

Attese le inconsistenti importazioni italiane di semola di grano duro (la loro incidenza sulle quantità esportate risulta pari all'1 %), il trend registrato dai saldi della bilancia commerciale è in perfetta armonia con quello precedentemente delineato per le esportazioni.

Dall'analisi delle destinazioni dei derivati di prima trasformazione del grano duro si evince che fino alla metà degli anni novanta i flussi sono stati diretti principalmente verso i Paesi africani e quelli dell'Est europeo mentre una consistenza ridotta degli scambi si osserva con i Paesi dell'Unione Europea (vedi tab. 12). La destinazione di gran lunga prevalente era quella dell'Algeria la quale, ha ridotto drasticamente i quantitativi complessivi delle importazioni dall'Italia nell'ultimo triennio in esame, rappresentava quasi l'unico sbocco per la semola. Tale andamento porta ad una forma di mercato di monopsonio, dove a fronte di una pluralità di venditori, prevalentemente operatori italiani, esiste un unico acquirente²⁰.

In generale bisogna sottolineare che i quantitativi di semola esportati risultano negli ultimi anni caratterizzati da forti oscillazioni, causate principalmente dalle variazioni registrate dall'ammontare delle restituzioni concesse all'esportazione e dalla diminuzione dei sussidi accordati ad alcuni Paesi²¹.

Esaminando, infine, l'evoluzione congiunta della bilancia commerciale italiana del grano duro e delle semole si evidenzia un appesantimento dei saldi nel corso degli anni novanta, giungendo a far segnare un risultato negativo di 458 miliardi nel triennio 1997-2000 (cfr. tab. 13).

4. L'INDUSTRIA DELLA PASTA IN EUROPA ED IN ITALIA

4.1. *Generalità*

Prima di effettuare l'analisi della consistenza delle imprese produttrici di pasta alimentare, è utile premettere che il comparto della pasta alimentare risulta caratterizzato da due diverse tipologie di

imprese. La prima costituita da quelle organizzate a livello industriale, produttrici prevalentemente di pasta secca, ma che negli ultimi anni, mettendo a punto specifici impianti ed avvalendosi della catena del freddo, intercettano significative aliquote anche della produzione di pasta fresca industriale. La seconda, rappresentata da imprese che invece risultano prevalentemente organizzate a livello di piccole unità produttive, dislocate all'interno dei centri urbani con produzione e commercializzazione diretta di pasta fresca.

Il peso delle due tipologie di imprese risulta di gran lunga differenziato, in quanto le prime, pur essendo rappresentate, rispetto alle seconde, da un numero ridotto di unità produttive, risultano quelle portanti per l'economia del comparto analizzato e costituiscono l'oggetto del presente studio, mentre le altre riconducibili a microimprese di ridottissime dimensioni (1 - 2 addetti) sono escluse dalle analisi, anche per le obiettive difficoltà di reperimento delle stesse, spesso disperse nel tessuto urbano.

L'industria della pasta alimentare localizzata in Italia si colloca ai primi posti della relativa classifica mondiale con un potenziale produttivo di circa 3 milioni di tonnellate e riesce, oltre a soddisfare i rilevanti consumi interni, ad esportare in tutto il mondo consistenti quantitativi di prodotto, rappresentando un caso singolare nel panorama dell'agroalimentare italiano, che sovente risulta caratterizzato da ingenti quantitativi di prodotti importati anche in quei comparti dove l'Italia vanta tradizioni consolidate e significative produzioni²². Sarebbe, pertanto, interessante svolgere un'analisi avente per oggetto l'industria italiana della pasta alimentare nel contesto mondiale, tuttavia la carenza di una esauriente documentazione nel merito ha escluso tale possibilità; di conseguenza si è dovuta limitare la ricerca all'ambito comunitario, anche se per tale area geografica le informazioni non sempre risultano esaustive.

Per l'analisi dell'industria europea ed italiana della pasta si sono

utilizzati prevalentemente i dati statistici forniti dalle relative Associazioni di categoria, integrati e verificati con quelli della statistica ufficiale, sebbene quest'ultima presenti delle specifiche carenze in quanto non riesce a fornire elementi utili per operare valutazioni puntuali ed approfondite. Le informazioni suddette sono state, comunque, confrontate con altre fonti disponibili sia pubbliche che private (Banca dati Cerved, annuari di settore, Rapporti Ismea, ecc.) al fine di effettuare le necessarie verifiche. Per conseguire idonei gradi di approfondimento sulle caratteristiche dell'industria della pasta in Italia, la documentazione statistica è stata integrata con la raccolta di dati ed informazioni direttamente presso la compagine industriale.

Nella fattispecie, l'acquisizione delle informazioni è stata svolta attraverso l'organizzazione di apposite ricerche realizzate con interviste dirette, adottando la tecnica del *face to face*, certamente la più efficace, ancorché la più dispendiosa in termini di tempi occorrenti e di risorse necessarie. Nel merito sono state realizzate numerose interviste con i responsabili degli approvvigionamenti, della produzione e della commercializzazione di imprese pastarie, nonché indagini dirette presso operatori e manager del comparto molitorio, della commercializzazione delle semole e della distribuzione organizzata. Tali acquisizioni, necessarie per meglio delineare ed approfondire i caratteri strutturali ed organizzativi del comparto in esame, hanno riguardato soprattutto il Mezzogiorno d'Italia, che si configura l'area maggiormente interessata all'industria pastaria, quanto meno in termini di numero di imprese in essa localizzate.

La metodologia adottata ha consentito, oltre all'analisi dello scenario complessivo dell'industria della pasta in Italia, lo svolgimento di un esame delle strategie di approvvigionamento della materia prima, delle tecniche di produzione adottate, delle tipologie di pasta prodotte, dei relativi quantitativi, dei livelli di consumo e dei mutamenti nei modelli alimentari riscontrati in Italia, nonché del ruolo

del prodotto sul piano internazionale.

Infine, si è ritenuto necessario un breve esame della legislazione vigente nel nostro Paese per la produzione e la commercializzazione di pasta alimentare, che se da un lato pone delle limitazioni nelle strategie delle imprese, dall'altro, consentendo di impiegare solo semole di grano duro per la produzione di pasta secca, contribuisce a mantenere l'immagine di prodotto di alta qualità sul piano mondiale.

4.2. Lo scenario europeo dell'industria della pasta

Per procedere all'analisi dell'industria della pasta nell'Unione Europea sono stati utilizzati i dati forniti dall'UN.A.F.P.A. (Unione delle Associazioni degli Industriali Pastificatori della U.E.), che permettono di delineare un quadro esauriente del comparto in esame, pur presentando qualche lacuna relativamente ad alcuni Paesi, quali Belgio, Paesi Bassi, Lussemburgo e Regno Unito, per i quali non risultano disponibili tutti i dati per l'intero periodo in esame (1986-98).

Dall'analisi della tab. 14 emerge che il numero complessivo delle imprese attive diminuisce nel periodo esaminato del 25 % (da 284 unità del 1986 a 214 del 1998), anche se possono riscontrarsi andamenti disomogenei nei diversi Paesi.

Con riferimento all'Italia, la quale senza dubbio riveste il ruolo di Paese leader in questo comparto con una presenza di imprese pari a circa il 70% sul totale di quelle localizzate nell'Unione, si registra nell'arco di tempo sotteso una diminuzione nel numero delle imprese del 17 %. Una tendenza più marcata si osserva in Spagna, dove si assiste ad una progressiva riduzione del numero delle imprese, che passano da 31 nel 1986 a 12 nel 1998, mentre un forte calo si registra in Portogallo e nel Regno Unito, anche se questi Paesi rivestono nello specifico comparto una ridotta importanza in termini assoluti. Di contro si rilevano consistenze pressoché stabili in Fran-

cia, Germania, Belgio, Paesi Bassi e Lussemburgo.

Passando ad esaminare la dinamica che ha interessato il numero degli addetti si può senz'altro affermare che nel complesso non si sono avute modificazioni sostanziali ad eccezione del Portogallo, per il quale in analogia a quanto constatato per il numero delle imprese, si è verificata una forte riduzione. Merita attenzione anche il dato relativo alla Francia, che presenta una flessione degli addetti in presenza di produzioni stabili e pertanto si accompagna a più elevati livelli di produttività del lavoro.

Un dato certamente significativo per misurare il peso assunto dall'industria della pasta nei singoli Paesi dell'Unione Europea è quello relativo ai quantitativi prodotti, i quali nel complesso presentano significativi incrementi, passando da quasi 2,70 milioni di tonnellate del 1986 ai 3,85 milioni di tonnellate del 1998 con un incremento del 43%, pur non conteggiando per quest'ultimo anno la produzione del Regno Unito, poiché non disponibile. L'andamento delineato si coglie in tutti i singoli Paesi ad eccezione della Francia. In dettaglio emerge che l'Italia accresce in maniera significativa il livello della propria produzione complessiva (da 1,8 a 2,8 milioni di tonnellate circa), aumentando così anche il proprio peso relativo all'interno della produzione complessiva nella U.E., che di fatto passa dal 67 % del 1986 ad oltre il 72 % nel 1998, accentuando il corrispondente divario esistente con gli altri Paesi

Escludendo il Regno Unito, la cui produzione dovrebbe essere comunque irrisoria, la distribuzione della produzione di pasta fra i Paesi della U.E. nel 1998 è illustrata nella fig. 9: all'Italia, nettamente prima (72,6 %), seguono la Germania e la Francia con aliquote di produzione prossime al 7% sul totale, mentre gli altri Paesi dell'Unione presentano incidenze inferiori (5,5 % la Spagna, 3,2 % la Grecia e 4,4 % gli altri).

Entro i limiti dell'attendibilità della documentazione disponibile e pur in presenza di alcune carenze nella stessa, è possibile istituire

significativi confronti fra i diversi Paesi della U.E., utilizzando alcuni indici per determinare l'efficienza produttiva nel comparto della pasta alimentare. A tal fine si è proceduto a calcolare la produttività media per impresa e quella del lavoro, rapportando i quantitativi di pasta prodotta nei singoli Paesi della U.E. rispettivamente al numero delle imprese ed al numero totale degli addetti.

La produzione media per impresa e la produttività per addetto, presentati nella tab. 15 ed espressi in tonnellate, permettono di affermare che, nel periodo 1986-1998, il comparto nel suo complesso ha realizzato rilevanti incrementi, determinati, da un lato, dalla chiusura degli impianti con bassa produttività unitaria e, dall'altro, dalla crescita della potenzialità produttiva determinata dall'introduzione di tecnologie avanzate, che, riducendo i tempi unitari di produzione, permettono consistenti aumenti di produttività.

Quanto appena detto è suffragato dalla documentazione disponibile per l'arco di tempo sotteso dall'analisi e concernente solo 6 Paesi dell'U.E., i quali sono, però, i più rappresentativi e cioè Italia, Spagna, Germania, Portogallo, Francia e Grecia. Considerando cumulativamente tali Paesi dal 1986 al 1998 si registra una crescita di produzione media per impresa del 74% ed un corrispondente aumento della produttività degli addetti del 94 %. Questi valori per l'Italia mostrano incrementi rispettivamente intorno al 86% ed al 77, a testimonianza del notevolissimo progresso per il nostro Paese trattato di performance di grande rilievo, frutto del dinamismo e dell'impegno del relativo tessuto imprenditoriale, il quale consente un consolidamento al vertice nel campo dell'industria della pasta alimentare in Europa ed anche nel mondo.

4.3. *Lo scenario nazionale dell'industria della pasta e la posizione del Mezzogiorno*

4.3.1. Analisi strutturale

Soffermando l'attenzione sul panorama nazionale, si ritiene opportuno, in sintonia con gli obiettivi del lavoro, procedere preliminarmente all'analisi dei caratteri dell'industria italiana della pasta alimentare, che attende prevalentemente alla produzione di pasta secca di semola di grano duro, mentre successivamente si istituiranno degli utili raffronti con il totale degli opifici, compresi quelli di modeste dimensioni e destinati alla produzione di pasta fresca artigianale.

Dall'analisi dei dati della tab. 16, che riporta le elaborazioni sui risultati delle indagini realizzate dall'UN.I.P.I.²³ con cadenza quinquennale, fra il 1986 e il 1996, è possibile rilevare che l'industria della pasta alimentare si è sensibilmente ristrutturata nell'arco di tempo considerato, passando da 185 imprese attive nel 1986 a 154 nel 1991, con una diminuzione del 17%²⁴.

Prendendo in esame la dinamica che ha interessato l'industria italiana per classi di potenzialità, si ravvisa dal 1986 al 1996 un aumento del numero delle imprese con potenzialità superiore alle 100 tonnellate nelle 24 ore (da 38 a 50), una lieve contrazione nella classe intermedia (da 42 a 33) ed una marcata diminuzione a carico delle imprese con potenzialità ridotta (inferiore a 30 t), le quali riducono di oltre il 30% la consistenza passando da 105 unità nel 1986 a 71 nel 1996. Dall'analisi dei mutamenti intervenuti per classi di potenzialità si nota che il numero dei pastifici con capacità produttiva inferiore alle 30 tonnellate giornaliere che rappresentava il 56,7% del totale nel 1986, scende al 46,1 % nel 1996.

Tutto ciò esprime il consistente processo di concentrazione che attraversa il comparto, animato da fenomeni di crescente competitività, che da un lato spingono le imprese a potenziare gli impianti, dotandoli delle innovazioni di processo che offre il progresso tec-

nologico, e, dall'altro, tendono a espellere dal mercato quelle imprese che non riescono ad ammodernarsi e, di conseguenza, a ridurre gli elevati costi di produzione.

Prendendo in esame i dati relativi alle diverse ripartizioni territoriali, trova conferma il fatto che l'industria pastaria si localizza prevalentemente all'interno del Mezzogiorno, anche se il peso relativo risulta in lieve diminuzione nel corso del decennio in esame. Infatti, le imprese dislocate nel Mezzogiorno passano da 101 nel 1986 a 78 nel 1996, facendo registrare una contrazione maggiore rispetto a quanto si osserva nell'intero Paese (aliquote corrispondenti al 54,5 % e del 50,6 %). È questo un fenomeno comprensibile ove si consideri che sono soprattutto le aree con prevalenza di micro-piccole imprese ad essere sollecitate tanto verso la crescita delle dimensioni medie quanto all'espulsione di quelle meno efficienti.

Osservando la tendenza in valori assoluti può asserirsi che vi è in atto un significativo potenziamento delle grandi imprese mentre si rileva una flessione della consistenza delle altre due categorie di imprese, con particolare riferimento a quelle piccole.

Portando poi l'analisi sui dati regionali, si evince che fra le regioni che contano in assoluto il maggior numero di imprese attive sono comprese quelle localizzate nel Mezzogiorno, quali Sicilia (21 unità con una incidenza del 13,6% sul totale), Campania (22 imprese), Puglia (15 imprese) e Abruzzo (13 imprese), anche se risultano di rilievo le consistenze in alcune regioni del Centro-Nord, quali la Lombardia (15 imprese), l'Emilia-Romagna (13 imprese) e la Toscana ed il Veneto (11 imprese). In particolare, dall'analisi dei dati relativi al decennio in esame, caratterizzati da una generalizzata flessione delle consistenze, emerge che la Sicilia, nonostante presenti anche nel 1996 un numero rilevante di imprese, perde nel periodo in esame ben 9 unità di produzione ed il primato della consistenza fra le regioni italiane.

Prendendo in esame l'evoluzione intervenuta nella potenzialità di produzione dell'industria italiana della pasta, si osserva, come mostra la tab. 17, un andamento opposto rispetto a quanto evidenziato per le consistenze; infatti nel decennio 1986-96 la potenzialità complessiva aumenta del 21% circa, passando da 11.529 mila tonnellate nelle 24 ore alle 13.901, mentre quella media nazionale per unità di produzione fa registrare un forte incremento (da 62 t/24 h a 90 t/24 h), a causa dall'effetto congiunto della chiusura degli impianti con ridotte capacità di produzione e del potenziamento realizzato nelle unità di medie-grandi dimensioni²⁵.

Una conferma del trend tratteggiato nel decennio 1986-96, si può rilevare dall'esame del peso della potenzialità installata nei pastifici di dimensioni produttive ridotte (< 30 t/24h), che è diminuito dal 14 % all'8 % su quella totale, mentre l'incidenza della capacità di produzione dei grandi pastifici (>100 t /24h) è aumentata passando dal 66 % al 79%.

Sempre sulla base dei dati forniti dall'UN.I.P.I., nell'industria pastaria del Mezzogiorno, che presenta nei tre periodi esaminati una potenzialità di produzione pari a circa il 50% di quella totale, si denotano forti differenze fra le diverse regioni, in quanto alcune (quali Campania, Puglia, Abruzzi e Piemonte) nel periodo in esame hanno aumentato considerevolmente la propria capacità di produzione mentre altre hanno mantenuto stabile o addirittura ridotto la potenzialità complessiva; in particolare la Sicilia, che vanta un'antica tradizione ed, almeno in passato, un elevato numero di pastifici, mantiene quasi costante la potenzialità complessiva degli impianti pur in presenza di un aumento della potenzialità unitaria.

Passando ad esaminare il dato relativo al numero degli occupati nell'industria della pasta in Italia, sempre sulla base delle risultanze delle indagini dell'UN.I.P.I. presentate nella tab. 18, si registra a livello nazionale una flessione del 11 % nel decennio 1986-96. All'interno del Mezzogiorno la riduzione risulta più marcata (13%).

In particolare, sembra opportuno sottolineare che nell'ambito delle stesse circoscrizioni territoriali la riduzione del numero degli addetti risulta in percentuale minore rispetto a quella delle imprese, poiché essa è controbilanciata dall'aumento delle dimensioni medie delle imprese attive nel decennio in esame, in quanto, come si è avuto modo di sottolineare precedentemente, la cessazione dell'attività ha riguardato quasi sempre quelle imprese dalle dimensioni ridotte e con un limitato numero di addetti. Come era ovvio anche per il numero medio di addetti per impresa, con riferimento al 1996, la Sicilia è la penultima regioni con 20 addetti per impresa (valore pari al 44% della media nazionale), seconda solo alle Marche (12 addetti).

È altresì da notare che, a differenza di un certo dinamismo in ordine al numero medio di addetti per impresa osservato nel decennio nelle altre regioni, in Sicilia si rileva una situazione rigida (24 addetti tanto nel 1986 quanto nel 1991), malgrado la consistenza delle imprese pastarie abbia manifestato nell'arco temporale in esame una riduzione, come già detto, del 30%.

L'analisi finora eseguita sulla scorta dei risultati delle indagini effettuate dall'Associazione di categoria degli industriali produttori della pasta, pur fornendo una serie di indicazioni particolareggiate sulle caratteristiche delle imprese, non offre in effetti lo scenario complessivo del comparto della pasta alimentare, poiché non vengono attenzionate tutte le imprese di piccole o piccolissime dimensioni, che producono e spesso direttamente vendono la pasta fresca all'interno dei nuclei urbani. Ritenendo utile offrire un esaustivo quadro del "pianeta" pastario in Italia si è fatto anche riferimento ad altre fonti di informazione che, invece, intercettano (o almeno si prefiggono di intercettare) tutte le imprese attive produttrici di pasta. A tal fine si sono utilizzate le indicazioni offerte dal "Censimento intermedio dell'industria e dei servizi", realizzato nel 1996, ed i dati della Banca dati CERVED, che invero presentano una con-

sistenza numerica di imprese pastarie leggermente superiore a quella di origine censuaria²⁶. Trattasi di una consistenza di molto superiore a quella accertata dall'UN.I.P.I., pur riferendosi allo stesso anno. Tuttavia, esaminando l'articolazione delle imprese per forma giuridica si osserva che le società di capitali sono pari a 284 ed occupano 10.295 addetti, cioè grandezze poco diverse da quelle riportate dall'UN.I.P.I. per il 1996 (154 imprese e 7.023 addetti), dal che si potrebbe desumere che le industrie produttrici di pasta secca siano prevalentemente comprese proprio nella categoria giuridica delle società di capitali (accertamenti diretti, d'altronde, indicherebbero come sia proprio questa la forma giuridica più diffusa fra le industrie pastarie, tendenza confermata anche dalle informazioni dell'UN.I.P.I.²⁷).

Un'ulteriore conferma indiretta della predetta ipotesi può riscontrarsi nel fatto che le imprese afferenti alle altre forme giuridiche (imprese individuali, società di persone, ecc.) ammontano a ben 4.630, ma denunciano un numero complessivo di addetti pari a 11.011 (cfr. tab. 19).

Discende da quanto precede l'esistenza di una notevolissima differenza tra il numero medio degli addetti per impresa riscontrato nelle società di capitali (36,3 unità) e quello osservato nelle altre tipologie d'impresa (2,4 addetti per impresa), entità quest'ultima che caratterizza i piccoli laboratori produttrici di pasta fresca, localizzati quasi sempre nell'ambito degli agglomerati urbani per favorire una rapida collocazione del prodotto, rapidamente deperibile, presso il consumatore finale.

4.3.2. Le strategie di approvvigionamento ed i rapporti con la produzione agricola

Nell'analizzare gli approvvigionamenti dell'industria italiana della pasta bisogna preliminarmente considerare che la materia prima impiegata è costituita dalla semola di grano duro che, come si vedrà meglio in seguito, risulta l'unico ingrediente ammesso dalla normativa italiana per la produzione di pasta secca. Rimandando all'analisi effettuata nei capitoli precedenti, dove si è trattato il comparto del grano duro e quello molitorio, e limitandoci in questa sede a riportare le valutazioni operate dall'Unipi²⁸, che indica per il 1998 in 4,5 milioni di tonnellate gli impieghi dell'industria della pasta in equivalenti in grano duro, si intende richiamare l'attenzione sulle strategie adottate dalle imprese per soddisfare i fabbisogni di materia prima.

L'industria pastaria non detiene in genere rapporti diretti con la fase agricola, perché questi risultano mediati prima da una rete di imprese commerciali e dopo dall'industria molitoria, che rappresenta la prima fase industriale della filiera; in dettaglio si riscontrano nelle diverse aree del Paese delle reti locali che assicurano i collegamenti lungo la filiera del grano duro. Non è sempre così nelle aree del Mezzogiorno d'Italia, dove in alcuni casi l'industria molitoria e della pastificazione intrattengono rapporti preferenziali con produttori singoli o associati, mentre sono mediati in quelle aree a scarsa vocazione cerealicola, dove gli approvvigionamenti alla fase industriale risultano garantiti da commercianti o intermediari, che spesso hanno la capacità di immagazzinare il grano e conservarlo per rivenderlo successivamente a prezzi più elevati²⁹.

In un processo continuo come quello della pastificazione risulta molto importante effettuare stoccaggi di sicurezza o garantirsi forniture puntuali e costanti nel tempo tali da assicurare disponibilità sufficienti rispetto al momento dell'utilizzazione. Di fronte a queste esigenze, si possono individuare distinte strategie adottate dall'in-

dustria pastaria in Italia:

l'integrazione a monte con molini per la macinazione del grano duro, realizzata o con la gestione diretta delle due attività (molitoria e pastaria si localizzano spesso in un unico complesso agro-industriale), oppure mediante il controllo del pacchetto di maggioranza di uno o più imprese molitorie che producono in esclusiva o meno semole secondo i fabbisogni dell'industria che realizza il prodotto finale (in questi casi si possono ravvisare sistemi di integrazione verticale);

l'approvvigionamento sul libero mercato anche mediante appositi contratti di fornitura.

Dalle stime formulate dall'Italmopa e dall'Unipi, rispettivamente l'associazione di categoria dell'industria molitoria e pastaria, e dalla letteratura oggi disponibile sui rapporti fra la fase agricola e quella industriale, si può sicuramente affermare che oltre il 50 % della produzione di pasta in Italia proviene da semole lavorate da molini delle stesse aziende pastarie³⁰ e che negli ultimi anni l'industria della pasta sta mettendo in atto una strategia di progressiva acquisizione di molini di grano duro per soddisfare i crescenti fabbisogni di semola. La causa va sicuramente ricercata nei gravi problemi che deve affrontare l'industria in presenza di carenze qualitative nei rifornimenti o di ritardi nella consegna, che pregiudicano l'efficienza produttiva e portano ad una diminuzione della produttività, per il ridotto impiego annuo degli impianti.

L'integrazione dell'industria pastaria con quella molitoria determina, però, alcuni problemi di carattere finanziario nelle imprese, in quanto durante la fase di raccolta esse tendono ad acquisire sul mercato ingenti quantità di prodotto e di conseguenza devono provvedere entro tempi brevi ai relativi pagamenti, mentre dal lato delle vendite realizzano degli incassi differiti nel tempo. Esse inoltre, anche a causa delle modificazioni intercorse a loro svantaggio nei rapporti di forza con la distribuzione, debbono contemplare nelle

strategie di vendita forti dilazioni di pagamento per riuscire a collocare la pasta in un mercato dove la competizione diventa sempre più elevata e cresce continuamente il peso della distribuzione.

Adottando una integrazione con la fase molitoria, che sovente dispone di idonee strutture per lo stoccaggio dei cereali, le imprese pastarie attenuano quanto meno gli inconvenienti derivanti dalle forti oscillazioni di prezzo della materia prima, che possono essere anche rilevanti nel corso dell'anno.

I processi di integrazione fra i segmenti della molitura e della pastificazione pongono in ogni caso la fase agricola in una posizione di debolezza contrattuale, che si attenua solo allorché si registrano significative flessioni nell'offerta del grano duro. Tale situazione sembra rimovibile nella misura in cui il settore primario riuscirà a concentrare l'offerta ed a modulare l'immissione sul mercato per partite qualitativamente omogenee³¹.

4.3.3. Le tecniche di produzione adottate

Le tecniche di produzione della pasta sono state nell'ultimo secolo oggetto di continue innovazioni, che hanno consentito di mettere a punto degli impianti industriali completamente automatizzati con elevate potenzialità produttive orarie. I moderni procedimenti per la produzione della pasta, utilizzando dispositivi elettronici per il controllo automatico dei principali fattori che influiscono sul ciclo di produzione, hanno permesso di ridurre gli impieghi di lavoro per unità di prodotto ed accelerare la durata del ciclo di produzione, contribuendo così a contenere il costo di produzione. Le evoluzioni intervenute si riallacciano alle attività di ricerca e sviluppo promosse dall'industria pastaria, la quale ha saputo stimolare l'industria meccanica nazionale, che a sua volta ha messo a punto tecnologie di produzione innovative, valorizzando le conoscenze provenienti dalla secolare esperienza maturata in Italia nel settore pastario³².

Per quanto riguarda il processo produttivo l'innovazione più rilevante acquisita negli ultimi anni è rappresentata dall'introduzione dell'essiccazione della pasta ad alta temperatura, che rende la qualità del prodotto finito meno sensibile a variazioni della qualità di materie prime impiegate. Tale innovazione presenta già un notevole grado di diffusione e la sua adozione dipende solo da fattori di convenienza economica e non da barriere legate alle conoscenze tecnologiche. Oltre alle innovazioni di processo, le industrie meccaniche italiane rappresentano un importante punto di riferimento anche per quelle di prodotto, poiché hanno messo a punto dei macchinari per la produzione della pasta che consentono di ottenere oltre 600 diversi formati, generalmente suddivisi in tre grandi categorie: pasta lunga, corta e speciale. In generale bisogna sottolineare che i precisi vincoli normativi³³ imposti per la produzione di pasta secca non consentono, oltre al lancio di nuovi formati, l'introduzione di innovazioni di prodotto che di conseguenza restano limitate a nuove concezioni nel *packaging* e nella presentazione in genere dei prodotti.

Fino agli inizi del XX secolo la produzione di pasta in Italia era basata su procedimenti artigianali, che differivano fortemente e presentavano caratteri tipici a seconda delle diverse regioni di produzione. Le prime innovazioni si ebbero alla fine del secolo scorso in Campania, dove furono utilizzate impastatrici meccaniche e torchi idraulici nella fase di estrusione, ed in Abruzzo (Fara S. Martino), dove fu messo a punto per la prima volta un impianto per l'essiccazione artificiale della pasta con aria calda. Attualmente la pasta viene prodotta prevalentemente in stabilimenti agroindustriali, che, senza andare in dettaglio, presentano un processo articolato in quattro fasi: impasto, estrusione, essiccazione e confezionamento.

Le semole, provenienti da specifici serbatoi (fariniere), vengono miscelate con acqua durante la fase di impasto, che nei moderni impianti avviene sottovuoto per evitare la formazione di bolle d'a-

ria, per essere successivamente avviate da una pressa (“estrusore”) verso una piastra forata (“trafila”) intercambiabile. Oggi sono disponibili centinaia di modelli di trafile necessari per l’ottenimento di differenti formati, ma esse risultano tutte costruite da due tipi di materiali: il rame ed il teflon; il primo consente di ottenere una pasta dalla superficie opaca e rugosa, che trattiene meglio i sughi ma permette di assorbire elevate quantità di acqua, inducendo minore resistenza durante la fase di cottura, mentre il secondo permette di ottenere un prodotto levigato e brillante, particolarmente resistente alla cottura.

La fase successiva del processo è l’essiccazione, che deve avvenire in rapida successione per evitare che la pasta inacidisca o ammuffisca, e si compone di tre momenti: “l’incartamento”, dove si elimina l’acqua degli strati esterni per impedire l’adesione dei diversi pezzi, “il rinvenimento”, con il quale si induce l’acqua contenuta all’interno a raggiungere la superficie e “l’essiccazione definitiva” che permette di giungere ad una omogeneità del prodotto prima di avviarlo al confezionamento, dove per legge non deve possedere una umidità superiore al 12,5 %³⁴.

Durante la fase di essiccazione è possibile cogliere sostanziali differenze fra i pastifici operanti in Italia, poiché essa viene effettuata utilizzando modalità e tempi differenti. Infatti alcuni impianti utilizzano metodi tradizionali ed operano a temperature minori ai 60° C (basse temperature), altri utilizzano temperature variabili tra 60 ed 80 ° C (medie temperature), e altri ancora si avvalgono d’impianti moderni ed operano ad alte (superiori ai 90 ° C) o altissime temperature (oltre i 100 ° C). Le temperature impiegate nella fase di essiccazione influenzano direttamente i tempi necessari per il completamento del processo produttivo; in dettaglio i tempi medi di essiccazione riportati in letteratura sono pari a 24-28 ore per le basse temperature, a 13-18 ore per le medie, a 8-11 per le alte ed, infine, inferiori alle 3 ore per le altissime temperature³⁵.

Bisogna comunque sottolineare che il ricorso ad alte o altissime temperature oltre a ridurre notevolmente i tempi di produzione, che risultano, comunque, influenzati dal formato e dal tipo di pasta (la pasta corta necessita di tempi ridotti di produzione rispetto a quella lunga, a parità di tecnologia impiegata), consentono di utilizzare semole di livello qualitativo inferiore senza subire sostanziali ripercussioni sulle caratteristiche del prodotto finale. Di conseguenza alcuni pastifici con elevate capacità di produzione hanno convertito negli ultimi anni gli impianti verso le alte o le altissime temperature, mentre i pastifici tradizionali per ottenere un prodotto con una qualità costante devono operare severi controlli sulle materie prime impiegate, poiché eventuali carenze influenzano direttamente la qualità finale della produzione ottenuta, con maggiori costi di approvvigionamento della materia prima, non sempre bilanciabili mediante incrementi nel prezzo di vendita della pasta.

L'evoluzione dell'adeguamento tecnologico analizzato si riferisce alla produzione di pasta secca industriale, che rappresenta, come vedremo, l'80 % circa della produzione totale di pasta alimentare in Italia. Esiste, però, un altro segmento rappresentato dalla pasta fresca, che negli ultimi anni è stato caratterizzato da una vivace fase di sviluppo e ha dato luogo alla realizzazione di impianti industriali all'uopo predisposti, impiegando tecnologie di produzione differenti rispetto a quelle impiegate per la pasta secca³⁶. Bisogna, comunque, aggiungere che la produzione di pasta fresca è tuttora prevalentemente realizzata da un elevato numero di piccole o piccolissime imprese, che sono organizzate all'interno di modesti laboratori, ubicati nei centri urbani, e che utilizzano un livello tecnologico modesto controbilanciato, a volte, dall'abilità delle maestranze che vi operano.

4.4. Le tipologie di pasta prodotta in Italia e relativi volumi

Come già anticipato, l'industria italiana della pasta alimentare ha conseguito nell'ultimo decennio continui incrementi nei volumi

produttivi, passando da 1,8 milioni di tonnellate del 1985 ai quasi 2,9 milioni di tonnellate del 1999. Tale trend della produzione, come si evince dalla tab. 20, si è registrato in presenza di un andamento stabile nel versante dei consumi interni (+ 8 % nel quindicennio in esame) e di conseguenza gli aumenti produttivi sono stati assorbiti prevalentemente dalle esportazioni, che invece sono state interessate da elevati incrementi (+255 %).

Pur potendo assimilare il mercato italiano della pasta alla fase di maturità, i consumi relativi ai diversi segmenti che la compongono si appalesano in continua evoluzione. Infatti, come diremo successivamente, il consumo interno di paste alimentari si è da alcuni anni stabilizzato a livelli superiori ai 32 kg/pro capite, mentre diversi sono gli andamenti che si registrano nei vari segmenti. Prima di passare ad una analisi dettagliata del mercato della pasta, risulta, comunque, indispensabile riassumerne i principali tipi ottenuti dall'industria agroalimentare in Italia, che possono ricondursi a quattro categorie di seguito elencate:

pasta secca di semola o semolato, ottenuta dalla trafilazione, laminazione e conseguente essiccamento di impasti preparati rispettivamente con semola o semolato di grano duro ed acqua (cfr. art. 28 della L.N. n. 580/67) e che presenta al momento del confezionamento una umidità massima del 12,5 %;

pasta secca all'uovo, prodotta esclusivamente con semola e con l'aggiunta di almeno 4 uova intere di gallina, per un peso complessivo non inferiore a grammi 200 di uova per ogni kg di semola (cfr. art. 31 della L.N. n. 580/67);

pasta industriale fresca, che può essere realizzata con l'impiego di farine di grano tenero e possedere una umidità massima del 30 % (cfr. art. 33 della L.N. 580/67);

pasta secca farcita, la quale, oltre gli ingredienti previsti per la pasta di semola, può contenerne altri a condizione che siano riportati in ordine decrescente nell'etichetta apposta sulla confezione e

che la relativa produzione sia stata preventivamente autorizzata con apposito decreto dal Ministero della Sanità, di concerto con quelli dell'Agricoltura e dell'Industria, così come previsto dall'art. 30 della legge sopra citata.

Facendo riferimento allo scenario definito per il 1999 possono essere evidenziati alcuni importanti fenomeni, utilizzando i dati della tab. 21, che riportano oltre ai quantitativi delle diverse tipologie di pasta prodotta, anche le destinazioni ed i relativi prezzi. Il primo aspetto meritevole di attenzione attiene al ruolo assolutamente preminente occupato dalla pasta secca di semola, pari a 2,5 milioni di tonnellate su un totale di pasta prodotta in Italia valutato intorno a 2,8 milioni, con un apporto dell'88%. Se ad essa si aggiunge quella secca all'uovo la predetta incidenza raggiunge il 94,2%, onde alla pasta fresca e a quella secca farcita rimane la residua e modesta aliquota del 5,8%.

Bastano, pertanto, i dati predetti per dimostrare la validità della scelta operata di analizzare nel dettaglio il comparto produttivo della pasta secca, poiché in tal modo si finisce per intercettare la grande prevalenza del panorama dell'industria pastaria nazionale. Al riguardo occorre ribadire le notevolissime difficoltà logistico-operative che si sarebbero incontrate per un esaustivo esame dell'universo segmentato e polverizzato delle imprese addette alla produzione di paste fresche, poiché accanto a quelle a carattere industriale bisogna collocare le altre tipicamente artigianali e a conduzione familiare.

Una variabile molto significativa, che può essere colta nella tabella precedentemente citata, attiene al valore della pasta, attestatosi nel 1999 a circa 5.846 miliardi di lire, di cui il 68,1% concerne la pasta secca di semola, il 13,2% quella secca all'uovo, il 13,4% quella fresca ed il residuo 5,3% quella secca farcita.

Logica deduzione di quanto sopra esposto è che i prezzi unitari delle diverse tipologie di pasta, come si evince sempre dalla tab. 21,

sono abbastanza differenziati e risultano espressivi dei netti divari che notoriamente intercorrono nei costi di produzione dei diversi tipi di pasta.

Passando ad analizzare i prezzi del prodotto destinato al mercato interno e a quello estero, si ravvisano differenze marcate per la stessa categoria di prodotto: i prezzi risultano maggiori per la pasta destinata al mercato nazionale. Le cause di tale divario possono essere ascritte in primo luogo alla necessità di conseguire una sufficiente concorrenzialità in termini di prezzo sui mercati internazionali, sui quali esiste una elevata competitività fra le produzioni locali e quelle delle diverse provenienze, e secondariamente alla differente composizione delle produzioni. Infatti il consumatore italiano è fra i più evoluti al mondo e riconosce ed apprezza anche le differenze fra i diversi prodotti (sul mercato nazionale risultano diffusi i cosiddetti formati speciali a prezzi sensibilmente superiori), mentre il consumatore estero, non possedendo una consolidata tradizione nel consumo di pasta, di solito non è disposto a pagare il prodotto di qualità superiore³⁷.

Da una prima analisi, risulta senz'altro più importante in termini assoluti il segmento della pasta di semola, che si trova già da diversi anni in una fase di maturità contraddistinta da scostamenti annuali di entità ridotta, talvolta positivi e talaltra negativi. In dettaglio, nell'ambito del mercato della pasta di semola è possibile individuare tre segmenti: pasta corta, pasta lunga e formati speciali, la cui relativa importanza, sulla base di informazioni assunte, si valuta intorno al 50%, al 40% ed al 10%. I formati speciali, anche se al momento rappresentano la quota di mercato nettamente più ridotta, risultano un segmento sul quale le industrie pastarie concentrano gli investimenti e le attività di ricerca al fine di individuare tipologie innovative e rispondenti alle esigenze del consumatore e quindi conquistare quote di mercato possedute dai concorrenti.

La pasta secca all'uovo segue in termini di dimensione del mer-

cato italiano la pasta di semola e si trova negli ultimi anni ad affrontare la concorrenza della pasta fresca industriale, che ne ha anticipato l'arrivo nella fase di maturità. Un dato significativo scaturisce dall'analisi delle quantità assorbite dal mercato italiano e dei valori relativi che presentano, in base agli accertamenti svolti negli ultimi cinque anni, un andamento stazionario, attestandosi rispettivamente intorno alle 194 mila tonnellate e 773 miliardi di lire.

Procedendo secondo i quantitativi prodotti dall'industria pastaria italiana si inserisce la pasta secca farcita, che si trova nella fase di declino per quanto riguarda i consumi, dato che il consumatore italiano preferisce, sempre più, la pasta industriale fresca o quella fresca realizzata e acquistata direttamente presso i diffusi produttori artigianali che garantiscono direttamente il prodotto. Infatti, i quantitativi di pasta secca farcita (pari a 78 mila tonnellate nel 1999) risultano prevalentemente indirizzati verso i mercati esteri, che nel 1999 hanno assorbito 88,5 % dell'intera produzione.

Un segmento di particolare interesse per il mercato italiano, anche se in termini assoluti la produzione è ancora di prevalente origine domestica ed artigianale³⁸, è costituito dalla pasta fresca, che ha conseguito forti incrementi negli ultimi anni tanto che si posiziona attualmente in piena fase di sviluppo. Nel 1999 la produzione di pasta fresca confezionata negli stabilimenti industriali, è stata pari a 88 mila tonnellate (781 miliardi di valore) con un incremento significativo rispetto agli anni precedenti, assorbito quasi esclusivamente dal mercato italiano, che intercetta aliquote prossime all'intera produzione³⁹.

Per quanto riguarda la pasta realizzata in ambiente domestico si può sicuramente affermare che ha ormai imboccato la via del tramonto, sia per la progressiva perdita delle tradizioni che per i fenomeni di terziarizzazione della società e di destrutturazione dei pasti.

Invece, la pasta fresca di produzione artigianale realizzata all'interno dei centri urbani si trova in una fase di rivitalizzazione, aven-

do essa potuto sfruttare in alcune aree del Paese gli effetti di un benessere diffuso e la trasformazione dei negozi tradizionali in vere e proprie boutique della pasta, capaci di richiamare i consumatori più raffinati ed abbienti. Tale fenomeno risulta particolarmente accentuato soprattutto al Nord ed in genere nei grandi centri urbani, dove le paste fresche possiedono agli occhi del consumatore un'immagine di qualità e tipicità molto elevata e risultano in forte espansione, poiché si addicono alle esigenze della società moderna (prodotto confezionato, diffusione anche nei canali della distribuzione organizzata, ecc.). In tale segmento la concorrenza si pone non tanto sul prezzo, ma sulla capacità di offrire servizi aggiuntivi, sulla pubblicità e sulle caratteristiche intrinseche, data la maggiore capacità del consumatore di apprezzare le differenze qualitative esistenti⁴⁰.

Al contrario il mercato delle paste di semola e all'uovo secche risulta condizionato da un'immagine di un prodotto funzionale e di basso prezzo. Ciò scaturisce da una caratteristica intrinseca del prodotto secco, rispetto al quale il consumatore ha maggiori difficoltà a distinguere le differenze qualitative tra prodotti di marche diverse. Le imprese pastarie, di conseguenza, al fine di indirizzare al meglio le preferenze dei consumatori, possono impostare le proprie strategie di marketing da un lato puntando al ruolo guida del marchio, e dall'altro agendo sul prezzo, sulla pubblicità e soprattutto differenziando i formati, in modo da raccogliere anche quote di mercato residuali, che si basano su di un consumo guidato dalla curiosità⁴¹.

Durante gli anni ottanta e al prima metà degli anni novanta le imprese leader nel comparto della pasta di semola, per stimolare l'interesse dei consumatori ed assumere una posizione di maggior prestigio (anche sull'onda del rinnovato interesse verso la dieta mediterranea), hanno intensificato lo sforzo comunicazionale. Secondo alcuni dati forniti da istituti di ricerca specializzati in inda-

gini di mercato, gli investimenti promozionali sono aumentati considerevolmente durante gli anni ottanta fino a superare i 120 miliardi di lire nel 1992, mentre successivamente si sono ridotti attestandosi intorno ai 100 miliardi di lire⁴².

Negli ultimi anni si assiste ad una modifica delle strategie competitive adottate dalle grandi imprese, le quali, oltre a ridurre gli investimenti comunicazionali, hanno diminuito i prezzi reali di vendita, incentivando soprattutto le offerte promozionali, per arginare i fenomeni competitivi e non perdere quote significative di mercato. Le cause principali dei mutamenti in corso sono da ricercare nei cambiamenti che interessano il settore della distribuzione dei prodotti alimentari, il quale risulta sempre più caratterizzato dalla riduzione del peso relativo del dettaglio tradizionale e dalla diffusione, oltre che dei supermercati di medie e grandi dimensioni, di nuove formule commerciali (*discount*) e del proliferare di marche commerciali (*private label*)⁴³. Di conseguenza le imprese, per non ridurre i livelli di produzione e conseguire le opportune economie di scala, reagiscono o immettendo sul mercato, oltre alla pasta di marca industriale, altri prodotti confezionati con marchi di fantasia a prezzi ridotti rispetto ai primi per rifornire le catene di discount senza pregiudicare il mercato del prodotto di marca, oppure producendo pasta per le *private label*⁴⁴.

4. 5. *L'evoluzione dei modelli di consumo e loro influenze sulla domanda della pasta*

Da qualche anno si assiste in Italia ad un radicale mutamento dell'apparato produttivo, commerciale e distributivo relativo ai prodotti alimentari a causa delle modificazioni socioeconomiche che hanno cambiato le abitudini alimentari dei consumatori. La società post-industriale vive dei fenomeni, quali la destrutturazione del nucleo familiare, il crescente inserimento delle donne nel mondo del lavoro e nelle attività economiche in genere, la diffusione del-

l'orario continuato e l'aumento dei consumi fuori casa, che determinano la riorganizzazione dei ritmi di vita e contribuiscono a generare dei cambiamenti nei modelli alimentari, i quali evolvono verso prodotti ad elevato grado di elaborazione e che richiedono un ridotto tempo per la preparazione al relativo consumo. Questi cambiamenti spingono a preferire fra l'altro prodotti che incorporano via via servizi aggiuntivi e che di conseguenza costituiscono motivo di aumento della spesa alimentare pro capite, la quale, comunque, incide sempre meno sul totale dei consumi privati all'aumentare del reddito.

Nelle economie avanzate si assiste, infatti, ad una progressiva diminuzione dell'incidenza dei consumi alimentari rispetto a quelli complessivi: tale andamento, definito - com'è noto - per primo da Ernest Engel nel 1883, deriva dall'aumentare del benessere, il quale consente, oltre alla saturazione del fabbisogno calorico pro capite e al miglioramento qualitativo dell'alimentazione, anche di destinare aliquote crescenti di reddito alla soddisfazione di bisogni di secondaria necessità. Tale trend per l'Italia è esposto, a partire dal 1980, nella tab. 22; si assiste, cioè, ad una forte diminuzione dell'incidenza dei consumi alimentari su quelli totali, con valori che passano in media dal 26,1 % del triennio 1980-82 al 17,1 % del triennio 1995-97, pur essendosi mantenuti costanti in valore assoluto.

Analizzando in dettaglio i consumi alimentari relativi all'ultimo periodo considerato, emerge che oltre un quarto sono indirizzati verso la carne, seguita da frutta ed ortaggi, latte formaggio e uova, mentre, con oltre il 12,5 % sul totale dei consumi alimentari, si trovano il pane, la pasta ed i cereali in genere. Nel periodo esaminato l'incidenza dei consumi dei cereali e derivati sui consumi alimentari presenta un lieve aumento passando dall'11,5 % del triennio 1980-82 al 12,5 % dell'ultimo triennio considerato (vedi tab. 23).

Oltre ai fattori prima analizzati, bisogna aggiungere che negli ultimi anni influiscono in misura crescente sul comportamento del

consumatore anche il più elevato livello culturale e la conseguente maggiore coscienza dietetica, che sta portando ad una graduale sostituzione della dieta basata su sostanze proteiche con un'altra ricca di alimenti meglio bilanciati che, riscoprendo la varietà della dieta mediterranea ricca di cereali e di proteine di origine vegetale, forniscono migliori garanzie nutrizionali al consumatore.

Alla luce delle considerazioni effettuate, nel prossimo futuro si ritiene che crescenti aliquote della popolazione con buona disponibilità di reddito riserveranno una maggiore attenzione alla qualità dei prodotti ed al livello dei servizi che in essi sono incorporati. Tale evoluzione porterà ad una frammentazione progressiva dei modelli di consumo, poiché sembra svilupparsi una domanda alimentare variegata che deve rispondere a stili di vita, livelli di reddito ed abitudini alimentari differenziati e di conseguenza si assisterà a una realtà in netta contrapposizione con i consumi di massa che caratterizzavano le precedenti fasi di sviluppo (modello a piramide con spinta emulazione fra i comportamenti dei diversi soggetti).

L'aumento del reddito reale unitamente allo sviluppo dei mass-media sono i maggiori responsabili delle attuali contraddizioni ravvisabili nei comportamenti alimentari e negli stili di vita. Da un lato, cresce l'attenzione ai problemi della salute, si pone maggiore cura per il benessere del proprio corpo e si ricercano alimenti controllati e certificati, biologici, a basso contenuto di grassi, freschi e naturali, favorendo l'affermazione della dieta mediterranea, mentre, dall'altro, si assiste ad un crescente successo degli snack, dei prodotti da forno, di dolci, di surgelati e comunque di pasti pronti ad essere consumati in un breve lasso di tempo (tipico dei modelli consumistici "a celle"). Si moltiplicano di conseguenza le nicchie di mercato e si accorciano i cicli di vita dei prodotti, rendendo critico il fattore flessibilità per gli impianti delle imprese di tutta la filiera agroalimentare.

Accanto alla dinamica dei fenomeni qualitativi occorre eviden-

ziare il ruolo di quelli quantitativi, i quali risultano determinanti per spiegare altre tendenze che attengono soprattutto al consumo di prodotti che stanno alla base della dieta alimentare, come il pane e la pasta. Infatti questi ultimi in coincidenza di momenti di recessione economica o in presenza di andamenti incerti dell'economia non subiscono un calo quantitativo, ma risultano interessati da politiche di diminuzione di prezzo che spesso si accompagnano ad una riduzione della qualità.

Analizzando i consumi di pasta e dei prodotti da forno derivati dai cereali si può affermare che mantengono il primo posto (come frequenza di consumo) nella dieta alimentare della famiglia media italiana, anche se da qualche anno si registra una leggera flessione dovuta prevalentemente ad un ridimensionamento dei consumi di tali prodotti nel Mezzogiorno d'Italia. Dall'analisi dei dati della tab. 24, emerge infatti un andamento leggermente flettente dei consumi di pasta alimentare in Italia che passano da una media di 35,2 kg pro-capite registrata nel triennio 1980-82 a 32,5 kg del periodo 1995-97.

Prendendo in esame le dinamiche che hanno interessato i consumi di pasta nelle diverse aree geografiche del Paese si colgono negli ultimi 10-12 anni differenti tendenze evolutive: al Nord si registra un aumento dei consumi di pasta, mentre al Sud si riscontra una sensibile diminuzione (cfr. anche fig. 10), anche se permane tuttora una forte differenziazione fra le diverse aree del Paese a vantaggio del Centro e soprattutto del Mezzogiorno.

Confrontando i dati riportati nelle varie annate dall'indagine ISTAT sui consumi delle famiglie, che assegna un dato medio al consumo di pasta in Italia intorno ai 32 kg, con quello fornito dall'UN.I.P.I., pari a 28 kg, emerge un differenza significativa che si può ipotizzare sia rappresentata dalla pasta realizzata direttamente dagli utilizzatori e, soprattutto, dagli acquisti di pasta artigianale fresca. Infatti il dato fornito dall'Organizzazione di categoria scatu-

risce dai volumi complessivamente prodotti dall'industria pastaria e destinati al mercato nazionale diviso il numero degli abitanti e di conseguenza riguarda esclusivamente le produzioni realizzate dalle imprese industriali, tralasciando quindi le produzioni conseguite all'interno delle imprese organizzate in laboratori medio-piccoli.

Le statistiche dell'UN.I.P.I. risultano, però, estremamente utili in quanto consentono, fra l'altro, di operare alcuni raffronti internazionali sui livelli di consumo di pasta. Dall'esame della fig. 11, emerge che esiste un forte divario tra i consumi registrati in Italia e quelli di altri Paesi; quelli con livelli di consumo di pasta più vicini ai nostri (Venezuela, Argentina e Tunisia) presentano un notevole scarto verso il basso (del 60 % circa) rispetto ai consumi pro capite italiani.

Risulta, comunque, difficile procedere ad un'articolata analisi dei consumi mondiali, poiché essi non sembrano legati né a ad un criterio di tipo geografico (vicinanza geografica, appartenenza ad aree di libero scambio) né ad un criterio di tipo economico (analogo livello di reddito pro capite). Tuttavia è possibile individuare, anche se non si può generalizzare, alcune aree significative per il consumo di pasta fra i Paesi dell'America Latina e fra quelli del Bacino del Mediterraneo, i quali presentano livelli di consumo stabilizzati o con modesti incrementi annui, in quanto conoscono la pasta e la apprezzano già da tempo. Inoltre questi Paesi, che possono essere definiti consumatori tradizionali, si avvicinano all'Italia per qualità di consumo: il piatto a base di pasta si va affermando sempre più come piatto principale all'interno della dieta alimentare.

Altri Paesi, quali quelli dell'America del Nord (Stati Uniti e Canada), che nel passato presentavano livelli di consumo limitati e riconducibili ad aree con forte presenza di abitanti di origine europea, negli ultimi anni fanno registrare notevoli incrementi e secondo alcune valutazioni formulate da istituti di ricerca, nell'ultimo

decennio hanno raddoppiato i relativi consumi e sono proiettati nei primi anni del 2000 a superare largamente i 10 kg/pro capite.

Accanto ai Paesi consumatori tradizionali e a quelli che sono interessati attualmente da significativi trend espansivi nei consumi, ne esiste un altro gruppo molto eterogeneo, che comprende le aree in cui i consumi sono tuttora modesti (Giappone, India, Cina, ecc.), ma che possono offrire nel prossimo futuro prospettive non trascurabili soprattutto in considerazione della elevata popolazione residente.

4.6. *Scambi commerciali e correnti di traffico della pasta*

Per analizzare la dinamica temporale che hanno interessato la produzione di pasta e le relative esportazioni nell'ultimo decennio è senza dubbio d'ausilio la fig. 12, che offre un'immediata percezione del fenomeno. Si nota, infatti, che dal 1985 al 1999, la produzione complessiva lievita da 1,8 milioni di tonnellate a quasi 2,9 milioni con un incremento del 47%, mentre nello stesso arco temporale le esportazioni passano da 330 mila a 1.152 mila tonnellate con un aumento pari a quasi 2,5 volte rispetto al dato iniziale. In altri termini, lo sviluppo produttivo è stato trascinato in primo luogo dal sostanziale incremento delle correnti di esportazione, come dimostra il fatto che queste ultime portano la loro aliquota sul volume di produzione dal 20,1 % del 1985 al 45,2 % del 1999 (vedi dati relativi alla propensione all'esportazione già riportati nella tab. 19). Trattasi di un fenomeno di vaste proporzioni, legato certamente alla bontà e alla fama che caratterizza l'offerta nazionale, cui bisogna associare l'efficiente organizzazione commerciale della struttura industriale ed i consistenti investimenti promozionali attivati anche presso i mercati esteri⁴⁵.

Le caratteristiche distintive, che, comunque, hanno permesso alla pasta di origine italiana di imporsi anche in ambito internazionale, risultano legate prevalentemente al fatto che essa è realizzata, come si è avuto precedente modo di affermare, con l'impiego di

semole di grano duro, che conferiscono un plus di primaria importanza al prodotto finale e caratterizzano e differenziano il prodotto di origine italiana nel mondo. Di conseguenza appare indispensabile analizzare nel dettaglio l'andamento dei flussi che hanno interessato la pasta di semola di grano duro che, con 1.154,7 mila tonnellate di pasta alimentare esportata rappresenta il segmento maggiormente significativo dei flussi di prodotto alimentare inviati all'estero dal nostro Paese.

Coerentemente con quanto riportato analizzando le dinamiche dei movimenti con l'estero del grano duro e delle semole, si è proceduto ad effettuare l'analisi comparata delle esportazioni, delle importazioni e dei saldi del prodotto finale. In particolare, dall'analisi dei dati esposti nella tab. 25 si evince come i flussi in uscita di pasta di semola di grano duro siano stati interessati dal 1980 ad oggi da continui e significativi aumenti. Prendendo in esame i dati medi triennali per mediare i fenomeni contingenti verificatisi nei singoli anni, le esportazioni di pasta passano dalle 345,6 mila tonnellate registrate in media nel triennio 1985-87 alle 1.154,7 mila tonnellate dell'ultimo triennio in esame. Analizzando i relativi valori espressi in lire costanti 1999, si osserva un incremento significativo ma tuttavia minore rispetto a quello registrato per i quantitativi: nell'arco di tempo sotteso i quantitativi di pasta esportata crescono di un coefficiente pari a 3,3 mentre i corrispondenti valori di 2,6. Le cause vanno ricercate nella diminuzione dei prezzi unitari della pasta esportata, i quali si riducono nel periodo in esame di oltre il 20%⁴⁶.

I saldi della bilancia commerciale della pasta di semola, risultano in linea con l'andamento delle esportazioni prima analizzato, poiché le importazioni, inserite esclusivamente per completezza di informazione, risultano di scarso rilievo, anche se negli ultimi anni risultano caratterizzati da un trend in aumento e di conseguenza sarebbe opportuno seguirne gli andamenti nel prossimo futuro.

Per procedere all'analisi della performance complessiva della bilancia commerciale del grano duro e dei derivati si sono presi in esame i valori relativi alle esportazioni, alle importazioni ed ai saldi che scaturiscono dai movimenti della pasta di semola, sommati a quelli già descritti per il grano duro e le semole (cfr. tab. 25). Iniziando l'analisi dai dati medi triennali della sommatoria dei valori relativi alle esportazioni dei tre prodotti (grano, semole e pasta di grano duro) in lire costanti 1999, si ravvisa un costante trend crescente; si passa, infatti, da un dato medio di oltre 1.155 miliardi di lire nel triennio 1985-87 a oltre 1.565 miliardi del triennio 1997-99. I valori delle corrispondenti importazioni presentano, invece, un andamento altalenante, che oscilla intorno ai 500 miliardi di lire in media nei trienni considerati ad eccezione di quelli 1988-90 e 1991-93, allorquando si assiste ad un incremento delle importazioni (segnatamente del grano duro) per cui si evidenziano valori medi triennali superiori ai 780 miliardi di lire.

Infine, i valori in lire costanti 1999 dei saldi (esportazioni meno importazioni) della bilancia commerciale del grano duro e dei derivati più rappresentativi (semole e pasta di grano duro) consentono di affermare come i risultati di questa filiera risultino largamente positivi per quanto riguarda gli scambi con i paesi terzi, producendo indubbi effetti positivi sulla bilancia commerciale dell'agroalimentare⁴⁷. In dettaglio l'esame dei saldi della bilancia commerciale evidenziano un forte incremento dei valori registrati negli ultimi due trienni, allorquando si è raggiunto un dato medio triennale superiore ai 1.000 miliardi di lire.

Per quanto attiene alla destinazione della pasta di semola di grano duro, si evince che una quota consistente delle esportazioni di pasta di semola è diretta verso i Paesi della Unione Europea. Infatti, analizzando i flussi a partire dal 1985, si può osservare che essi hanno assorbito via via quantitativi crescenti di prodotto, passando da 151,6 mila tonnellate registrati in media nel triennio 1985-87 a

566,1 mila tonnellate in quello 1997-99 (vedi tab. 27).

Fra i Paesi della Unione Europea quello tedesco risulta il mercato di destinazione più importante, che ha assorbito in media nel triennio 1997-99 169,2 mila tonnellate, seguito da vicino da quello francese con oltre 147,5 mila tonnellate. In particolare risulta interessante osservare che le esportazioni di pasta verso la Germania hanno mostrato nell'arco di tempo esaminato gli aumenti percentuali maggiormente significativi (+ 424,9 %).

La destinazione più importante in assoluto per le esportazioni di pasta di semola italiana risulta, comunque, quella statunitense, la quale presenta nel triennio 1997-99 un'incidenza sul totale pari al 15,2 %. I flussi verso gli USA sono stati anche caratterizzati da un aumento significativo, che nell'arco di tempo esaminato ha consentito di triplicare i volumi di pasta esportati, passando da 56,5 mila tonnellate del triennio 1985-87 a 176 mila tonnellate dell'ultimo triennio in esame.

Altre destinazioni significative risultano rappresentate da quella giapponese e canadese, le quali hanno intercettato rispettivamente il 6,0 % e l'1,9 % del totale delle esportazioni nell'ultimo triennio considerato.

In generale si può, senza dubbio, affermare che la pasta italiana viene esportata in quasi tutti i Paesi del Mondo con ritmi crescenti. Infatti l'aliquota delle destinazioni verso i Paesi, indicati come "Altri" all'interno della tab. 27, risulta consistente (il 27,9% nel triennio 1997-99).

Gli incrementi fatti registrare negli ultimi anni dalle esportazioni pasta italiana all'estero hanno generato, tuttavia, un aspro contenzioso con alcune imprese dei Paesi di destinazione, che hanno spinto i propri governi a mettere in atto azioni protezionistiche. Dopo i precedenti casi di indagini *antidumping* avviati tra la seconda metà degli anni ottanta ed i primi anni novanta in Canada, Australia ed Israele, risoltisi positivamente gli esportatori italiani

sono attualmente impegnati a fronteggiare diverse indagini *anti-dumping e countervailing duty*⁴⁸ negli USA, Australia ed in Canada, con le quali i rispettivi governi tentano di proteggere i loro mercati dalle esportazioni italiane con l'introduzione di dazi all'importazione. Qualora gli esiti di dette indagini fossero positivi si configurerebbe un ulteriore costo per le imprese che intendano utilizzare anche per il futuro i mercati esteri, che risultano promettenti in quanto caratterizzati da tassi di crescita dei consumi di pasta rilevanti.

4.7. *La legislazione di riferimento per la produzione e la commercializzazione della pasta*

La legislazione che regola la produzione e la commercializzazione della pasta ha influito senza dubbio sugli andamenti evolutivi dell'intero comparto e rappresenta un elemento distintivo con le legislazioni vigenti negli altri Paesi. La legge nazionale n. 580 del 4 luglio 1967 (la cosiddetta "legge di purezza"), alla quale si è già fatto riferimento, sancisce una norma fondamentale che individua nella semola di grano duro e nell'acqua gli unici ingredienti per la produzione di pasta secca, e indica con precisione i valori massimi relativi all'umidità, sostanze azotate, ceneri, cellulosa ed acidità⁴⁹.

Inoltre, la normativa richiamata sanciva il divieto di commercializzare sul territorio nazionale paste alimentari che non rispettassero i requisiti imposti a prescindere dalla provenienza geografica del prodotto; tale disposizione è stata però contestata dalla sentenza della Corte di Giustizia dell'AIA del 14 luglio 1988, con la quale è stato affermato il principio dell'incompatibilità della normativa contenuta nella LN 580/67 con gli articoli 30 e 36 del Trattato della CEE, in quanto il divieto imposto dal legislatore nazionale non sarebbe, secondo i giudici comunitari, giustificato né da ragioni di salvaguardia della salute pubblica né da motivi di tutela dei consumatori o di repressione della concorrenza sleale e si configura, pertanto, come una misura tendente a imporre restrizioni quantitative

all'importazione⁵⁰.

Di conseguenza, in attesa di un'organica modifica della normativa vigente (non è ancora stato abrogato l'art. 50 della legge n. 580/67, che sancisce il preesistente divieto), è stata emanata il 2 novembre 1992 dal Ministero dell'Industria la circolare n. 131.149, con la quale si stabilisce che in Italia si possono importare e mettere in commercio paste alimentari prodotte in conformità alla legislazione dei Paesi di provenienza. La circolare sancisce inoltre che sulle confezioni delle paste alimentari importate sia indicata l'esatta composizione del prodotto, specificando gli ingredienti utilizzati nella produzione: "pasta di semola di grano duro", "pasta di semola di grano duro e sfarinati di grano tenero" e "pasta di sfarinati di grano tenero e semola di grano duro" (a seconda se la semola prevalga o meno sugli sfarinati di tenero), "pasta di sfarinati di grano tenero".

Rimane, tuttavia, il divieto per le imprese italiane produttrici di pasta di commercializzare sul mercato interno la pasta con aggiunta di sfarinati di grano tenero, mentre viene consentito loro di produrre, previa apposita autorizzazione, paste con farine diverse dal grano duro a condizione che non risultino dannose alla salute umana e vengano destinate esclusivamente al mercato estero.

L'applicazione della regola del "mutuo riconoscimento" consente, dunque, la libera circolazione di prodotti aventi una denominazione generica, quali la pasta prodotta all'estero appunto, relegando al consumatore il compito di individuare lo specifico prodotto "pasta di grano duro" tra le diverse tipologie disponibili in commercio⁵¹.

Sembra comunque opportuno che il legislatore proceda ormai ad una revisione organica della materia, superando le contraddizioni attuali, e che predisponga un adeguato sistema di salvaguardia delle peculiarità della pasta realizzata in Italia. A tal fine si dovrebbe puntare sul riconoscimento delle specificità della pasta realizzata nel

nostro Paese nel rispetto del mutuo riconoscimento dei prodotti alimentari realizzati in altri Paesi membri.

5. L'ANALISI STRUTTURALE E DI MERCATO DELLE IMPRESE PASTARIE IN SICILIA

5.1. *Metodo di rilevazione e di elaborazione dei dati*

Dall'esame dei caratteri che contraddistinguono l'industria pastaria in Italia sono emerse significative differenze fra le imprese localizzate nelle diverse aree geografiche del Paese. In particolare, emerge che nel Mezzogiorno, nonostante si riscontri una elevata concentrazione della produzione di grano duro e dell'industria di prima trasformazione, sono prevalentemente diffuse imprese pastarie di ridotte dimensioni, che operano prevalentemente con processi di lavorazione di tipo tradizionale.

Dall'analisi dell'intero comparto, come precedentemente riportato, si ravvisa, dal 1980 ad oggi, una forte contrazione del numero delle imprese e si evidenzia uno sviluppo di industrie pastarie di diverse dimensioni tra le differenti aree geografiche del Paese: si impongono quelle medio-grandi al Centro-Nord ed, invece, permangono quelle con potenzialità ridotte al Sud, dove non si affermano in misura significativa fenomeni di concentrazione e fusione che contraddistinguono in generale l'evoluzione dell'industria agroalimentare negli ultimi anni.

All'interno del Mezzogiorno esistono, invero, realtà differenziate, in quanto all'interno di alcune regioni (Campania, Puglia e Abruzzi) sono localizzate, accanto alle imprese tradizionali, alcune di medio-grandi capacità di produzione, che hanno mantenuto una significativa presenza nel mercato nazionale, mentre le altre regioni del Mezzogiorno presentano per lo più imprese che sono generalmente concentrate sui mercati locali e sulle opportunità offerte