegue il progetto generale europeo per un minore sostegno medio all'agricoltura, a cui si aggiunge l'avversa congiuntura economica mondiale e la forte incertezza percepita dagli agricoltori sul futuro della PAC; tutti questi elementi portano per alcuni anni ad una sostanziale stasi dei prezzi dei terreni (seppure a livelli più sostenuti in Italia in confronto ai prezzi della terra riscontrati in altri Paesi dell'Unione Europea).

L'analisi qui riportata per il ciclo immobiliare dei terreni agricoli in Italia merita sicuramente un maggiore approfondimento, soprattutto in relazione alla differenziazione determinata dai molteplici fattori che caratterizzano tale segmento di mercato. Infatti, per avere un ulteriore dettaglio sulla variabilità dei prezzi medi nei vari ambiti agricoli, va anche considerata la consistente differenziazione registrata dal CREA (Indagine sul mercato fondiario in Italia – Rapporto regionale 2018) in relazione alla localizzazione per regione agraria (da meno di 10.000 €/ettaro a più di 100.000 €/ettaro).

Figura 4 – Valori fondiari medi per regione agraria



Fonte: CREA – Indagine sul mercato fondiario in Italia, Rapporto regionale 2018

Al fattore localizzazione si aggiungono poi tutta una serie di altri fattori intrinseci (ovvero le specificità tipologiche e tecniche terrene) ed estrinseci (ovvero i caratteri distintivi del segmento agricolo considerato), che portano il range di variabilità a livelli ancora più ampi.

In estrema sintesi tra i fattori intrinseci ricordiamo: riparto colturale aziendale; SAT, SAU e Tare; grado di fertilità dei terreni; dotazioni irrigue aziendali; consistenza e tipologia dei fabbricati aziendali; dotazione di impianti tecnologici; vetustà dei fabbricati e degli impianti arborei; sesto di impianto, cultivar e stato vegetativo degli impianti arborei; denominazioni di qualità (IGP, DOC, DOCG) e/o tipologie produttive (biologico, biodinamico); ecc.

Mentre tra i fattori estrinseci ci sono: indirizzo produttivo prevalente (es. nella contrada o nel distretto); collegamenti stradali e logistici; presenza o meno di criminalità; distanza dal paese e dai centri di trasformazione/commercializzazione dei prodotti; eventuale interesse artistico, storico, turistico; livello socio-economico della zona; livello di urbanizzazione ed eventuale processo in atto; presenza di consorzi di valorizzazione (IGP, DOC, DOCG); impatto della PAC; ecc.

Per apprezzare l'estrema variabilità delle quotazioni fondiari italiane, si riporta di seguito un esempio nell'ambito delle superfici viticole italiane. Pur facendo riferimento a produzioni vitivinicole nominalmente

tutte di qualità (DOC e DOCG), la differenziazione per area geografica e per denominazione porta ad un enorme differenziale in termini di valore fondiario (da 15.000 €/Ha a 1.500.000 €/Ha)

Tabella 1 – Quotazioni delle superfici a vite in Italia (in migliaia di € per ettaro – Dati CREA 2018)

Principali aree Doc e Docg	Min	Max
Vigneti nelle zone del Barolo DOCG Langhe di Alba (CN)	200	1.500
Vigneti DOCG nelle colline di Montalcino (SI)	250	700
Vigneti DOC nella zona del Lago di Caldaro (BZ)	440	690
Vigneti DOC nella bassa Val Venosta (Naturno BZ)	440	690
Vigneti DOC nella Valle Isarco di Bressanone (Varna BZ)	440	690
Vigneti DOCG di Valdobbiadene (TV)	300	450
Vigneti DOC Bolgheri (LI)	200	400
Vigneto DOCG colline di Asolo e pedemontana (TV)	250	380
Vigneti DOCG Chianti Classico (FI)	100	150
Vigneti DOCG Chianti Classico (SI)	90	150
Vigneti DOC nella collina bresciana	110	120
Vigneti DOC nei Colli Euganei (PD)	55	100
Vigneti DOC nella zona del Collio (GO)	45	100
Vigneti DOC nei Castelli Romani (RM)	80	100
Vigneti DOC nei Colli orientali (UD)	40	95
Vigneti DOC superiore della Valtellina (SO)	47	90
Vigneti DOC a Gattinara (VC)	40	80
Vigneti DOC nell'alta valle del Nervia (IM)	45	80
Vigneti DOC nelle colline litoranee di Albenga (SV)	65	80
Vigneti DOC nelle colline dell'Enza (RE)	50	80
Vigneti DOC nei colli Alhani (RM)	60	75
Vigneti DOC Moscato nella zona di Canelli (AT)	40	70
Vigneti DOC nelle colline di Parma	60	70
Vigneti DOC nella zona del Piglio (FR)	50	70
Vigneti da vino DOC e IGT nelle pendici dell'Etna (CT)	35	70
Vigneti DOC Erbaluce Caluso (TO)	41	60
Vigneti DOC Cinque Terre (SP)	35	60
Vigneti DOC nelle colline litoranee di Chieti	25	60
Vigneti DOC nelle colline litoranee di Ortona (CH)	25	60
Vigneti DOC nella collina piacentina	40	50
Vigneti DOC di Matelica (MC)	25	50
Vigneti DOC nella media collina di Ancona	30	50
Vigneti DOC nelle colline di Montefalco (PG)	35	45
Vigneti DOC del Falerno (AP)	22	40
Vigneti DOC nella collina del Vulture (PZ)	20	38
Vigneti DOC nell'Oltrepò pavese	25	35
Vigneti DOC nelle colline di Perugia	25	30
Vigneti DOC nella zona del Vermentino di Gallura (OT)	19	29
Vigneti DOC zona del Cannonau dell'Ogliastra (OG)	11	15

Fonte: CREA - Indagine sul mercato fondiario in Italia, Rapporto regionale 2018

Considerato il limitato set informativo attualmente disponibile in ambito fondiario, non è quindi agevole definire una mappatura puntuale dei singoli segmenti di mercato e di conseguenza è complicato provare a ra-

gionare su cosa potrà accadere nel prossimo futuro come conseguenza della pandemia da COVID-19, in quanto gli effetti negativi si evi-

denzieranno e si differenzieranno in base alla maggiore o minore resilienza dei diversi ambiti produttivi.

Il Rapporto 2019 del CREA ha fatto emergere che negli ultimi anni il settore fondiario italiano ha mostrato un generale mantenimento delle quotazioni ed un transitorio arretramento nel numero di compravendite, con un differenziato effetto tra i vari segmenti produttivi. Per il 2020 si può quindi ipotizzare un ulteriore rallentamento nel numero di transazioni (soprattutto se il settore agricolo non verrà sostenuto dalle banche con un adeguato supporto creditizio) mentre sulle quotazioni quello che maggiormente farà sentire i suoi effetti, come già accaduto negli ultimi 50 anni, non saranno tanto o soltanto il COVID-19 quanto le decisioni che verranno prese a livello europeo rispetto alla nuova Politica agricola comunitaria e più in generale al New Green Deal in via di

definizione da parte della Commissione Europea per tracciare le linee di sviluppo da qui al 2030 e oltre.

In particolare, per quanto riguarda il settore agricolo si ricorda che a maggio 2020 la Com-

missione Europea ha pubblicato due strategie, Farm to Fork e Biodiversity, ambiziosi piani che mirano a trasformare l'Unione Europea in un'economia pulita e circolare, grazie ad una serie di interventi (e quindi di miliardi di euro messi a disposizione) che vogliono fare dell'Europa il primo continente a impatto zero.

Conseguentemente, sulla base delle percezioni degli operatori agricoli ed extragricoli rispetto alle diversificate ricadute delle nuove politiche comunitarie, dobbiamo aspettarci che si espliciteranno le differenti variazioni delle quotazioni fondiari italiane.

Inoltre, per il mercato fondiario appaiono interessanti anche gli effetti che potrebbe avere un incremento della domanda di case in campagna da parte di operatori extragricoli, come conseguenza di una maggiore richiesta di spazi aperti a seguito della pandemia: si tratta di un mercato molto interessante ed economicamente importante in molte Regioni italiane (es. Toscana, Umbria, Puglia, ecc.). Ovviamente per avere un quadro più dettagliato, zona per zona e per singola tipologia colturale, occorre una base dati più ampia ed articolata; auspichiamo quindi che il prossimo rapporto del CREA vada ad indagare in maniera specifica gli effetti che il COVID-19 avrà determinato nell'ambito fondiario agricolo, un asset fondamentale per il settore primario ma molto importante anche per l'intero sistema economico italiano.



Italian sounding: ecco i prodotti più imitati in Asia

26 novembre 2020

Mentre il Made in Italy agroalimentare avanza nel mondo, il fenomeno dell'Italian sounding ha raggiunto la cifra record di 100 miliardi di Euro, pari a due e mezzo il valore del nostro export di cibi e bevande. In Asia, secondo una recente indagine delle Camere di commercio italiane all'estero sono oltre 600 i prodotti che richiamano nel loro packaging l'italianità, senza avere alcun legame di tipo produttivo con la penisola.

Le esportazioni di alimenti e bevande del made in Italy hanno quasi duplicato il loro valore nell'ultimo decennio, arrivando a rappresentare circa un quarto del fatturato del settore: 40 miliardi di euro sui 140 generati complessivamente dalla filiera.

Un successo favorito dall'immagine di eccellenza e qualità di cui godono all'estero i nostri prodotti e grazie al mix irripetibile tra la qua-

lità della materia prima e il consolidato know how dell'industria di trasformazione.

I dati del commercio con l'estero ci dicono che quello del Food and Beverage è l'unico settore produttivo che nella sua globalità ha registrato degli spunti di crescita anche nel 2020, nonostante le forti limitazioni alle occasioni di consumo fuori casa, a seguito delle misure necessarie per contenere l'emergenza epidemiologica in atto.

Mentre l'export totale italiano arretra del 11,6% nei primi 9 mesi del 2020, l'agroalimentare avanza del 2,8%, grazie soprattutto alle spedizioni verso la Germania (+6,7%), la Francia (+3,6%) e gli Usa (+3,1%).

I prodotti alimentari italiani non sono solo tra i più apprezzati al mondo ma anche tra i più copiati, imitati e contraffatti. Ogni anno la contraffazione genera perdite pari a 15 miliardi di euro nelle entrate dei bilanci dei governi UE. Secondo la Coldiretti il fenomeno dell'Italian sounding, ossia l'uso di frasi, immagini e simboli per evocare l'italianità insieme ai casi di veri e propri falsi made in Italy hanno raggiunto la cifra record di 100 miliardi di euro, complice nell'ultimo periodo, anche la frenata del commercio internazionale, le imposizioni tariffarie decise da Trump e prima ancora l'em-

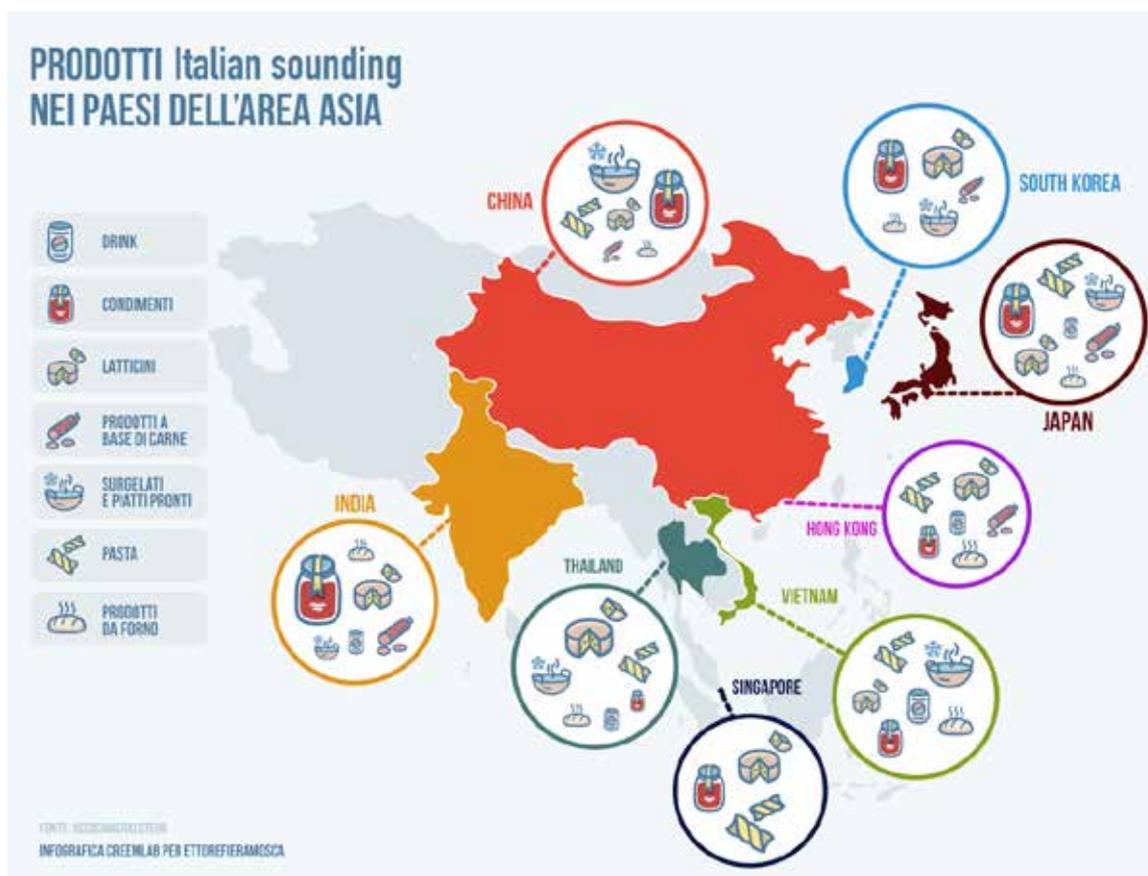
bargo russo per una serie importante di beni, che ha favorito la produzione di imitazioni locali.



Al fine di monitorare più da vicino il fenomeno mappando i casi di Italian sounding in diverse aree del globo sono state condotte delle indagini realizzate da Assocamerestero nell'ambito del Progetto True Italian Taste, promosso e finanziato dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e della Campagna di promozione del cibo 100% Made in Italy. L'ultima di queste indagini ha riguardato i Paesi asiatici Asia.

La mappatura dei prodotti Italian Sounding in Asia

L'indagine condotta in collaborazione con le Camere di Commercio Italiane all'Estero (CCIE) presenti in Cina, Corea del Sud, Giappone, India, Singapore, Thailandia e Vietnam ha rilevato oltre 600 referenze che richiamano attraverso, immagini, simboli o nomi a prodotti, territori e ricette tipicamente italiane, senza avere nessun legame con la penisola. Le categorie di prodotto maggiormente colpite dal fenomeno dall'Italian Sounding individuate dalle 8 strutture camerale sono: i prodotti lattiero-caseari, la pasta, i prodotti da forno (snacks, dolci); prodotti a base di carne, condimenti (sughi, aceto, olio), surgelati e piatti pronti e bevande (caffè, drinks, vino). Più nel dettaglio salse, sughi, olio e aceto con una quota del 26,8% del totale dei prodotti mappati rappresentano la categoria che più spesso fa riferimento al made in Italy. Seguono i surgelati e piatti pronti (19,6%), la pasta (19,1%) e i prodotti lattiero caseari (17,5%).



Analizzando i singoli mercati, i condimenti evocativi dell'italianità presentano un livello di diffusione superiore alla media in Corea del Sud (43,4%), in Cina (31%) ma soprattutto in India, dove costituiscono oltre la metà dei prodotti di imitazione presenti nel mercato.

A Singapore è la pasta il prodotto "Italian Sounding" più diffuso (38,6%), seguita dai latticini (34,1%), che ricoprono quote rilevanti anche in Thailandia (42,3%) e a Hong Kong (24,5%). La categoria dei surgelati e dei piatti pronti (soprattutto pasta e pizza surgelati) rappresenta circa un terzo del food Italian Sounding in Cina, e il 23,3% in Vietnam.

In tutte le categorie di prodotti imitativi più diffusi nei mercati in esame si registra mediamente un abbattimento dei costi rispetto ai corrispondenti prodotti autentici, che variano da un massimo del 30,7% per la pasta ai -6,9% per i latticini.

Quanto vale l'export di italian food in Asia

Le esportazioni di prodotti del food italiano

hanno raggiunto nel 2019 un valore di 4,5 miliardi di euro, in aumento del 23,4% su base annua. Ai Paesi di quest'Area è destinato il 30,6% dell'export agroalimentare in ambito Extra-UE e il 12% delle vendite globali del comparto. Nello specifico, oltre il 40% delle vendite sul mercato asiatico interessa il Giappone, verso cui si registra anche il più elevato ritmo di crescita (+66,5% rispetto al 2018), seguito a grande distanza dalla Cina (9,2%) e dalla Corea del Sud (5,9%). Buone performance di crescita si riscontrano anche a Singapore (+10,4%) e in Vietnam (+9,5%), sebbene a ritmi meno sostenuti. In un anno il surplus commerciale verso l'Area asiatica è aumentato di circa 758 milioni di euro, attestandosi su un valore di 2,3 miliardi di euro nel 2019. Tra i prodotti maggiormente esportati sul mercato asiatico nel 2019, troviamo il tabacco, con una quota del 22,8% sull'export del settore, seguito dai pasti e piatti pronti, condimenti, caffè, etc. (18,9%) e dalle bevande (14,9%).

	INDIA	JAPAN	CHINA	SOUTH KOREA	HONG KONG	VIETNAM	THAILAND	SINGAPORE
 DRINK	8%	6%	0,1%	-	9%	12%	3%	-
 CONDIMENTI	51%	32%	31%	42%	17%	19%	8%	28%
 LATTICINI	25%	20%	11%	30%	25%	11%	42%	35%
 PRODOTTI A BASE DI CARNE	12%	20%	4%	7%	11%	-	-	-
 SURGELATI E PIATTI PRONTI	5%	19%	32%	18%	-	22%	19%	-
 PASTA	15%	20%	19%	-	18%	18%	19%	38%
 PRODOTTI DA FORNO	5%	5%	1%	4%	20%	15%	8%	-

FONTE: ASSOCAMERAESTERO

INFOGRAFICA CREEMLAB PER ETTOREFIERAMOSCA



L'agricoltura è connessa nel futuro: come la tecnologia può produrre nuova crescita

2 novembre 2020

L'agricoltura è all'alba di nuova rivoluzione che, grazie all'utilizzo di tecnologie digitali sempre più avanzate, potrebbe incrementare di 500 miliardi di dollari il suo valore a livello mondiale entro la fine del prossimo decennio. A sostenerlo è una ricerca del **McKinsey Center for Advanced Connectivity and Agriculture Practice**, secondo la quale il settore primario potrà arrivare a fornire un contributo al Pil globale tra i 2 ai 3 trilioni di dollari entro il 2030.

Quali sfide attendono l'agricoltura

L'agricoltura, si legge nelle ricerche, è uno dei sette settori che, alimentati dalla connettività avanzata, potrebbe fare quel salto quantico che le permetterà di aumentare la produzione e migliorare la sua resilienza di fronte a even-

ti cosiddetti “*disruptive*”. Sono infatti molte le sfide che il settore si trova ad affrontare. Prima tra tutte la crescente domanda di cibo, di riflesso all'aumento della pressione demografica in un pianeta che vedrà sfiorare i 10 miliardi di abitanti entro il 2050. Si stima che entro tale data per sfamare gli abitanti della terra ci sarà bisogno di un incremento del 70% delle calorie disponibili per il consumo. Allo stesso tempo dal lato dell'offerta si pongono nuovi limiti e vincoli nell'utilizzo dei fattori produttivi. Si prevede che entro il prossimo decennio l'approvvigionamento idrico diminuirà del 40% per soddisfare il crescente fabbisogno idrico globale e che attualmente circa un quarto della terra arabile necessita di importanti restauri prima di poter di nuovo sostenere i raccolti su larga scala. Parallelamente stanno aumentando le pressioni ambientali, e sociali. L'agricoltura non solo è la principale vittima dei cambiamenti climatici, se si pensa al rilevante impatto economico di eventi meteorologici estremi ma è anche uno dei settori maggiormente responsabili del *climate change*, e come tale è investita oggi di istanze da parte dei consumatori che richiedono pratiche maggiormente rispettose dell'ambiente e del benessere degli animali.

Sempre secondo l'analisi del McKinsey Center la crisi COVID-19 ha ulteriormente intensifica-

to le sfide che l'agricoltura deve affrontare e che sono afferenti a cinque aree: efficienza, resilienza, digitalizzazione, agilità e sostenibilità. La flessione delle vendite a causa delle misure di contenimento adottate dai governi ha infatti determinato in molti casi una forte flessione dei redditi, esacerbando la necessità per gli agricoltori di contenere ulteriormente i costi e ottimizzare l'utilizzo delle risorse. Il blocco delle catene del valore globale ha evidenziato l'importanza di avere più fornitori locali, aumentando la capacità di resilienza delle aziende agricole più piccole. In questa pandemia globale, inoltre, la forte dipendenza dal lavoro manuale ha penalizzato particolarmente le aziende agricole la cui forza lavoro ha dovuto subire le restrizioni alla mobilità. Allo stesso tempo l'emergenza epidemiologica ha richiamato con forza lo stretto rapporto esistente tra benessere del pianeta e salute umana, spingendo la produzione agricola a rivedere le pratiche di vecchia data. **Insomma, la crisi ha accentuato la necessità di una più diffusa digitalizzazione e automazione del settore, sottolineando anche il valore di un adattamento agile in un contesto improvvisamente mutato.**

Agricoltura fanalino di coda nella digitalizzazione

Attualmente l'agricoltura rimane però meno digitalizzata rispetto a molte altre industry a livello globale, nonostante il settore

abbia subito radicali trasformazioni negli ultimi 50 anni. Progressi di tipo meccanico hanno generato un ampliamento di scala, velocità e produttività delle aziende mentre innovazioni di tipo genetico come l'utilizzo di sementi più produttivi e resistenti hanno aiutato gli agricoltori ad aumentare le rese. La prossima rivoluzione vede invece al centro i dati e la connettività, che grazie a sensori intelligenti, applicazioni di IoT (Internet of things) e altre tecnologie emergenti possono aiutare l'azienda agricola a migliorare l'uso efficiente delle risorse, aumentare produttività e rese, e raggiungere livelli maggiori di sostenibilità e resilienza sia nelle coltivazioni che nella zootecnia. Ma il settore si confronta con due significative ostacoli: innanzitutto la mancanza oggi in molte aree del globo di un'infrastruttura di connettività adeguata ad abilitare tecnologie di questo tipo e secondariamente la lentezza degli agricoltori, anche nelle aree più sviluppate del pianeta, nell'adottare soluzioni digitali, finché gli impatti positivi non sono sufficientemente dimostrati. Tuttavia le prospettive sono di arrivare a coprire entro il 2030 l'80% delle aree rurali del mondo (unica eccezione l'Africa) con servizi di connettività più avanzati, che dovrebbero quindi imprimere una forte accelerazione al processo di digitalizzazione nelle campagne.



Casi di utilizzo delle tecnologie digitali

Monitoraggio delle colture

La connettività offre una varietà di modi per migliorare l'osservazione e la cura delle colture. L'integrazione dei dati meteorologici con sistemi di irrigazione, e di somministrazione di nutrienti potrebbero ottimizzare l'uso delle risorse, aumentare ulteriormente i rendimenti e identificare con anticipo e precisione le eventuali carenze. Ad esempio, sensori utilizzati per monitorare le condizioni del suolo potrebbero comunicare tramite LPWAN, dirigendo gli irrigatori per regolare la quantità di acqua e sostanze nutritive. I sensori potrebbero anche fornire immagini dei campi, aiutando gli agricoltori a individuare tempestivamente eventuali problematiche come malattie e attacchi parassitari o identificare la finestra di raccolta ottimale.

Monitoraggio del bestiame

Nella gestione degli allevamenti intensivi, sistemi di monitoraggio, come chip e sensori del corpo per rilevare temperatura e pressione, risultano fondamentali nell'individuare precocemente la presenza di malattie dei capi, prevenendo lo sviluppo di focolai. Allo stesso modo anche sensori ambientali potrebbero attivare regolazioni automatiche di ventilazione o riscaldamento nelle stalle, migliorando le condizioni di vita degli animali che preoccupano sempre di più i consumatori.

Gestione delle attrezzature e degli edifici

Chip e sensori per misurare i livelli di silos e magazzini potrebbero ridurre i costi di inventario per gli agricoltori, migliorare la durata di conservazione degli input e ridurre perdite post-raccolto, monitorando automaticamente le condizioni di conservazione. Inoltre, la presenza di sensori collegati alle apparecchiature e connessi a sistemi di manutenzione predittiva potrebbero ridurre i costi di riparazione ed estendere il ciclo di vita delle apparecchiature.

Agricoltura con drone

L'agricoltura utilizza i droni da circa due decenni, in particolare per l'irrorazione dei campi, ma solo con la prossima generazione di droni in grado di trasmettere dati in tempo reale ad altri impianti e attrezzature collegati potrà realmente avere un impatto sul settore. Al pari dei sensori anche i droni potrebbero essere utilizzati per analizzare le condizioni del campo e fornire indicazioni su interventi mirati di tipo fitosanitario, di fertilizzazione o di somministrazione di nutrienti, dove le colture ne hanno più bisogno. Potrebbero anche piantare semi in luoghi remoti, abbassando costi per attrezzature e manodopera.

Macchine agricole a guida autonoma

Controlli GPS più precisi abbinati a sensori potrebbero promuovere la distribuzione di macchine agricole intelligenti e autonome. Gli agricoltori potrebbe utilizzare una varietà di apparecchiature sul proprio campo simultaneamente e senza intervento umano, liberando tempo e altre risorse.

L'intero studio è disponibile qui <https://www.mckinsey.com/industries/agriculture/our-insights/agricultures-connected-future-how-technology-can-lead-new-growth>



Italia leader nel bio in Europa

22 ottobre 2020

I dati dell'ultimo rapporto Sinab- Ismea sull'agricoltura biologica in Italia fotografano un settore che gode di ottima salute e che vede il nostro Paese sul podio in Europa come numero di operatori e al terzo posto dopo Spagna e Francia per estensione delle superfici investite a biologico. Anche in relazione all'incidenza della superficie bio sulla Sau (superficie agricola utilizzata) totale, con una quota pari al 15,8%, l'Italia si colloca molto al di sopra della media comunitaria.

A fine 2019, secondo i dati del rapporto, le superfici coltivate certificate ha raggiunto quasi 2 milioni di ettari, per un numero di operatori che ha superato le 80 mila unità, facendo registrare nell'ultimo decennio un incremento di oltre 879 mila ettari e 29 mila aziende agricole.

Quali sono le colture biologiche prevalenti

Come per l'agricoltura italiana, anche il biologico risulta definito da 3 orientamenti produttivi prevalenti che pesano sul totale per oltre

il 60%: Prati e pascoli (551 mila ha), Colture foraggere (397 mila ha) e Cereali (330 mila ha). A queste categorie seguono, per estensione, le superfici biologiche investite a Olivo (243 mila ha), e a Vite (109 mila ha). Negli ultimi anni anche la frutta e gli ortaggi, categorie particolarmente apprezzate dai consumatori, sono cresciute anche nei campi: considerando anche la frutta secca e gli agrumi il comparto frutticolo arriva oggi a coprire 124 mila ettari, mentre l'insieme di ortaggi e legumi superano di poco i 65 mila.

Complessivamente l'incremento delle superfici bio rispetto al 2018 è stato di circa 35 mila ettari (+1,8%) di riflesso all'incremento dei principali orientamenti produttivi, con punte del 2,8% registrato dai terreni investiti a vite. L'analisi della distribuzione geografica conferma come, anche nel 2019, oltre la metà dell'intera superficie biologica nazionale si trovi concentrata in 4 Regioni: Sicilia, Puglia, Calabria, ed Emilia-Romagna. Mentre la Sicilia ha subito una riduzione nel 2019, aumentano gli ettari convertiti a bio in Puglia, Calabria ed Emilia-Romagna, in un contesto molto dinamico soprattutto per la Provincia Autonoma di Trento (31%), il Veneto (25%) e l'Umbria (8%).

L'acquacoltura biologica muove i primi passi

Negli ultimi anni il rapporto Sinab sta monitorando anche il settore dell'acquacoltura, il cui sviluppo in Italia e in Europa è cominciato a partire dal 2009 con l'approvazione Regolamento Comunitario n.710. Nel 2019 è proseguita la crescita del settore (+11% il numero di operatori coinvolti su base annua), alimentata da una crescente richiesta del consumatore verso un prodotto percepito come più sano, sostenibile ed allevato in modo naturale. In questo settore la maggior parte degli allevamenti (circa il 75%) si concentrano nelle Regioni del Centro-Nord, e hanno come attività prevalente la mitilicoltura e molluschicoltura. Le Regioni del Centro-Sud, invece, vedono prevalentemente un'attività di allevamento di spigole ed orate.

Luci e ombre per la zootecnia biologica

Nel comparto zootecnico è soprattutto il pollame a registrare tassi di crescita significativa nel 2019 (+14%), per un totale di quasi 4 milioni di capi. Positivo il confronto su base annua per i bovini (+4% il numero dei capi rispetto al 2018), mentre cali di oltre il 10% si registrano per Suini, Ovini, Caprini ed Equini.

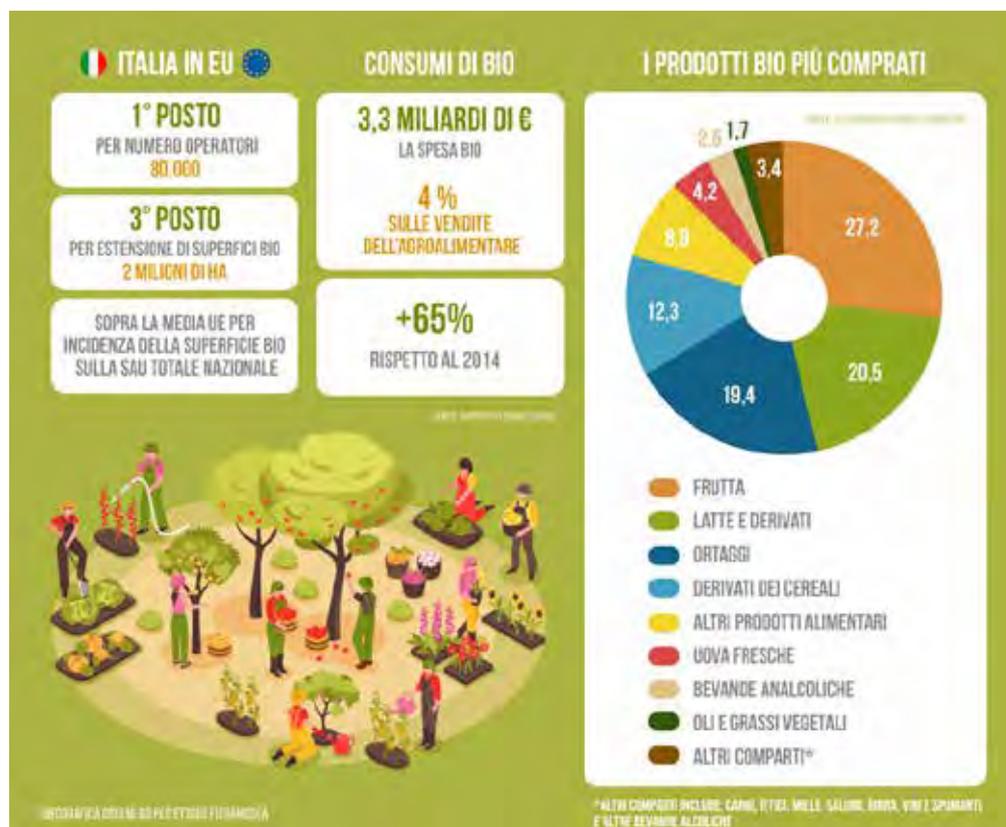
Sempre più alimenti bio nel carrello degli italiani

In Italia i consumi di prodotti agro-alimentari biologici hanno superato a giugno di quest'anno un valore di 3,3 miliardi

di euro, evidenziando una crescita del 4,4% rispetto al primo semestre del 2010 e del 65% se si prende in esame l'ultimo quinquennio. Questa, tuttavia, è solo una parte del valore del mercato del biologico italiano, che comprende anche i consumi del fuori casa, il circuito della ristorazione collettiva scolastica e l'export, ancora non stimati.

Oggi il 4% del carrello della spesa degli italiani è composto da referenze bio e quasi la totalità dei consumatori (97%) hanno acquistato prodotti bio almeno una volta, e più di tre volte (90%).

Tra le differenti categorie merceologiche, gli ultimi dati Ismea Nielsen evidenziano un incremento sia per i prodotti di largo consumo confezionati, a cui si è maggiormente rivolta l'attenzione nelle prime settimane di emergenza Covid, sia per i prodotti freschi sfusi. Frutta, ortaggi, latte e derivati biologici sfusi sono sempre più presenti in specifiche aree attrezzate dei supermercati e hanno invertito il trend negativo che li aveva caratterizzati lo



scorso anno (+3%).

A trainare le vendite del settore sono i punti vendita della Gdo, presso i quali si è registrato un aumento degli acquisti del 5,7%, a fronte di un 3,2% dei negozi tradizionali e specializzati. Incrementi a due cifre (+10,7%) hanno interessato gli acquisti presso i discount, pur esprimendo fatturati ancora marginali se confrontati agli altri canali di distribuzione.

A livello territoriale, la crescita degli acquisti di prodotti biologico coinvolge tutta la penisola, seppur con intensità differente: +7,2% nel Nord-est, +6,7% al Centro, +5,9% nel Nord-Ovest, +1,4% nel Meridione.



Export Made in Italy: atteso per il 2021 il ritorno ai valori pre-covid

5 ottobre 2020

Le previsioni di Sace indicano per l'Italia una ripresa robusta dell'export già a partire dal 2021, con diversa intensità a seconda dei settori. Si conferma per l'agroalimentare una "tenuta" maggiore rispetto al resto dell'economia italiana, con la previsione di un rimbalzo dell'8% nel 2021, nel presupposto che si attenuino o non aumentino le imposizioni tariffarie adottate dagli Stati Uniti, il secondo mercato di sbocco per il food and wine italiano, dopo la Germania.

È cautamente ottimista il quadro delineato da **Sace** sull'evoluzione dell'export italiano nel 2021, in accordo con le proiezioni sulla ripresa del commercio mondiale elaborate dall'**Oxford economics**. Nello scenario base, ovvero quello ritenuto più probabile e che prevede il contenimento della pandemia entro la fine di

quest'anno e l'efficacia delle misure di politica economica adottate, è comunque possibile prevedere **un recupero pressoché completo dei flussi in uscita già a partire dal 2021**.

Per quanto riguarda, invece, l'anno in corso, **le esportazioni italiane di beni**, in valore, sono attese in forte contrazione, determinando un ritorno ai livelli di quattro anni fa. I dati relativi al **primo semestre dell'anno** indicano infatti una **flessione di oltre il 15%** rispetto allo stesso periodo del 2019, ma la ripresa sostenuta dovrebbe avvenire già nel 2021 e consolidarsi negli anni successivi. Altrettanto reattiva sarà l'evoluzione prevista per **l'export italiano di servizi**, dopo il **crollo atteso nel 2020** (-29,5% il consuntivo relativo dei primi tre mesi dell'anno), da ascrivere principalmente al crollo dei flussi turistici, con un ritorno ai livelli pre-crisi Covid-19 già nel prossimo anno. L'intensità della caduta delle vendite all'estero nell'anno in corso e la velocità di ripresa per il prossimo anno, restano comunque differenziate in base ai settori di attività e ai mercati di sbocco.

Un quadro eterogeneo tra i diversi settori del nostro export

Le maggiori spinte al ribasso durante il 2020 riguarderanno, secondo le proiezioni di Sace, alcuni settori dei beni intermedi, come i me-

talli e, in misura minore, i prodotti in gomma e plastica, che hanno sofferto l'interruzione delle Catene Globali del Valore (CGV) causata dal blocco diffuso delle attività produttive nella prima metà dell'anno. Il comparto chimico risulterà meno impattato nel 2020 grazie al traino offerto dalla farmaceutica. Criticità sono attese anche per i beni di consumo, in particolare nel settore della moda che si riprenderà solo lentamente nel 2021, mentre le vendite all'estero di mobili e arredamento potranno, almeno in parte, beneficiare della maggiore attenzione dei consumatori legata alla più lunga permanenza nelle abitazioni, anche grazie al diffuso ricorso dello smart working. Molte sono inoltre le ombre, nel 2020, per i beni di investimento, specie nei mezzi di trasporto (soprattutto il segmento automotive, in difficoltà già dallo scorso anno, ma con qualche spiraglio positivo per i veicoli più green), nel-

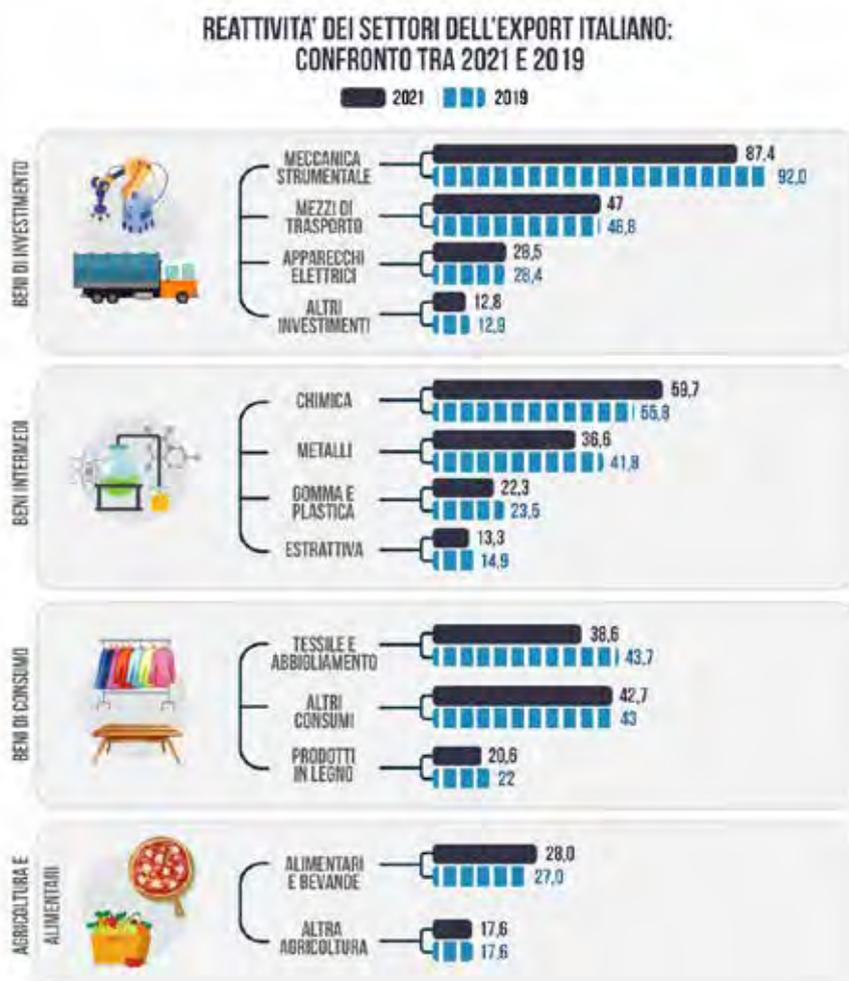
la meccanica strumentale e negli apparecchi elettrici, per via dei ritardi e delle cautele nelle scelte di famiglie e imprese, in un contesto ancora caratterizzato da forte incertezza.

Le prospettive per l'agroalimentare italiano

Saranno invece le esportazioni italiane di agricoltura e generi alimentari a essere le meno colpite nel 2020. Alla flessione del 5,4% attesa a chiusura anno, seguirebbe infatti, secondo le stime, una rapida ripresa a partire dal 2021 (+8% rispetto all'anno precedente). A differenza di altri settori, infatti, la produzione alimentare non ha subito drastici arresti durante il lockdown ed è riuscita in parte a mitigare le perdite dovute alla chiusura forzata del canale Horeca, grazie all'aumento della spesa alimentare delle famiglie.

Un segnale confortante arriva anche dai dati

Istat relativi alla produzione dell'industria alimentare, che indicano a metà anno un'attenuazione della tendenza flessiva. Dopo aver segnato variazioni del -6,8%, -8,5%, e -8,4% rispettivamente nei mesi di marzo, aprile e maggio, a giugno l'indice della produzione industriale limita la sua caduta a un meno 4,7 su base annua. Sempre il mese di giugno fa da spartiacque nella dinamica delle esportazioni. Secondo le elaborazioni Ismea sui dati Istat, dopo il calo di aprile (-1,5%) e il tonfo di maggio (-10,2%), a giugno torna ad aumentare l'export agroalimentare italiano, con un +3% su base tendenziale. Grazie alla performance par-



ticolarmente brillante dei primi due mesi del 2020 (+10,8%), il consuntivo del primo semestre 2020 tocca i 22,1 miliardi di euro, con una crescita del 3,5% su base annua. Un risultato che conferma, ancora una volta, le doti anticicliche del comparto, soprattutto se messe in relazione alla perdita di 15 punti percentuali dell'export italiano complessivo, registrato nello stesso periodo.

Sempre secondo le elaborazioni di Ismea, la flessione delle spedizioni oltre confine del periodo aprile-maggio ha riguardato in particolare prodotti dell'industria dolciaria, caffè, prosciutti e altre conserve suine, liquori, formaggi Grana Padano e Parmigiano Reggiano, Prosecco, vini confezionati, acque minerali, olio d'oliva. Al contrario, queste flessioni sono state attenuate dall'export di pasta, conserve di pomodoro, riso e mele. La ripresa delle esportazioni di giugno ha riguardato più i volumi, che il valore, di quasi tutti i prodotti agroalimentari nazionali.

La geografia del nostro export

Quanto ai mercati di sbocco, le previsioni di Sace indicano per il 2020 un segno meno delle esportazioni verso tutte le destinazioni, sebbene sulla loro capacità di ripresa verso i singoli mercati incideranno la magnitudo con cui questi hanno risentito della crisi sanitaria, la severità delle misure contenitive attuate dai governi e il grado di integrazione delle economie nazionali nei processi produttivi regionali e globali. In questi termini le nostre vendite verso i paesi europei avanzati e il Nord America subiranno una contrazione marcata nell'anno in corso, seguita da una ripartenza già nel 2021, sebbene non sufficiente per ritornare sui livelli del 2019. Una maggiore resilienza sarà mostrata dal nostro export nei mercati dell'Europa emergente e degli Stati Csi, mentre in Asia saranno solo le economie che hanno reagito prima e meglio alla crisi

pandemica quelle dove la domanda di Made in Italy ripartirà più velocemente. Una caduta delle vendite nel 2020 seguita da una ripresa apprezzabile nell'anno successivo caratterizzerà anche la dinamica delle nostre esportazioni verso l'America Latina e l'Africa Subsahariana, nonostante il pesante impatto sanitario della pandemia nella prima regione e i timori di una diffusione incontrollata nella seconda area alimentino rischi al ribasso per un pieno e veloce recupero dell'export italiano.

Prepararsi anche a scenari più avversi

L'elevata incertezza riguardo l'evoluzione dell'emergenza sanitaria a livello globale ha spinto tuttavia la Sace a simulare scenari di previsione alternativi, basati su assunti differenti e peggiorativi rispetto a quelli dello scenario finora esposto, in relazione alla durata e alla intensità dello shock sull'economia globale e, di riflesso, sulle esportazioni italiane. In un primo scenario alternativo, è stata considerata l'eventualità di un nuovo lockdown su scala globale nei primi mesi del 2021, mentre in un secondo scenario alternativo è stato ipotizzato che le restrizioni all'attività economica e le misure di distanziamento sociale attualmente in essere in molte geografie siano allentate in maniera più lenta e graduale rispetto allo scenario base.

In entrambi gli scenari, la necessità di riattivare o mantenere le restrizioni al movimento delle persone e ai processi produttivi sia nazionali che internazionali accentuerebbe il crollo dell'export italiano, che nel 2020 segnerebbe rispettivamente -12% e -21,2% nei due scenari. Il 2021 non sarebbe più un anno di "rimbalzo", ma vedrebbe una tendenza ancora negativa nel primo scenario e soltanto lievemente positiva nel secondo scenario alternativo, lasciando il pieno recupero dei valori esportati nel 2019, in entrambi gli scenari, concretizzarsi non prima del 2023.



Stime vendemmiali: Attesi 47,2 mln di ettolitri di vino per il 2020

10 settembre 2020

Dalla ricognizione fatta dal gruppo di lavoro congiunto composto da Assoenologi, Ismea, Uiv l' Italia si conferma il primo produttore mondiale, davanti a Spagna e Francia e la qualità delle uve appare ottima. Pesano però i timori legati al forte rallentamento del commercio mondiale.

Una produzione vinicola di buona qualità con punte di eccellenza, per un quantitativo in linea con lo scorso anno e che permetterà all'Italia di mantenere la leadership tra i principali produttori mondiali. Sono queste le stime per la vendemmia 2020, presentate il 3 settembre da **Assoenologi, Ismea e Unione Italiana Vini**, che al netto di eventuali ulteriori avversità climatiche, indicano una produzione di **circa 47,2 milioni di ettolitri**.

La vendemmia di quest'anno risente inevitabilmente della difficile congiuntura economica e delle conseguenti **misure di riduzione volontaria delle rese** messe in campo dal Governo

e operate da molti Consorzi di tutela. A preoccupare la filiera è la **forte riduzione degli scambi globali di vino** (-11% a valore e -6% a volume nel primo semestre sul pari periodo 2019) e una contrazione, la prima dopo oltre 20 anni di crescita, delle esportazioni delle etichette made in Italy (-4% nei primi 5 mesi), sebbene risulti inferiore a quella dei principali competitor.

A ciò si aggiunge una consistenza piuttosto elevata delle giacenze in cantina, soprattutto per quei vini di elevata qualità che più degli altri hanno sofferto la chiusura forzata del canale horeca in Italia e all'estero, e la stentata ripartenza nel post lockdown, a causa del venire meno dell'importante leva del turismo di matrice estera.

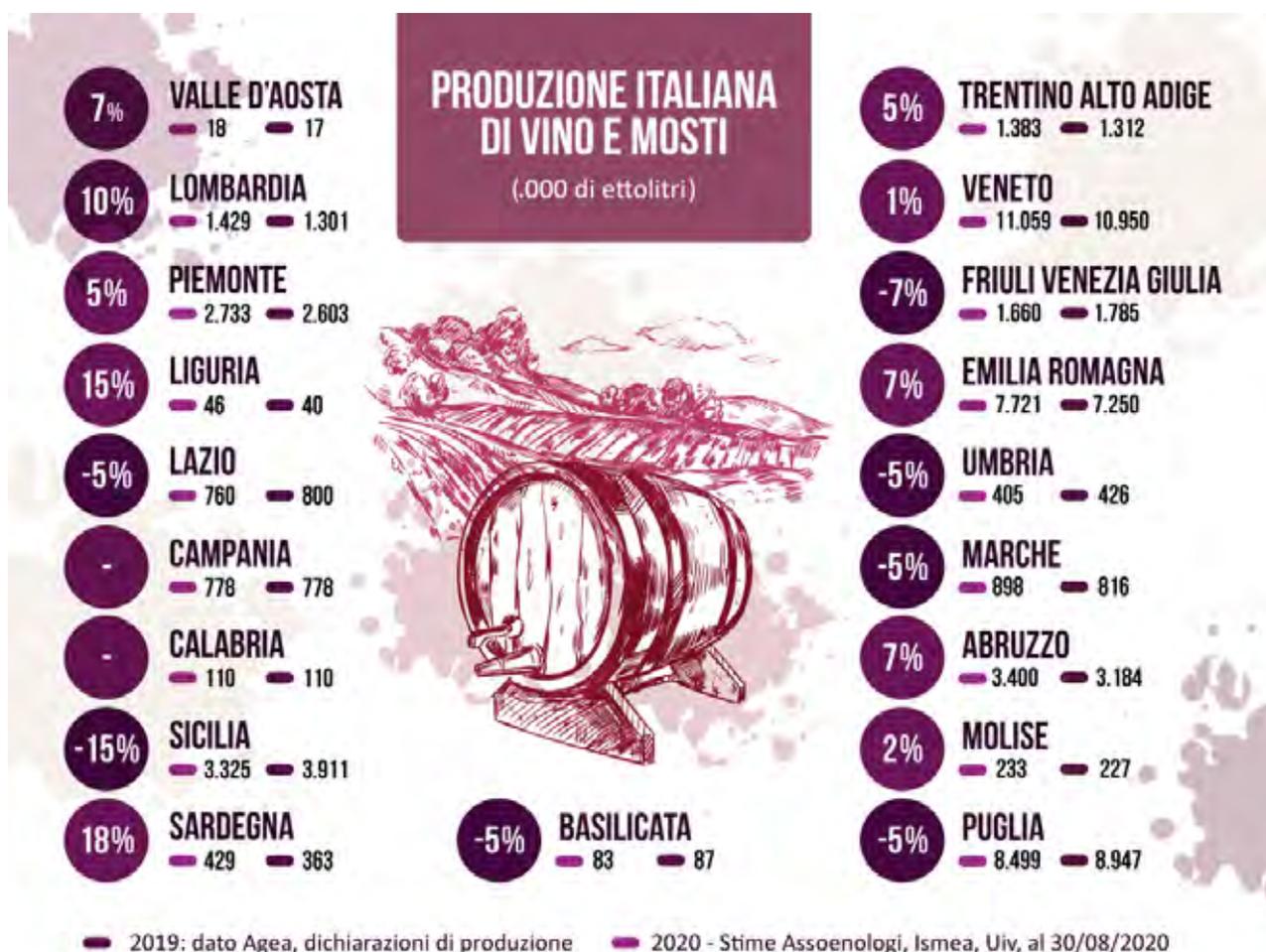
A mitigare, seppur parzialmente, i danni di questa crisi senza precedenti va senz'altro annoverato l'ottimo andamento delle vendite di vino presso il canale della distribuzione moderna.

I dati Ismea/Nielsen indicano a tal proposito un incremento delle vendite di vino presso la Gdo del 7% a volume e dell'8% a valore nei primi otto mesi dell'anno, rispetto allo stesso periodo del 2019, con performance particolarmente brillanti per gli spumanti (+9% in valore e volume) e per il segmento delle Doc-Docg e Igt (+8% in quantità e +9% a valore), a fronte di una progressione inferiore alla media del setto-

re per i vini comuni (+4% a volume e valore). In relazione al commercio con l'estero, archiviato per il momento il pericolo di un'imminente estensione ai vini italiani delle maggiorazioni tariffarie verso gli Usa, si spera, dopo il tonfo dell'export italiano ad aprile (-10% su marzo) e maggio (-11% su aprile) che i dati di giugno possano portare qualche segnale di miglioramento. Il mese di giugno ha fatto segnare infatti per il totale agroalimentare un rimbalzo dell'3% dell'export in valore, specie verso quei Paesi come la Germania che si sono lasciati il peggio alle spalle.

La geografia dell'annata produttiva vede in leggero incremento il Nord (+3% sul 2019) mentre al Centro e al Sud le quantità si dovrebbero ridurre rispettivamente del 2 e del 7%. Il Veneto (+1%) rimarrà la prima regione

con 11 milioni di ettolitri, seguita da Puglia (8,5) Emilia-Romagna e Abruzzo. Assieme le 4 regioni sommano i 2/3 di tutto il vino italiano. Tra le principali aree produttive, segno più per Piemonte e Trentino-Alto Adige (+5%), Lombardia e Marche (+10%), Emilia-Romagna e Abruzzo (+7%). Calo della produzione invece in Toscana e Sicilia (-15%), Friuli-Venezia Giulia (-7%) e Puglia (-5%). Ad oggi, 3 settembre, è stato raccolto circa il 20% dell'uva.





Spesa on line e food delivery: è boom in Italia nel 2020

26 novembre 2019

Secondo le stime dell'Osservatorio eCommerce B2c promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano e da Netcomm, il Consorzio del Commercio Elettronico Italiano, **il Food & Grocery online raggiungerà in Italia nel 2020 un valore pari a 2,5 miliardi di Euro, con un incremento del 55%** ossia di un miliardo di euro in valore assoluto, rispetto al 2019.

A determinare questa crescita sostenuta, il **picco di domanda on line registrato durante i mesi di lockdown**, che tenderà, secondo molti autorevoli osservatori, a non esaurirsi a emergenza finita, di riflesso al mutato approccio rispetto all'e-commerce di molte fasce di consumatori e all'abbattimento delle barriere psicologiche e culturali rispetto le transazioni digitali. Secondo i dati dell'Osservatorio eCommerce B2c, nel settore Food&Grocery a fare la parte da leone è stato proprio il segmento del food con un peso dell'87% a fronte del 13% espresso dalle referenze legate all'Health&Care. *"A fine 2019, il Food&Grocery era il comparto*

*più dinamico online, ossia con il ritmo di crescita più sostenuto (+40% circa), ma il meno maturo, ossia quello con il tasso di penetrazione più basso (1,1% del valore totale degli acquisti retail dei consumatori italiani – ha dichiarato **Riccardo Mangiaracina, Responsabile Scientifico dell'Osservatorio eCommerce B2c Netcomm – Politecnico di Milano.** "Con lo scoppio dell'emergenza Covid-19, la domanda online di prodotti alimentari è in alcuni casi decuplicata, mettendo forte pressione agli attori eCommerce. Il lockdown, le nuove esigenze (e paure) dei consumatori hanno fatto cadere le barriere all'utilizzo del canale eCommerce (e dei pagamenti digitali) e hanno convinto anche i retailer più restii al cambiamento della necessità di potenziare l'offerta online, oggi non adeguata".*

Di fronte a questo picco di richieste straordinario c'è stata un'accelerazione dei processi di digitalizzazione degli operatori e un'ottimizzazione dei flussi e delle risorse logistico/distributive. Molti negozi di generi alimentari e beni di prima necessità si sono avvicinati per la prima volta all'e-Commerce grazie alla collaborazione con soggetti terzi, come le piattaforme di food delivery ma anche numerosi punti vendita di prossimità hanno reagito con sistemi meno evoluti dell'e-commerce, come ad esempio la raccolta degli ordinativi via Whatsapp o per telefono.

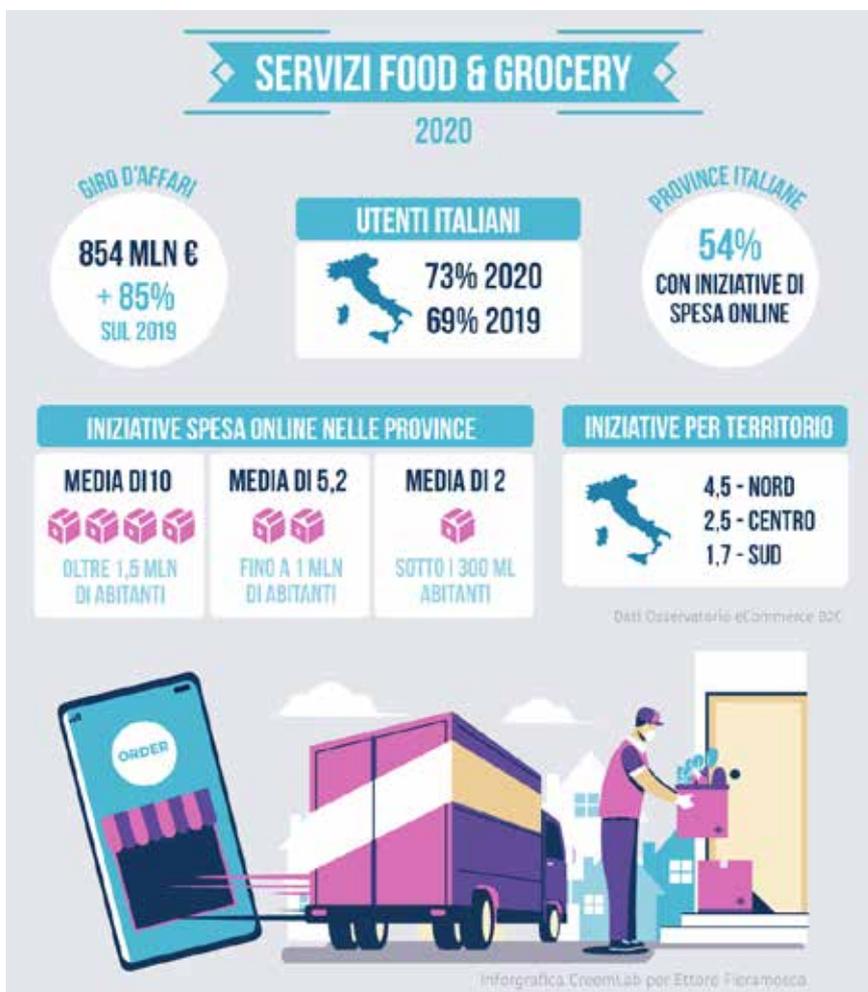
Nel settore alimentare, le vendite on line dei prodotti da supermercato, con un valore pari a 854 milioni di euro (+ 85% sul 2019) rappresentano nel 2020 il principale segmento online, superando il Food Delivery (la consegna di cibi pronti), comparto in forte crescita già negli ultimi anni e che raggiunge nel 2020 un fatturato di 706 milioni (+19% sul 2019). Viaggiano a ritmo sostenuto anche le vendite on line di prodotti enogastronomici di nicchia (589 milioni di euro +63% sul 2019).

“Nel nuovo scenario portato dal lockdown, con 2 milioni di nuovi utenti eCommerce in più, il comparto del Food&Grocery ha rappresentato senza dubbio un ruolo fondamentale per la crescita del commercio digitale nel nostro Paese. Gli italiani hanno modificato in pochissimo tempo i propri modelli di consumo, che oggi sono guidati, e lo saranno sempre di più, dalla ricerca di una “safe experience”, dove il contatto con le altre persone è ridotto al minimo, nel rispetto delle misure contro il contagio. Per questo stiamo assistendo a una continua espansione delle modalità di contactless delivery, come *click&collect*, *drive&collect* e ritiro in *locker*.” Commenta **Roberto Liscia, Presidente di Netcomm**: “Un modello che ha preso piede in Italia durante la prima fase di emergenza sanitaria, infine, è il proximity commerce. L’integrazione tra i grandi player del commercio elettronico e i piccoli negozianti, grazie alla logistica e alle piattaforme di delivery, ha permesso di sviluppare una rete locale che ha rimesso al centro il ruolo storico e fondata-

tale dei piccoli dettaglianti, servendo anche i clienti residenti in piccole comunità.”

La crescita della copertura territoriale dei servizi Food&Grocery online

Oggi il **73%** degli italiani (era il 68,5% nel 2019) può fare la spesa online da supermercato, anche se il livello di servizio non sempre è idoneo. I numerosi progetti, avviati e consolidati negli ultimi anni, hanno potenziato l’offerta sia nelle regioni storicamente più coperte (Lazio, Lombardia, Piemonte) che in quelle meno servite (come Abruzzo, Umbria, Toscana, Liguria, Sicilia, Marche). Allargando l’analisi a livello provinciale, nel 2020 è stata attivata almeno una nuova iniziativa di spesa online da supermercato nel 54% delle province italiane. Il numero di servizi di spesa online da supermercato attivi in ogni provincia dipende in primo luogo dalla popolazione: si passa infatti

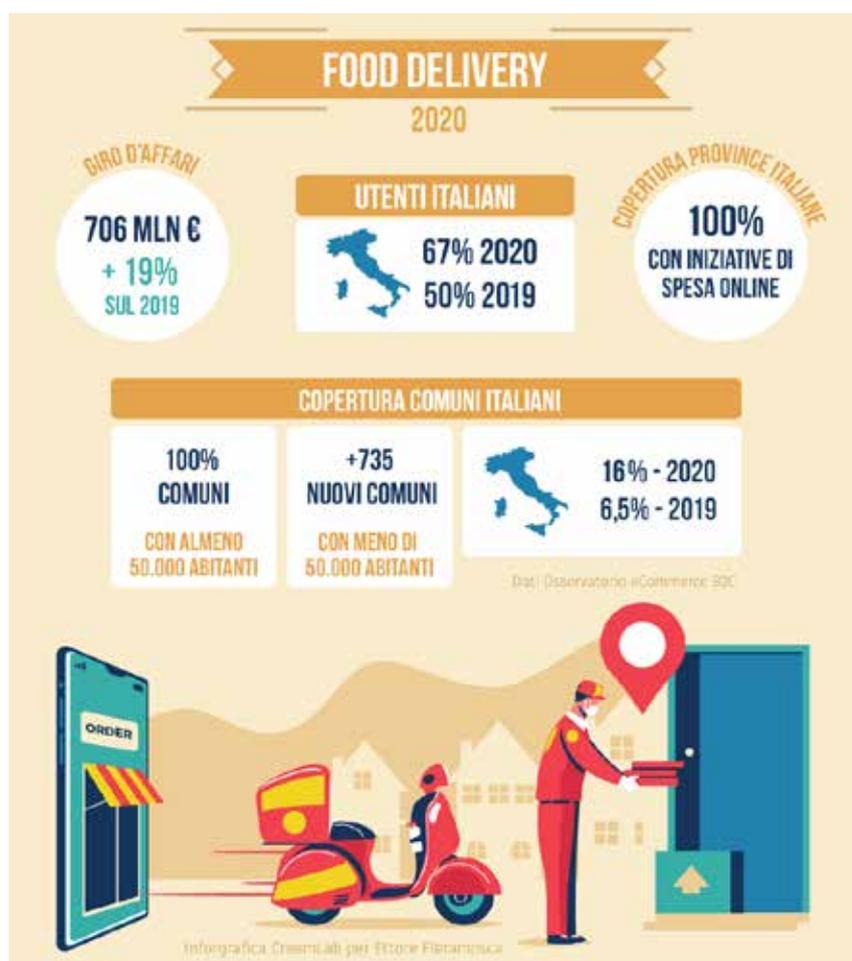


dalle 10,5 iniziative in media nelle province con oltre 1,5 milioni di abitanti, alle 5,2 dove la popolazione è compresa tra 650 mila e 1 milione, alle 2 quando il dato si ferma al di sotto dei 300.000. In secondo luogo, **il numero di iniziative presenti diminuisce percorrendo l'Italia verso le regioni meridionali**: sono 4,5 le iniziative per provincia mediamente attive al Nord, 2,5 al Centro e solo 1,7 al Sud.

La penetrazione del Food delivery in Italia

Nel 2020, come già nel 2019, in tutte le regioni italiane è presente almeno un'iniziativa di Food Delivery e anche la copertura provinciale ha raggiunto il **100% del territorio** (era il 97% nel 2019). Al momento, **poco più di due terzi (67%) degli abitanti ha potenzialmente accesso a uno di questi servizi** (era un abitante su due nel 2019 e un abitante su tre

nel 2017). Considerando i singoli comuni, nel 2020 il 16% è coperto da almeno un servizio di consegna di cibo pronto a domicilio (era il 6,5% nel 2019). I player del settore stanno attivando nuovi servizi di food delivery non solo nelle città più densamente popolate (il 100% dei comuni con almeno 50.000 abitanti oggi è infatti coperto dal servizio, era il 93% nel 2019), ma anche nei centri più piccoli, con l'obiettivo di raggiungere un numero sempre più importante di potenziali clienti (rispetto al 2019, sono 735 i nuovi comuni ad essere coperti dal servizio).





Indicazione dell'origine anche sui salumi

30 luglio 2020

Via libera al decreto interministeriale che rende **obbligatoria l'indicazione dell'origine delle carni suine nei prodotti trasformati come prosciutti e salumi**. Il provvedimento è stato sottoscritto il 21 luglio dai Ministri Bellanova, Patuanelli e Speranza, in occasione dell'Assemblea dei Presidenti Coldiretti, trascorsi i 3 mesi per l'autorizzazione da parte della Commissione europea.

Dopo la passata di pomodoro, la pasta, il riso e il latte anche per le carni suine trasformate vigerà dunque l'obbligo della trasparenza in etichetta sia dell'origine della materia prima sia del luogo di trasformazione. La norma prevede che i produttori indichino in maniera leggibile sulle etichette le seguenti informazioni: – “Paese di nascita: (nome del paese di nascita degli animali); – “Paese di allevamento: (nome del paese di allevamento degli animali); – “Paese di macellazione: (nome del paese in cui sono stati macellati gli animali). Quando la carne proviene da suini nati, allevati e macel-

lati nello stesso paese, l'indicazione dell'origine può apparire nella forma: “Origine: (nome del paese)”. **La dicitura “100% italiano” è utilizzabile quindi solo quando la carne è proveniente da suini nati, allevati, macellati e trasformati in Italia.**

Il provvedimento, fortemente voluto dalle rappresentanze agricole, per tutelare i veri prodotti della norcineria italiana nei confronti dei tanti salumi spacciati per italiani ma provenienti da capi allevati all'estero, è stato commentato con entusiasmo dai Ministri Bellanova e Patuanelli. Secondo la Bellanova l'Italia si conferma all'avanguardia in Europa nella battaglia per l'estensione su tutti gli alimenti dell'indicazione obbligatoria dell'origine, anche in coerenza con i principi della strategia Farm to Fork, uno dei due pilastri agricoli del New Green Deal. Un passo importante per valorizzare le produzioni 100% italiane.

Secondo alcune stime, sarebbero infatti 56 milioni le cosce che ogni anno dall'estero si riversano sul mercato italiano, con il risultato che tre prosciutti su quattro sono in realtà ottenuti da carne straniera senza che questo venga esplicitato in etichetta.

La vicenda dell'etichettatura degli alimenti, un rapido excursus

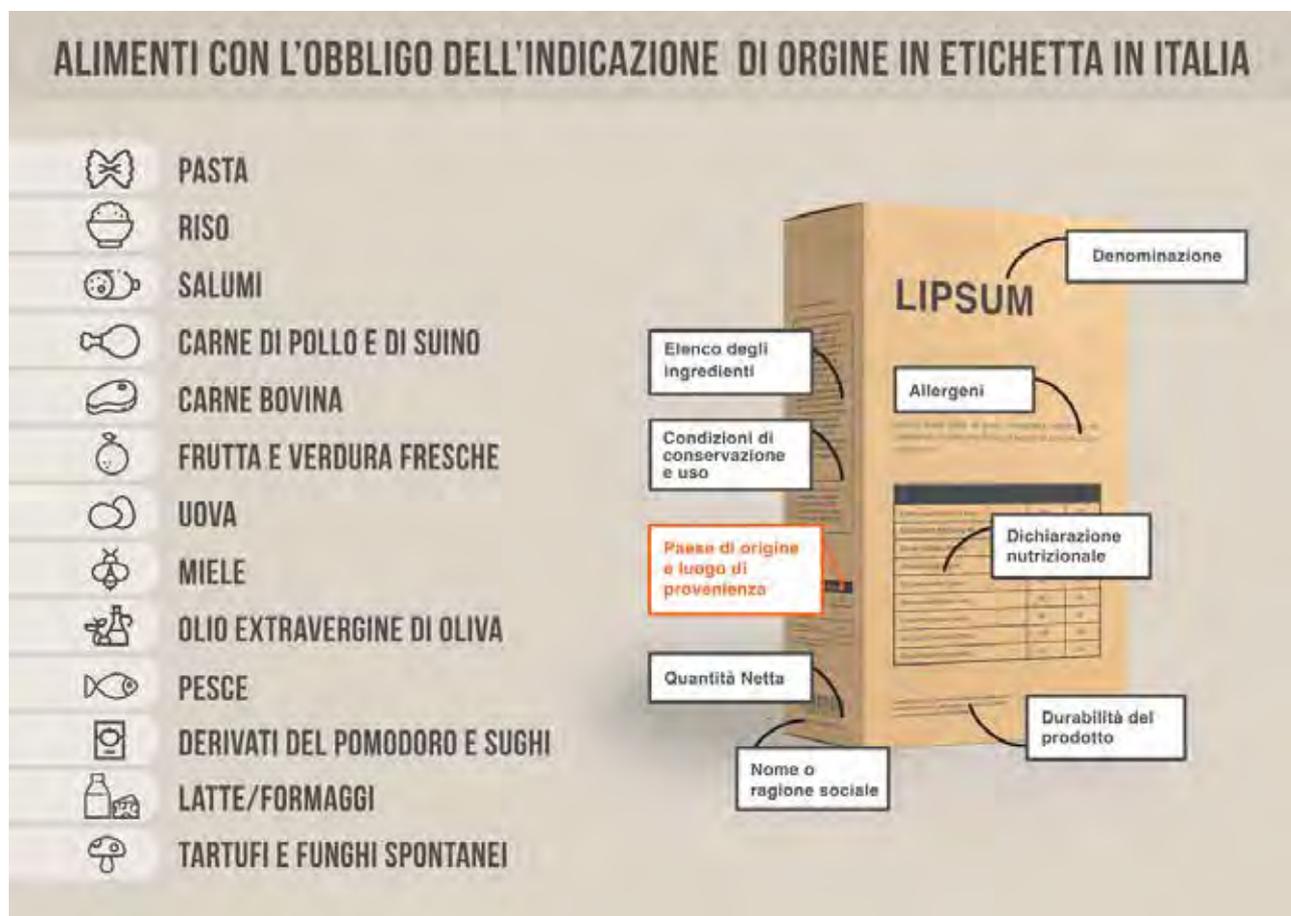
L'obbligo dell'indicazione dell'origine sull'etichetta per i salumi, è l'ultimo tassello di un lungo contenzioso con l'Ue, dove gli interessi in gioco sono molti e altrettanto numerose le fazioni in campo. In quest'ambito va anche ricordata l'annosa questione sull'**etichetta a semaforo/ nutriscore**, in uso già in molti Paesi Ue, che penalizza con il bollino rosso molti degli alimenti della dieta mediterranea, come l'extravergine di oliva, per il semplice fatto essere ad alto contenuti lipidico.

Tornando alla questione dell'indicazione dell'origine, in Italia al momento vige l'obbligo di indicare in etichetta sulle confezioni di alimenti come **pasta, riso, latte e passata di pomodoro**, la provenienza della materia prima utilizzata e il luogo di trasformazione. Il consumatore può così sapere se un cibo è realmente fatto in Italia, a partire da materia prima coltivata e trasformata nel nostro Paese.

Questa possibilità era prevista nel *Regola-*

mento comunitario 1169 del 2011 che concedeva di fatto agli Stati membri dell'Ue di ampliare i dettagli riportati in etichetta. Grazie ai decreti Origine, varati durante le legislature precedenti, l'obbligo di indicare la provenienza è diventato attuativo. Ma questa, va ricordato, era una possibilità concessa in **via sperimentale solo fino al 31 marzo 2020**.

Dal 1° aprile infatti è entrato in vigore un altro Regolamento che disciplina la materia a livello comunitario, il 775/2018 che invece prevede solo ed esclusivamente in alcuni casi l'obbligo di indicare la provenienza della materia prima in etichetta. In pratica l'obbligo scatterebbe solo quando ci sia il rischio che il consumatore si possa confondere sulla provenienza di un alimento in presenza di diciture, richiami, evocazioni, illustrazioni, simboli o termini sulla confezione che si riferiscono a luoghi geografici differenti dalla reale provenienza dell'ingrediente primario. Quindi un clamoroso passo indietro rispetto alla possibilità di rendere sempre esplicita l'indica-



prodotti da supermercato, con un valore pari a 854 milioni di euro (+ 85% sul 2019) rappresentano nel 2020 il principale segmento online, superando il Food Delivery (la consegna di cibi pronti), comparto in forte crescita già negli ultimi anni e che raggiunge nel 2020 un fatturato di 706 milioni (+19% sul 2019). Viaggiano a ritmo sostenuto anche le vendite online di prodotti enogastronomici di nicchia (589 milioni di euro +63% sul 2019).

“Nel nuovo scenario portato dal lockdown, con 2 milioni di nuovi utenti eCommerce in più, il comparto del Food&Grocery ha rappresentato senza dubbio un ruolo fondamentale per la crescita del commercio digitale nel nostro Paese. Gli italiani hanno modificato in pochissimo tempo i propri modelli di consumo, che oggi sono guidati, e lo saranno sempre di più, dalla ricerca di una “safe experience”, dove il contatto con le altre persone è ridotto al minimo, nel rispetto delle misure contro il contagio. Per questo stiamo assistendo a una continua espansione delle modalità di contactless delivery, come *click&collect*, *drive&collect* e ritiro in *locker*.” Commenta **Roberto Liscia, Presidente di Netcomm**: “Un modello che ha preso piede in Italia durante la prima fase di emergenza sanitaria, infine, è il proximity commerce. L’integrazione tra i grandi player del commercio elettronico e i piccoli negozianti, grazie alla logistica e alle piattaforme di delivery, ha permesso di sviluppare una rete locale che ha rimesso al centro il ruolo storico e fondamentale dei piccoli dettaglianti, servendo anche i clienti

Ma quanto vale il mercato dell’italianità? Secondo l’**Osservatorio Immagino di Nielsen GS1 Italy**, il paniere dei prodotti che nel 2019 riportavano sull’etichetta un’indicazione riferita alla loro italianità ha girato la boa delle **20 mila referenze** presenti sugli scaffali di supermercati e ipermercati. Un risultato che si accompagna a un altro record: il superamento dei **7,4 miliardi di euro di sell-out**,

grazie al miglioramento del trend delle vendite su base annua. Se il 2018 si era chiuso con un giro d’affari in crescita del +1,9%, nei 12 mesi successivi l’aumento è stato del +2,1%. In termini assoluti, **i prodotti che richiamavano on pack la loro italianità ha generato il 25,2% dei ricavi del totale alimentare, confermandosi come il più significativo e pervasivo tra i fenomeni monitorati.**

Che si tratti della bandiera nazionale, dei claim “prodotto in Italia” o “100% italiano”, oppure di una delle indicazioni geografiche europee (come le Dop, Igp), il messaggio resta comunque lo stesso: l’orgoglio della matrice “tricolore”, il rimando a un know-how sedimentato nei secoli, la promessa di un’esperienza organolettica all’altezza della nostra fama di patria della buona cucina e anche le maggiori garanzie di sicurezza e salubrità che l’agroalimentare italiano offre. A incidere sul fenomeno, rileva giustamente l’Osservatorio Immagino di Nielsen, anche l’entrata in vigore delle nuove norme nazionali appena descritte, che hanno interessato negli anni un numero sempre crescente di referenze: dalle carni avicole, suine e bovine, frutta e verdura fresche, uova, miele, olio extravergine di oliva, pesce e prodotti ittici, originariamente coinvolte dalla normativa, al latte e prodotti lattiero-caseari, riso, pasta di grano duro, conserve di pomodoro fino ad arrivare al via libera appena ottenuto per i salumi.

RAPPORTO AGRIMOOD

Non solo un supporto nelle decisioni di investimento, ma una vera e propria finestra sui cambiamenti nel settore dell'agroalimentare, sia dal lato produzione che da quello consumer.

È così che nasce l'osservatorio **Agrimood**, una sorta di “*barometro dell'umore collettivo*” che ruota attorno al food system, nelle sue tre componenti: agricola, industriale e distributiva, supportato da una solida raccolta di dati statistico/quantitativi. La sua vocazione è quindi duplice: porsi come *trend hunter* non solo a livello nazionale, intercettando fenomeni emergenti, suggestioni e *sentiment* che possono influenzare i modelli di consumo e allo stesso tempo analizzare le dinamiche strutturali e congiunturali di filiera.

Agrimood guarda alle grandezze e alle opportunità di mercato, ma anche a nuove forme di consumo, fortemente influenzate dalla rete e dalle *communities* virtuali, al valore aggiunto percepito e alla dimensione sempre più esperienziale dell'acquisto alimentare.

