

Roma, 12 luglio 2007

Possibili impatti della nuova OCM Ortofrutta sulla filiera del pomodoro da industria in Italia

INEA - Istituto Nazionale di Economia Agraria

C.Giacomini, F.Arfini, M.Donati
Università degli Studi di Parma
Dipartimento di Economia

Obiettivi della ricerca

La ricerca si propone di:

a) valutare il possibile impatto del **pagamento unico** sulla filiera del pomodoro da industria

➤ per l'agricoltura

➤ per l'industria di trasformazione

b) analizzare le strategie private e le possibili politiche pubbliche a sostegno della filiera

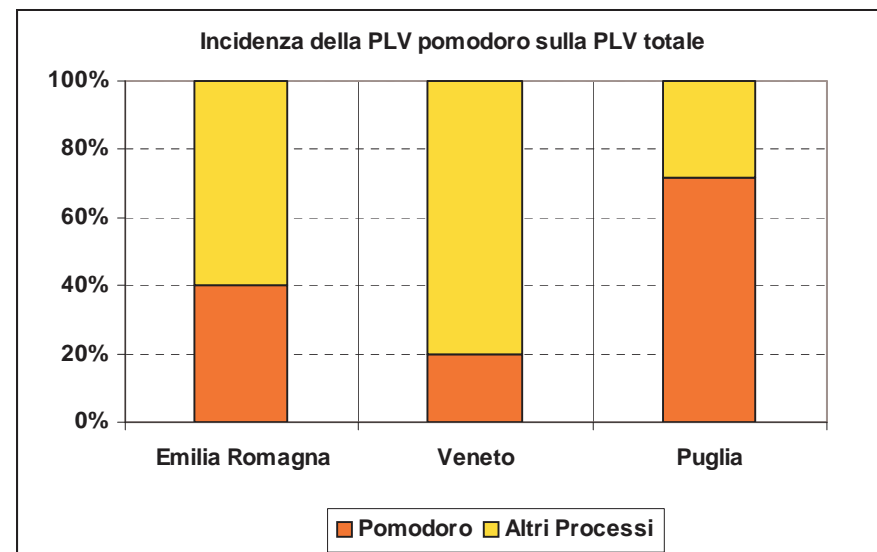
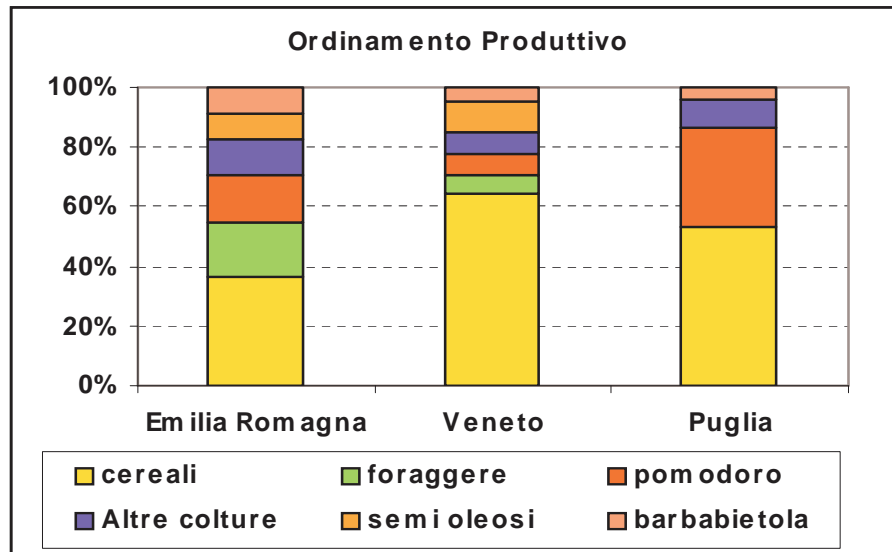
L'impatto sull'agricoltura

- ❖ I dati utilizzati;
- ❖ Gli scenari di riforma ipotizzati;
- ❖ La metodologia di valutazione;
- ❖ I risultati:
 - L'offerta di pomodoro e la riorganizzazione aziendale;
 - L'impatto economico.

I dati utilizzati

Campione RICA 2004

Regione	Numero Aziende	Superficie media aziendale (ha)	Superficie media a pomodoro (ha)	Incidenza superficie a pomodoro sul totale (%)	Resa pomodoro (q.li/ha)
Emilia Romagna	67	167.9	26.4	15.7	604.7
Puglia	20	58.8	19.5	33.1	771.6
Veneto	6	200.5	13.4	6.7	608.9



Gli scenari dell'analisi

STATUS QUO: situazione 1° anno (2005) di applicazione della riforma per i seminativi

S1: + riforma zucchero + **disaccoppiamento totale** su pomodoro da industria (aiuto alla trasformazione 34,50 euro/ton.)

S2: + riforma zucchero + **disaccoppiamento parziale** (40% accoppiato e 60% disaccoppiato).

S3: + riforma zucchero + **disaccoppiamento parziale** (50% accoppiato e 50% disaccoppiato).

N.B.: si considera l'eliminazione dell'art. 51

Gli scenari dell'analisi

Gli scenari sono stati sviluppati in modo da valutare gli effetti della riforma, considerando:

- 1) l'effetto netto della riforma a prezzi dati;**
- 2) l'effetto della riforma nell'ipotesi di incremento del prezzo del pomodoro da industria del 30%.**

Quadro degli scenari

Scenari	Variazione % Prezzo Pomodoro	Aiuto Pomodoro da Industria	
		% Aiuto Accoppiato	% Aiuto Disaccoppiato
Status quo	-	100	0
S1 (0-100)	-	0	100
S2 (40-60)	-	40	60
S3 (50-50)	-	50	50
S1 (0-100) +30%	+30	0	100
S2 (40-60) +30%	+30	40	60
S3 (50-50) +30%	+30	50	50

La metodologia di analisi

Il modello utilizzato si basa sulla metodologia della Programmazione Matematica Positiva la quale ha la caratteristica di descrivere la situazione produttiva osservata (componente positiva**) per poi simulare il comportamento dell'imprenditore al mutare delle variabili di mercato.**

I risultati

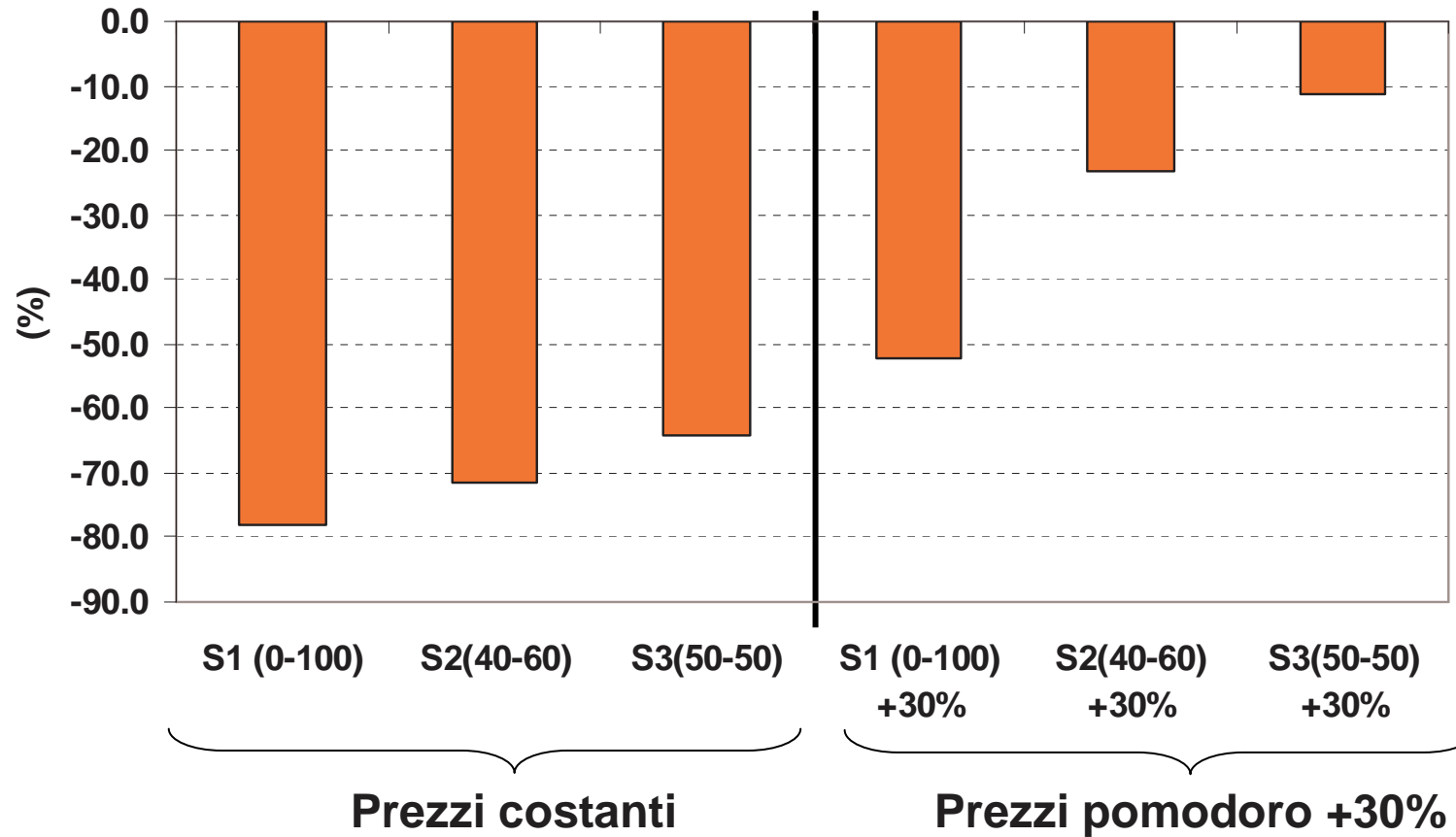
Ogni azienda rappresenta un caso di studio per la valutazione degli effetti della riforma sul settore del pomodoro da industria. I risultati del modello saranno riferiti alle ripartizioni geografiche di appartenenza delle aziende e non alle singole regioni.

Emilia-Romagna	}	NORD Italia
Veneto		
Puglia	}	SUD Italia

I risultati

Nord Italia

Le superfici a Pomodoro



La produzione di pomodoro da industria subisce **un drastico ridimensionamento**, calando a parità di prezzo **tra il 65% e l'80%** a seconda dello scenario considerato.

Gli ordinamenti produttivi

Prezzi
costanti

Processi	Status quo (ha)	S1 (0-100)	S2 (40-60)	S3 (50-50)
		Var. % rispetto Status quo		
Mais e altri cereali	4,813.8	17.7	15.9	14.8
Semi oleosi	1,915.7	22.9	22.7	21.6
Pomodoro	1,646.4	-78.1	-71.5	-64.1
Barbabietola	1,160.9	-53.5	-43.0	-41.4
Foraggere	2,237.9	5.1	5.0	4.9
Altre colture	670.8	31.3	25.3	23.4
		Incidenza % sulla SAU		
BPA	8.7	2.4	1.6	1.2

Prezzi
pomodoro
+30%

Processi	Status quo (ha)	S1 (0-100) +30%	S2 (40-60) +30%	S3 (50-50) +30%
		Var. % rispetto Status quo		
Mais e altri cereali	4,813.8	13.9	8.9	6.6
Semi oleosi	1,915.7	18.9	14.4	12.6
Pomodoro	1,646.4	-52.4	-23.1	-11.2
Barbabietola	1,160.9	-59.1	-50.3	-49.3
Foraggere	2,237.9	4.9	3.9	1.9
Altre colture	670.8	23.3	14.9	16.3
		Incidenza % sulla SAU		
BPA	8.7	2.1	0.6	0.4

I dati economici

Prezzi costanti

Variabili economiche	Status quo (Euro/ha)	S1 (0-100)	S2 (40-60)	S3 (50-50)
		Var. % rispetto Status quo		
PLV	1,500	-22.9	-21.5	-20.2
Aiuti	612	9.8	2.5	1.0
Costi Variabili	1,135	-35.5	-33.1	-30.6
Margine Lordo	979	12.1	6.7	5.0

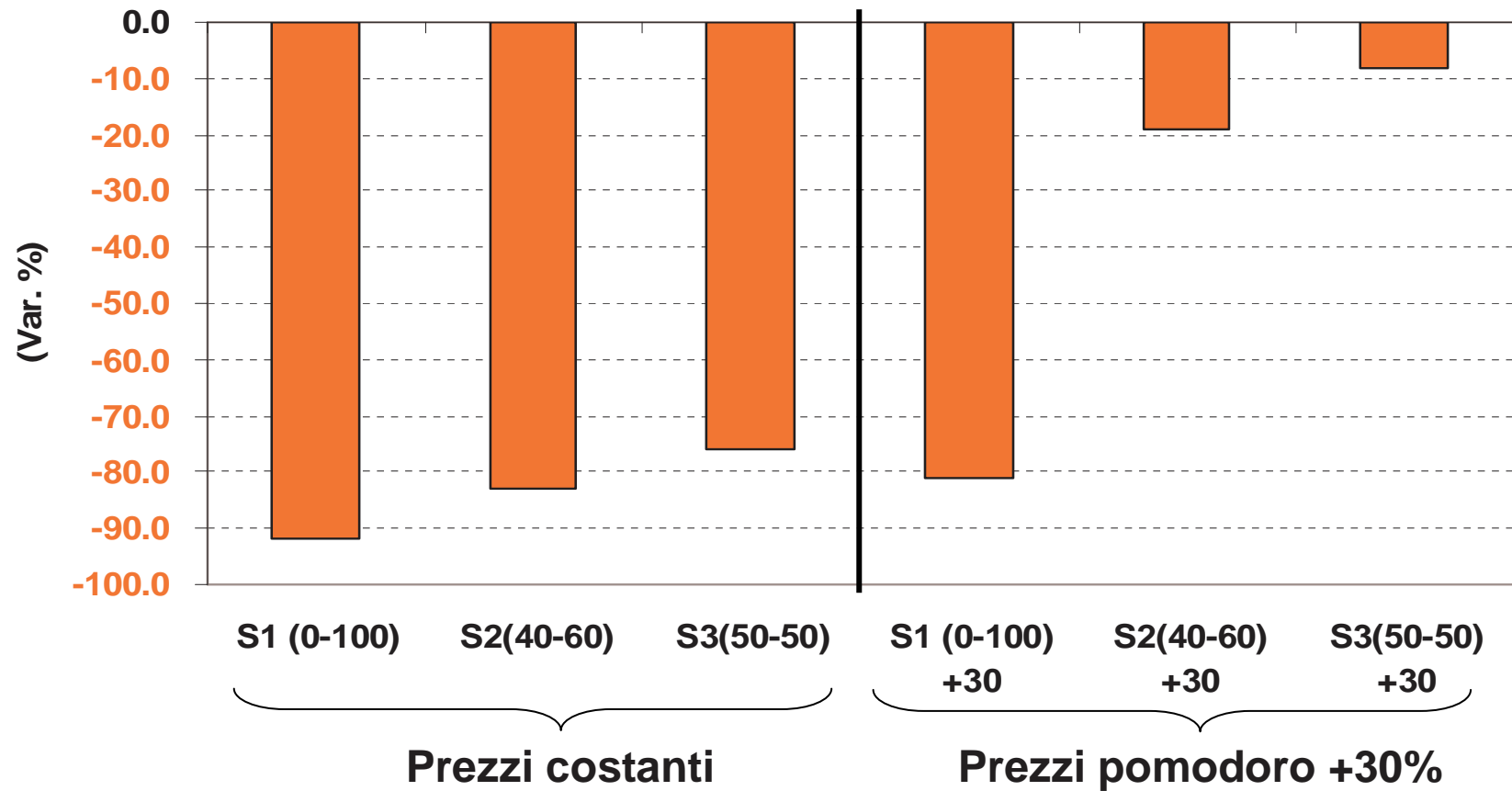
Prezzi pomodoro +30%

Variabili economiche	Status quo (Euro/ha)	S1 (0-100) +30%	S2 (40-60) +30%	S3 (50-50) +30%
		Var. % rispetto Status quo		
PLV	1,500	-16.9	-9.5	-6.2
Aiuti	612	9.8	6.9	8.2
Costi Variabili	1,135	-30.3	-19.1	-13.6
Margine Lordo	979	15.1	11.8	11.1

I risultati

Sud Italia

Le superfici a Pomodoro



Il disaccoppiamento degli aiuti per il pomodoro da industria applicato nella sua formula estrema (S1) potrebbe causare il tracollo del settore.

Gli ordinamenti produttivi

Prezzi
costanti

Processi	Status quo (ha)	S1 (0-100)	S2 (40-60)	S3 (50-50)
		Var. % rispetto Status quo		
Grano duro Semi oleosi	633.6	51.4	48.1	44.0
Pomodoro	369.4	-92.0	-82.9	-76.0
Barbabetola	50.0	10.3	10.3	10.3
Foraggere Altre colture	113.9	8.0	-3.2	-3.2
Incidenza % sulla SAU				
BPA	9.3	0.8	0.8	0.8

Prezzi
pomodoro
+30%

Processi	Status quo (ha)	S1 (0-100) +30%	S2 (40-60) +30%	S3 (50-50) +30%
		Var. % rispetto Status quo		
Grano duro Semi oleosi	633.6	45.9	11.4	5.0
Pomodoro	369.4	-81.1	-18.8	-8.1
Barbabetola	50.0	1.4	1.3	0.7
Foraggere Altre colture	113.9	7.3	-3.2	-2.2
Incidenza % sulla SAU				
BPA	9.3	0.8	0.8	0.8

I dati economici

Prezzi costanti

Variabili economiche	Status quo (Euro/ha)	S1 (0-100)	S2 (40-60)	S3 (50-50)
		Var. % rispetto Status quo		
PLV	2,048	-49.1	-48.1	-45.1
Aiuti	1,041	3.5	-19.8	-24.1
Costi Variabili	2,012	-73.3	-71.3	-67.0
Margine Lordo	1,077	47.0	22.5	16.1

Prezzi pomodoro +30%

Variabili economiche	Status quo (Euro/ha)	S1 (0-100)	S2 (40-60)	S3 (50-50)
		+30%	+30%	+30%
Var. % rispetto Status quo				
PLV	2,048	-41.3	4.6	10.6
Aiuti	1,041	3.5	-0.1	1.9
Costi Variabili	2,012	-66.7	-13.9	-6.2
Margine Lordo	1,077	49.5	34.6	33.5

L'impatto sull'industria di trasformazione

- ❖ Grado di resistenza delle industrie di trasformazione.
- ❖ La struttura dell'offerta;
- ❖ La localizzazione industriale e produttiva

Una valutazione della “resistenza” delle aziende di trasformazione

Obiettivo:

Valutare il livello di resistenza del sistema industriale di fronte alla riforma per rispondere alla domanda:

può l'industria sostenere incrementi di prezzo del pomodoro?

L'indagine ha riguardato 10 tipologie aziendali dell'universo **AIIPA**

La metodologia per valutare il livello di “resistenza”

Le diverse tipologie di industria individuate nel campione di aziende AIIPA sono state oggetto di un'analisi per individuare i livelli massimi di prezzo d'acquisto del pomodoro fresco che possono essere sostenuti da queste in relazione al mix produttivo e ai canali di vendita.

Per definire questo prezzo-soglia, è stato adottato **il metodo del break-even point (BEP)** per le diverse categorie di prodotto individuato grazie al contributo di AIIPA e ANICAV.

In economia aziendale, il punto di pareggio o break-even point è un valore che indica la quantità minima, espressa in volumi di produzione o fatturato, di prodotto venduto necessaria per coprire i costi di struttura dell'azienda.

La metodologia del Break-Even Point (BEP)

Nel contesto specifico della presente analisi, **il BEP è stato applicato dal lato dei prezzi di acquisto della materia prima.**

E' stato calcolato il livello di prezzo di acquisto del pomodoro fresco per tipologia aziendale che, a parità di quantitativo trasformato, l'industria può pagare senza compromettere la copertura dei costi di struttura.

Una valutazione sulla “resistenza” delle aziende di trasformazione **AIIPA**

Le categorie di produzioni prevalenti:

- Concentrati > 18 Brix
- Semiconcentrati e pizza topping (Brix <18)
- Polpe e cubettati di pomodoro in asettico
- Passate di pomodoro in vari contenitori (max 1 Kg)
- Pelati, polpe , polpe aromatizzate e sughi in vari contenitori (max 1 Kg)
- Prodotti per Catering (> 1Kg fino ad un max 20 Kg).

I canali di sbocco:

- Scambio industriale: prodotto scambiato con altri operatori industriali;
- Private label: prodotto trasformato per conto di aziende terze della grande distribuzione che utilizzano propri marchi commerciali.
- A marchio: prodotto con marchio dell'azienda di trasformazione.

Una valutazione sulla “resistenza” delle aziende di trasformazione **AIPA**

Prezzi di Break-even per categoria di prodotto trasformato dell'azienda media AIPA

Anno di riferimento 2005

Azienda AIPA	PERCENTUALI DI POMODORO FRESCO EQUIVALENTE				Prezzo BEP Euro/ton
CATEGORIA DI PRODOTTI	Scambi industriali	Private label	A marchio	Totali	
Concentrati > 18 Brix	27.0%	4.9%	5.9%	37.7%	42.00
Semiconcentrati e pizza topping (Brix <18)	9.7%	0.5%	1.5%	11.6%	52.00
Polpe e cubettati di pomodoro in asettico	5.4%	3.9%	3.8%	13.1%	65.00
Passate di pomodoro in vari contenitori (max 1 Kg)	7.3%	7.4%	8.1%	22.8%	70.00
Pelati, polpe , polpe aromatizzate e sughi in vari contenitori (max 1 Kg)	0.0%	2.7%	5.0%	7.7%	75.00
Prodotti per Catering (>1Kg fino ad un max 20 Kg)	0.0%	0.4%	6.7%	7.1%	65.00
TOTALE	49.3%	19.7%	30.9%	100.0%	56.72

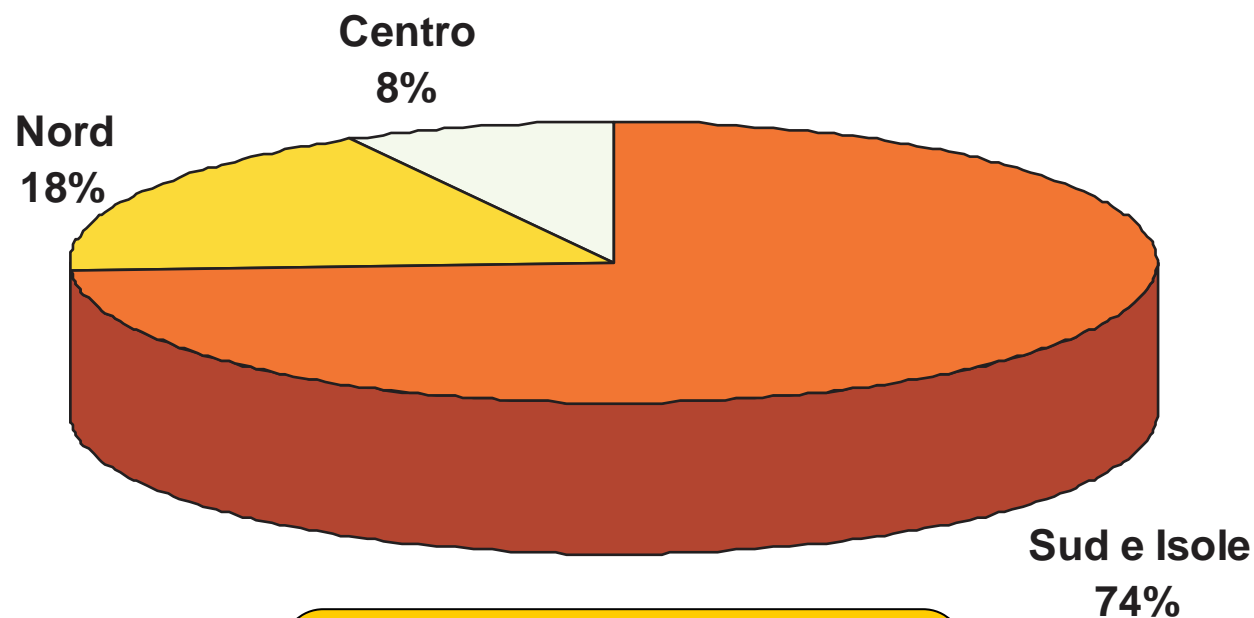
Una valutazione sulla “resistenza” delle aziende di trasformazione **AIIPA**

Prezzi massimi che le aziende AIIPA possono pagare

Tipologia trasformator e	MIX produttivo						Prezzo BEP per tipologia (Euro/tonn.)
	Concentrati > 18 Brix	Semiconc. e pizza topping (Brix <18)	Polpe e cubettati di pomodoro in asettico	Passate di pomodoro in vari contenitori (max 1 Kg)	Pelati, polpe, polpe aromat. e sughi (max 1 Kg)	Prodotti per Catering (> 1Kg fino ad un max 20 Kg)	
1	48%	5%	2%	23%	22%	1%	56,57
2	64%	15%	9%	12%	0%	0%	48,93
3	19%	0%	22%	0%	0%	59%	60,63
4	39%	9%	2%	0%	12%	38%	56,04
5	33%	0%	11%	56%	0%	0%	60,21
6	51%	46%	4%	0%	0%	0%	47,42
7	30%	1%	7%	49%	13%	0%	61,72
8	30%	17%	26%	27%	1%	0%	57,37
9	27%	7%	24%	30%	12%	0%	60,58
10	17%	17%	16%	16%	17%	17%	61,38
Media	38%	12%	13%	23%	8%	7%	56,72
Prezzo BEP per prodotto (Euro/tonn.)	42	52	65	70	75	65	

La trasformazione di pomodoro

Distribuzione delle aziende di trasformazione per ripartizione geografica (anno 2005)

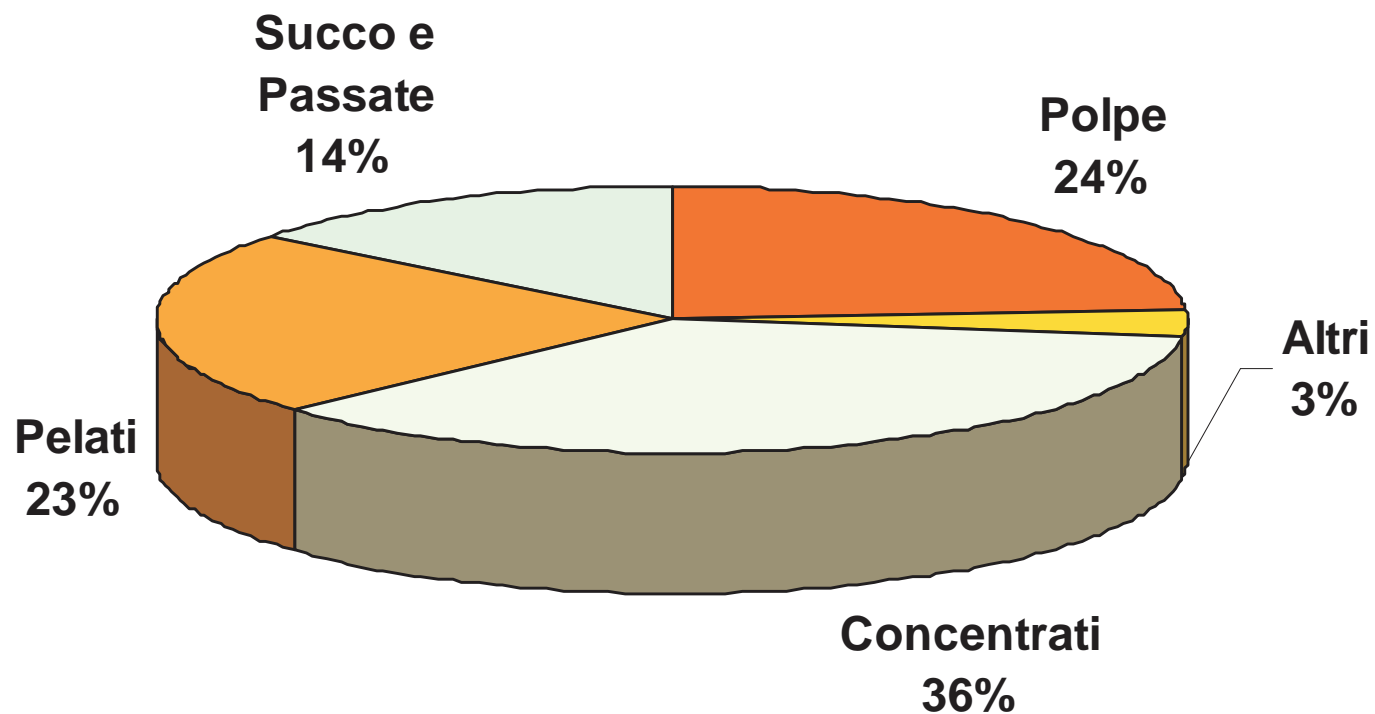


- Sud e Isole : 130 aziende;
- Centro: 15 aziende;
- Nord: 32 aziende

Fonte: INCA.

La trasformazione di pomodoro

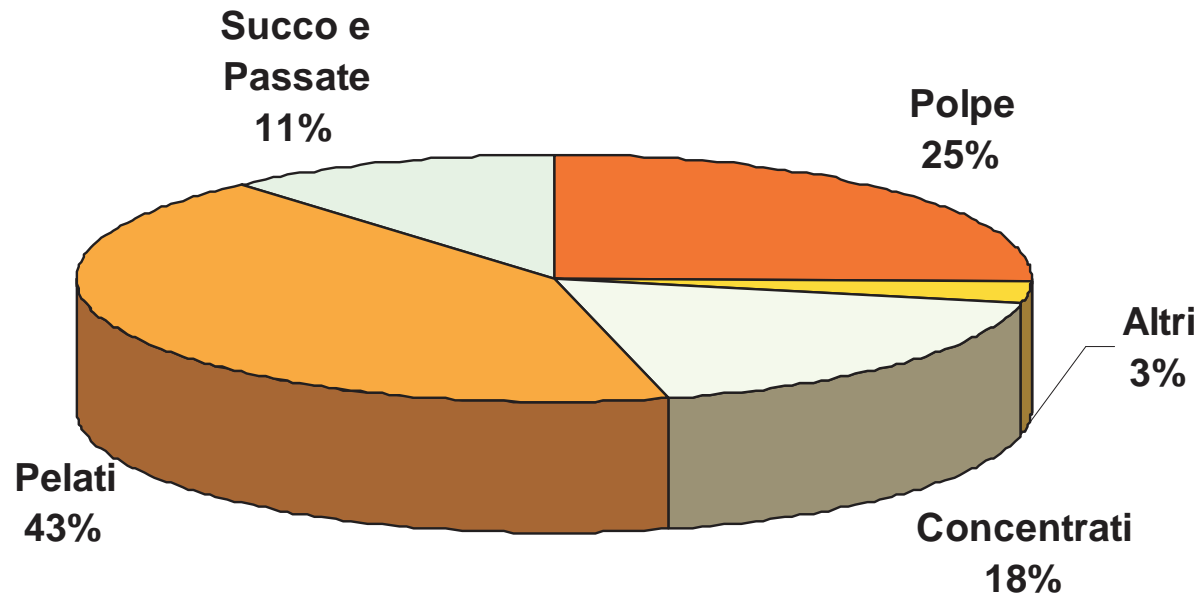
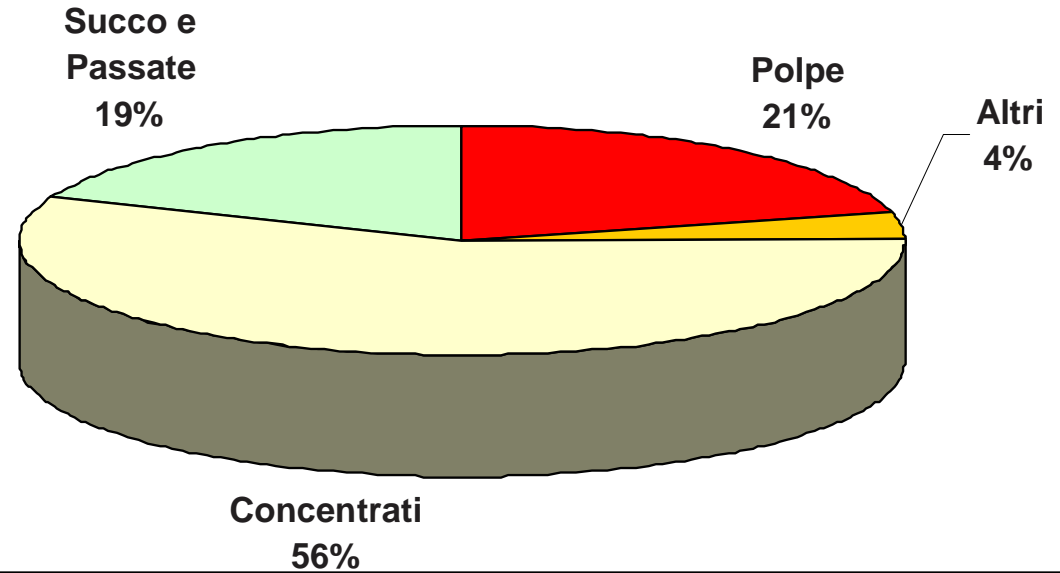
Destinazione della materia prima per tipo di prodotto trasformato (anno 2005)



Fonte: Ns. elaborazioni su dati INCA.

Destinazione materia prima (INCA 2005)

NORD

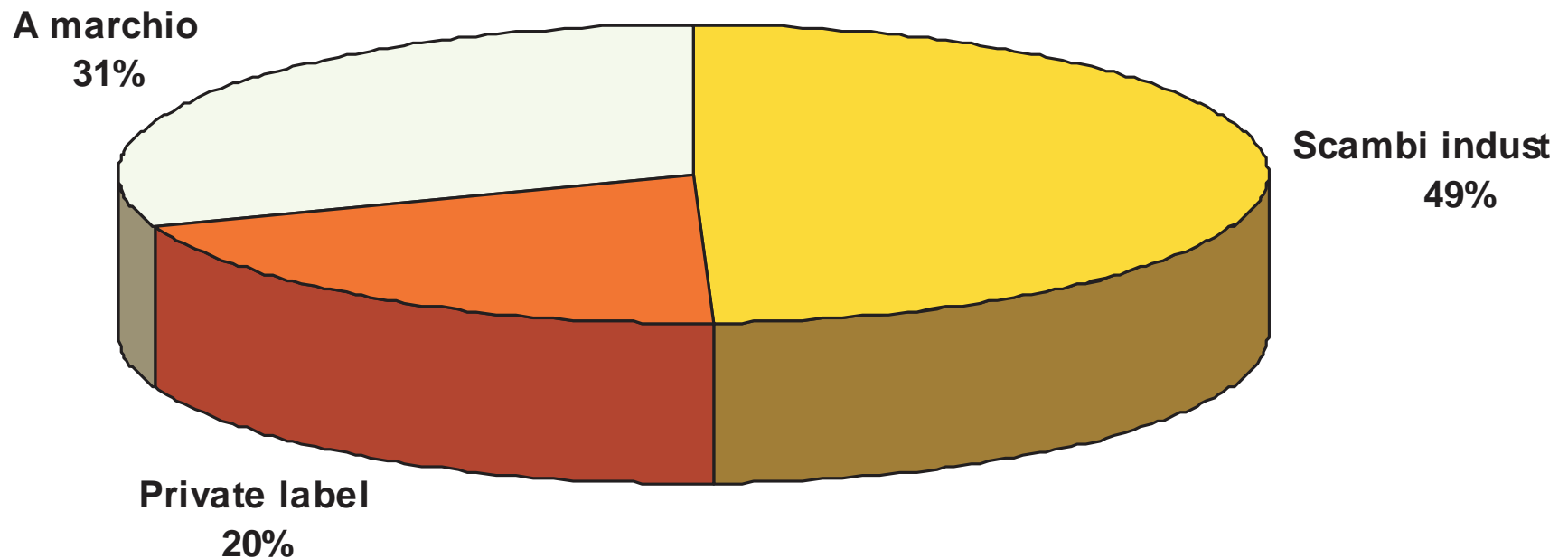


SUD

Forme di commercializzazione prevalenti

**Forme di commercializzazione prevalenti delle aziende del
NORD**

Campione aziende AIIPA



Fonte: AIIPA.

Forme di commercializzazione prevalenti

Forme di commercializzazione prevalenti delle aziende del SUD

		MERCATO DI VENDITA		
		ITALIANO	ESTERO	
USO DEL MARCHIO	<i>PRIVATE LABEL</i> (di altri trasformatori o della distribuzione)	31.2%	32.3%	63.5%
	<i>MARCHIO PROPRIO</i>	24.1%	12.3%	36.5%

Fonte: ANICAV.

I bacini di approvvigionamento della materia prima

Bacino di approvvigionamento delle industrie di
trasformazione della regione **Emilia Romagna**

Campione UNAPROA, 2005

(Tonnellate di pomodoro fresco)

Provincia produttore	Classi aziendali			Totale	Quota %
	< 1000 t.	1000-3000 t.	> 3000		
PC	113,743	182,841	58,503	355,088	35.5
FE	75,260	75,925	30,650	181,835	18.2
PR	40,456	100,087	18,043	158,586	15.9
MN	36,278	21,155	9,909	67,342	6.7
RA	16,725	16,215	6,854	39,795	4.0
Altre	95,391	72,941	28,571	196,903	19.7
Totale	377,853	469,165	152,530	999,548	100.0

Fonte: Ns. elaborazioni su dati UNAPROA.

I bacini di approvvigionamento della materia prima

Bacino di approvvigionamento delle industrie di
trasformazione della regione **Campania**

Campione UNAPROA, 2005

(Tonnellate di pomodoro fresco)

Provincia produttore	Classi aziendali			Totale	Quota %
	< 1000 t.	1000-3000 t.	> 3000		
FG	493,249	546,252	296,994	1,336,495	78.1
PZ	34,806	37,055	10,268	82,129	4.8
CE	30,321	17,514	8,093	55,929	3.3
CB	14,157	18,224	11,571	43,952	2.6
VT	14,830	11,262	0	26,093	1.5
Altre	61,507	67,118	38,750	167,375	9.8
Totale	648,871	697,425	365,677	1,711,973	100.0

Fonte: Ns. elaborazioni su dati UNAPROA.

Una valutazione sulla “resistenza” delle aziende di trasformazione

L'industria di trasformazione potrebbe adottare diverse strategie per rispondere alla nuova politica di intervento e di mercato:

- sviluppare mercati di approvvigionamento diversi da quelli locali o nazionali, reperendo prodotto proveniente da zone più lontane dai bacini tradizionali;
- proporre azioni di maggiore integrazione con le aziende agricole con l'obiettivo di creare sinergie finalizzate al contenimento dei costi di produzione e al miglioramento della qualità del prodotto;
- sostenere la produzione di pomodoro nei bacini tradizionali accettando di sopportare prezzi più alti del prodotto fresco pur di mantenere gli alti standard qualitativi del prodotto nazionale.

Conclusioni

L'impatto dell'OCM ortofrutta sull'offerta di pomodoro fresco può essere fortemente negativo con ripercussioni sull'industria di trasformazione

Il disaccoppiamento parziale associato ad un aumento dei prezzi potrebbe limitare la riduzione dell'offerta.

Le industrie per pagare prezzi più elevati devono:

- adottare un mix produttivo con più alto valore aggiunto
- adottare strategie di integrazione orizzontale a livello territoriale

I produttori devono dare maggiore forza al sistema dell'interprofessione