

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

dal mercato estero. Di conseguenza, per accertare le cause di tali andamenti evolutivi, si è preferito concentrare l'indagine sulle imprese pastarie ubicate in Sicilia, che risultano altamente rappresentative della realtà venutasi a determinare in quelle regioni del Mezzogiorno d'Italia che, nonostante possiedano una antica tradizione nella produzione della pasta¹, hanno perduto negli ultimi decenni di importanza relativa nel contesto nazionale, non riuscendo a mantenere l'elevato livello di competitività raggiunto nel comparto pastario.

Inoltre, come precedentemente documentato, risulta che fino al 1991 la Sicilia rappresentava la regione con il maggior numero di imprese (25) nell'ambito nazionale mentre negli ultimi anni è stata superata solo dalla Puglia (nel 1996 quest'ultima Regione conta 22 imprese rispetto alle 21 della prima), pur presentando una potenzialità unitaria fra le più basse e con un ridotto numero di addetti per impresa.

L'analisi tecnico-economica dell'industria pastaria dell'Isola ha avuto come base di partenza l'accertamento dell'attuale numero di tali imprese, avvenuto attraverso una verifica svolta con gli operatori dei comparti a monte (responsabili delle imprese molitorie e commercianti delle semole) ed a valle dell'impresa pastaria (operatori della grande e piccola distribuzione), oltre che con contatti diretti con le stesse imprese. Quest'analisi, già eseguita tra la fine del 1993 e la prima metà del 1994 nell'ambito delle attività di ricerca realizzate per la redazione della tesi di dottorato, è stata ripetuta nel corso del 2000 ed ultimata nei primi mesi del 2001. L'analisi diretta ha consentito di accertare che in Sicilia nel 2000 la consistenza delle imprese risultava pari a 24 ed ha messo in evidenza la presenza di altre 3 imprese, che non erano state censite nelle rilevazioni condotte dall'UN.I.P.I. nel 1996.

Nell'ambito del predetto universo di imprese pastarie presenti in Sicilia si è ritenuto importante individuare un campione, sul quale

svolgere una puntuale analisi per l'accertamento delle caratteristiche strutturali e dei principali risultati economici.

L'individuazione del campione è avvenuta mediante il metodo del campionamento misto, che consiste, com'è noto, nel fissare alcuni elementi di base per la stratificazione, lasciando agli altri la possibilità di manifestarsi in modo casuale nel campione. Ai fini di conferire massima rappresentatività ai risultati dell'indagine si è puntato su un'elevata consistenza del campione che nella fattispecie è stata fissata pari a 15 imprese (cioè la ragguardevole aliquota del 63% dell'universo).

La scelta delle unità oggetto di puntuale rilievo è avvenuta in funzione dei seguenti fattori di stratificazione:

a) tipologia di attività disimpegnata dall'impresa, puntando sia all'esame delle imprese pastarie che si riforniscono di semole sul mercato sia su quelle molitorio-pastarie che risultano integrate a monte con la fase di prima trasformazione;

b) forma giuridica dell'impresa, indirizzando i rilievi sulle diverse tipologie riscontrate nell'indagine territoriale;

c) dimensioni aziendali, avendo cura di stratificare il campione per classi di fatturato, potenzialità degli impianti e numero di addetti occupati;

d) livello tecnologico del processo produttivo, con distinzione delle imprese a secondo dell'impiego di linee continue di produzione ed impianti a bassa, media ed alta temperatura di essiccamento delle paste.

Le indagini sono state condotte fra la fine del 2000 ed i primi mesi del 2001 e concernono i dati tecnici del triennio precedente 1998-01, per il sistema dei prezzi il riferimento è al 2000; la scelta di operare sui dati fisici relativi ad un triennio discende dalla necessità di attenuare gli effetti di fatti congiunturali sulle attività, onde conferire ai risultati dell'indagine un elevato grado di affidabilità.

È opportuno segnalare che la rilevazione dei dati è risultata a

volte piuttosto laboriosa ed impegnativa, anche a causa della ridotta disponibilità a collaborare mostrata da alcune imprese, che hanno manifestato qualche diffidenza soprattutto in ordine ad informazioni sugli aspetti organizzativi ed economici. Si è preferito, pertanto, procedere a delle verifiche incrociate e, a volte, a ridiscutere i primi dati acquisiti con gli imprenditori per verificarne l'esatta rispondenza².

Per acquisire le informazioni sulle caratteristiche strutturali ed i dati tecnico-economici delle imprese pastarie si è predisposto un apposito questionario, suddiviso in nove parti e somministrato direttamente a tutte le imprese del campione, mentre un'ultima sezione (la decima), tendente ad individuare le caratteristiche dei molini annessi all'industria pastaria, è stata compilata solo per le imprese integrate a monte (n. 7 casi).

Il questionario, un esemplare del quale è stato riportato in Appendice, è strutturato in modo da acquisire informazioni dettagliate sulle caratteristiche generali delle imprese, le caratteristiche dei fabbricati, gli impianti e le tecnologie utilizzate, le quantità e le relative modalità di approvvigionamento della materia prima, gli impieghi dei mezzi tecnici e dei servizi, gli impieghi ed i relativi costi del lavoro, le produzioni realizzate, il mercato di destinazione della pasta e le principali problematiche che influenzano la gestione delle imprese.

La gran mole di dati ed informazioni, raccolti tramite intervista, hanno consigliato l'impiego delle moderne strutture di elaborazione e di calcolo per la determinazione dei risultati economici. A tal fine è stato messo a punto, su di un foglio elettronico (Microsoft Excel), uno specifico modello in grado di elaborare i dati rilevati tramite i questionari relativi alle singole imprese esaminate e all'intero campione.

5.2. Localizzazione e caratteristiche generali delle imprese

Le imprese pastarie oggetto di rilevazione risultano distribuite in sei province della Sicilia ed, in particolare, 2 imprese per provincia si localizzano a Messina, Palermo, Siracusa e Ragusa, 3 ricadono su Trapani e 4 sono ubicate a Catania (cfr. tab. 28).

In merito alle tipologie di imprese, nel settore della pasta risultano diffuse esclusivamente le forme societarie con una larga prevalenza per quelle di capitali, infatti fra di esse hanno una netta prevalenza le società a responsabilità limitata (9 casi) seguite da quelle per azioni (5 casi), mentre solo una risulta organizzata come società in nome collettivo. Fra le forme giuridiche non ritroviamo attualmente operanti le imprese individuali, in quanto gli imprenditori hanno preferito sostituire le ragioni sociali negli ultimi decenni, utilizzando le forme societarie con conferimento di capitale. Le imprese individuali risultavano, invece, diffuse nel passato come emerge dalle informazioni assunte sulla forma giuridica che presentavano le imprese all'inizio dell'attività, la quale in due casi è stata intrapresa già nel secolo scorso e per altre 6 nel primo cinquantennio, a testimonianza della notevole tradizione che esiste nella gran parte delle imprese pastarie esaminate, dove attualmente operano imprenditori della terza o quarta generazione.

Fra le imprese esaminate predominano quelle che attuano esclusivamente la produzione di pasta (8 casi), mentre quelle integrate a monte con l'attività molitoria risultano pari a 7. Tutte invece esercitano l'attività di produzione in un unico stabilimento, mentre hanno a disposizione, in alcuni casi altre unità destinate ad usi diversi, connessi in modo marginale all'attività oggetto di indagine.

Passando ad esaminare i caratteri strutturali degli opifici, posseduti prevalentemente a titolo di proprietà, emerge (come si evince dalla tab. 29) che alcuni risultano ubicati all'interno di aree urbane e che sono stati costruiti intorno o prima degli anni '50 ed oggi presentano grossi limiti per gli insufficienti spazi disponibili, per le dif-

ficoltà di manovra dei mezzi nelle operazioni di scarico delle materie prime e di carico della produzione conseguita e di collegamento con gli snodi ferroviari ed autostradali. Gli stabilimenti costruiti a partire dagli anni '60 risultano invece localizzati in aree periferiche o meglio all'interno di aree industriali, dove sono disponibili per le imprese una serie di servizi che facilitano la conduzione dell'industria pastaria.

Relativamente alle tipologie di fabbricati utilizzati dalle imprese esaminate, emerge che vanno sempre più diffondendosi quelli in cemento armato con coperture e tamponamenti in cemento prefabbricato che caratterizzano la totalità degli opifici di costruzione recente, mentre gli stabilimenti più vecchi risultano costruiti mediante strutture realizzate in muratura e su più piani. L'articolazione degli stabilimenti su differenti livelli rende problematico l'ammodernamento degli impianti di produzione, in quanto oggi tende a prevalere l'impiego di linee di produzione continue disposte su di un unico livello.

Per quanto riguarda la superficie utilizzata dalle imprese pastarie, si è operata una distinzione fra quella scoperta, adibita prevalentemente a piazzali per la movimentazione della merce e per la sosta degli automezzi, e quella coperta, utilizzata per le attività di produzione. All'interno di quest'ultima si evince come la gran parte è destinata al pastificio anche negli stabilimenti dove si svolge l'attività molitoria che, sviluppandosi di solito in edifici indipendenti con un numero di piani pari o superiore a cinque, occupa una superficie di terreno limitata. Nei pastifici rilevati la superficie, generalmente suddivisa fra l'area destinata alla produzione e quella occupata dal deposito della pasta, risulta estremamente variabile; infatti esistono 4 opifici che insistono su superfici di produzione inferiori ai 1.000 m², mentre soltanto due utilizzano una superficie maggiore ai 5.000 m².

Quanto agli impianti per la produzione della pasta, iniziando l'a-

nalisi dalle linee di produzione emerge che esse risultano (come si nota dalla tab. 30) spesso distinte fra quelle impiegate per la produzione di pasta lunga, quelle utilizzate per la corta e quelle dedicate alla realizzazione dei formati speciali³. Di solito le imprese esaminate presentano un numero di linee di produzione generalmente superiore a due ed in cinque casi è stata rilevata la presenza di un numero di linee pari a 5, evidenziandosi una specializzazione della produzione per formati.

Per la produzione di pasta secca, oggetto della presente analisi, notevole importanza riveste la temperatura di essiccazione, in quanto, come precedentemente evidenziato, incide in modo significativo nei tempi unitari di produzione. Solo alcune imprese siciliane hanno però adottato le alte o le altissime temperature nei processi di essiccazione, poiché i costi per i relativi investimenti risultano spesso molto elevati. In dettaglio solo 8 imprese dispongono di impianti ad medio/alta temperatura, mentre 4 utilizzano quelle medie e 3 impiegano basse temperature per l'essiccazione della pasta⁴.

Gli impianti per il confezionamento della pasta sono stati interessati negli ultimi anni da consistenti innovazioni e di conseguenza risultano fra quelli che sono stati sostituiti di recente nelle imprese esaminate, in quanto con l'avvento dell'elettronica si è avuto modo di disporre di confezionatrici completamente automatizzate con evidenti riduzioni degli impieghi di lavoro. Esse risultano in genere in numero maggiore rispetto alle linee di produzione e vengono impiegate per un numero ridotto di ore rispetto alle altre macchine. Infatti anche negli stabilimenti dotati di linee di produzione continue nelle 24 ore e gestite mediante 3 turni giornalieri di lavoro consecutivi, dal lunedì al venerdì, gli impianti di confezionamento vengono di solito attivati per uno o al massimo per due turni di lavoro⁵.

Nel complesso emerge dalle indagini effettuate che 14 imprese su 15 adottano processi produttivi continui⁶ disponendo di impianti

idonei per tale tipologia di produzione, mentre operano all'interno del campione una impresa, che, adottando un procedimento di essiccazione statica, necessita di una interruzione del ciclo di produzione per consentire l'essiccamento in ambiente confinato. Questo secondo modello organizzativo fa aumentare sensibilmente i fabbisogni di manodopera per la movimentazione della pasta ed i tempi unitari di produzione. Quest'ultima impresa presenta una potenzialità di produzione modesta, in quanto il processo adottato non le consente di ottenere consistenti volumi di merce. In particolare, stratificando le imprese per le stesse classi di potenzialità utilizzate allorché sono stati esaminati i caratteri dell'industria pastaria italiana per singole regioni (si consulti la tab. 16), emerge dalle informazioni raccolte che 3 imprese detengono una potenzialità di produzione superiore a 99 t, seguite da 9 unità che si collocano tra 30 e 99 tonnellate, mentre le restanti 3 presentano una capacità di produzione nelle 24 ore inferiore a 30 tonnellate.

Prendendo in esame le modalità di approvvigionamento della materia prima emerge, come mostra la tab. 31, una netta differenziazione, in quanto le imprese integrate a monte con l'attività molitoria (7 casi) si approvvigionano di grano duro e risultano autosufficienti per la produzione di semole da avviare successivamente alla pastificazione, ad eccezione di un'impresa che ricorre in misura ridotta (6 %) all'esterno in quanto il molino presenta una insufficiente capacità di lavorazione rispetto al pastificio⁷. Le imprese siciliane integrate a monte con l'attività molitoria acquistano grano duro prodotto prevalentemente nell'Isola; solo per quantitativi ridotti esse si riforniscono in altre regioni italiane o all'estero. Per quanto attiene alle figure dei fornitori dei grani impiegati si ravvisa una presenza significativa di commercianti ed intermediari, seguita da Cooperative ed Associazioni di produttori e da singoli granicoltori.

Le imprese pastarie, invece, si riforniscono della semola preva-

lentamente da molini e in misura ridotta da commercianti o intermediari; la provenienze geografica delle semole risulta essere concentrata in ambito regionale, in quanto solo una impresa fra quelle esaminate ha fatto ricorso a semole realizzate fuori dalla Sicilia.

Quanto al numero di addetti presenti nelle imprese pastarie esaminate si ravvisa una elevata variabilità, in quanto la relativa consistenza riflette, oltre le dimensioni dell'impresa, anche la diversa tecnologia di produzione impiegata e la differente organizzazione commerciale e distributiva, che saranno attenzionate successivamente. Risulta comunque utile, come mostra la tab. 32, notare che, nonostante l'industria per la produzione di pasta secca si componga di una serie elevata di fasi, vi siano solo 2 imprese che presentano un numero di addetti pari o inferiore a 15, seguite da 9 industrie con un numero di addetti compreso fra 15 e 30, mentre un numero superiore alle 60 unità si ravvisa in 2 imprese di dimensioni medio grandi, che oltre nell'attività pastaria impiegano un congruo numero di operai in quella molitoria. È stata inoltre operata, durante la fase di rilevazione della forza lavoro, una distinzione fra operai ed impiegati, anche se dall'analisi dei dati non risulta in modo evidente un rapporto stabile fra le due figure di lavoratori, in quanto al numero degli impiegati, che attengono alle funzioni amministrative e commerciali dell'impresa, deve essere sommato quello degli stessi imprenditori (spesso più di uno per impresa), che nella totalità dei casi si occupano direttamente della gestione ed in qualche caso (all'interno di micro-imprese) partecipano attivamente anche alle fasi della produzione.

Per quanto attiene al numero di giornate complessivamente svolte nell'arco dell'anno, che nel presente studio sono state determinate utilizzando i dati medi del triennio 1998-2000, le imprese rilevate hanno fatto registrare una maggiore frequenza intorno alle 200-260 giornate, ad eccezione dell'impresa contrassegnata con il numero 11, che presenta livelli di attività ridotta, pari a 140 giorna-

te annue.

L'elevata variabilità mostrata dai quantitativi medi triennali di pasta prodotta e dai relativi ricavi conferma le differenti dimensioni economiche delle imprese appartenenti al campione. In particolare, sulla scorta dei dati riportati nella tab. 33, si evince che la produzione di pasta varia da un minimo di 460 tonnellate annue ad un massimo superiore alle 30.000 tonnellate con un valore medio pari a 8.121, mentre i ricavi complessivi relativi alla vendita della pasta oscillano tra i 550 ed i 27.900 milioni di lire.

Per quanto riguarda la produttività media per addetto, calcolata raffrontando le produzioni conseguite nelle singole imprese con il numero degli occupati, si ravvisa una elevata variabilità con valori estremi che vanno da 58 a 569 t/addetto ed un valore medio pari a 270 t/addetto. Emerge, infatti, che le imprese di dimensioni minori presentano una bassa produttività soprattutto a causa dell'impiego di tecnologie tradizionali con ridotti livelli di automazione. Raffrontando il dato medio delle imprese della Sicilia con quello relativo all'industria pastaria nazionale nel suo complesso, riportato precedentemente nella tab. 15 e pari per il 1998 a 402 t/addetto, si conferma quanto precedentemente affermato sulle caratteristiche delle imprese siciliane: esse risultano prevalentemente di piccole o medie dimensioni e non riescono a sfruttare quelle economie di scala che invece sono decisive per imporsi in questo comparto, caratterizzato in ambito nazionale sempre più da imprese di medie e grandi dimensioni⁸.

Sulla scorta dei dati rilevati presso le imprese siciliane e rappresentati nella fig. 13, risulta una evidente correlazione fra le produzioni realizzate e la produttività per addetto, per cui al crescere delle dimensioni aziendali tenderebbe ad aumentare la produttività del lavoro, il che è espressivo delle economie di scala che operano nelle imprese pastarie esaminate.

Dall'analisi dei prezzi medi di vendita della pasta realizzati dalle

imprese del campione si ravvisa una ampia variabilità fra il valore massimo (2.638 L/kg) e quello minimo (898 L/kg), anche se in effetti bisogna sottolineare che solo una impresa (quella produttrice esclusivamente pasta “biologica”) riesce ad ottenere prezzi medi unitari elevati, mentre le altre conseguono livelli di prezzo più omogenei, prossimi o inferiori al valore medio⁹ (1.207 L/kg).

Risulta opportuno segnalare che i prezzi di vendita non risultano correlati alle dimensioni delle imprese, non si osserva cioè una netta differenziazione tra quelli praticati dalle imprese grandi rispetto alle piccole, mentre sono influenzati, come si puntualizzerà successivamente, dalle strategie commerciali adottate (grado di diffusione, livello di spese per la pubblicità e promozione, servizi offerti alla distribuzione) e dalle tipologie di pasta realizzate. In relazione a quest’ultimo aspetto, esiste, invece, una correlazione tra i prezzi e le tipologie di formato di pasta prodotta: quelle imprese che realizzano pasta di formato speciale riescono a spuntare prezzi più elevati, mentre le imprese che presentano uno scarso assortimento di formati realizzano prezzi di vendita ridotti.

5.3. Il mercato delle produzioni realizzate ed i canali commerciali

La disponibilità di dati acquisiti presso le singole imprese, con specifico riferimento alla destinazione del prodotto, ha consentito di mettere in evidenza tendenze commerciali analoghe a quelle osservate in altri comparti agroalimentari.

In particolar modo, così come risulta evidente dall’esame della tab. 34, prevalente nell’ambito del campione è la destinazione del prodotto sui mercati locali e soprattutto su quelli provinciale e regionale.

Tale destinazione delle produzioni realizzate dalle singole imprese risulta sostanzialmente riconducibile ai caratteri del siste-

ma distributivo organizzato che offre spazi limitati alle imprese di piccole e medie dimensioni, le quali devono, per sfuggire alla concorrenza delle grandi imprese di marca a diffusione nazionale, assicurare una capillare penetrazione negli esercizi commerciali del dettaglio tradizionale.

L'organizzazione del processo distributivo risulta per le imprese oltremodo costosa soprattutto a causa degli elevati costi unitari di distribuzione e dell'alto livello unitario delle provvigioni che è necessario pagare agli agenti e rappresentanti¹⁰.

Nell'ambito regionale limitato risulta il numero delle imprese che aliena frazioni significative della propria produzione sulla restante parte del territorio nazionale, riscontrandosi aliquote superiori al 20 % in corrispondenza delle industrie contrassegnate con i numeri 4, 6 e 9. Negli anni oggetto di indagine le imprese siciliane hanno infatti collocato solo quantitativi modesti di prodotto in Calabria e in alcune regioni del Centro-Nord del Paese, in quanto il mercato nazionale risulta negli ultimi anni caratterizzato da una elevata competitività e non consente l'accesso ad imprese di dimensioni medio-piccole.

Estremamente variabile appare, invece, la quota di produzione di pasta siciliana avviata verso i mercati esteri, osservandosi in 6 dei 15 casi campionati l'assenza di prodotto avviato fuori dai confini nazionali; fra le 9 imprese esportatrici 6 hanno collocato modesti quantitativi di prodotto sui mercati esteri (aliquote pari o inferiori al 10 %), mentre le restanti 3 presentano percentuali di produzione esportata superiori o uguali al 50 % di quella complessiva. Con riferimento alle imprese che avviano la propria produzione in misura significativa verso i mercati esteri bisogna sottolineare l'esportazione o di pasta vitaminizzata o prodotta secondo il disciplinare di metodo biologico, avviati rispettivamente verso i mercati extraeuropei e alcuni Paesi continentali.

Dall'indagine effettuata emerge che la dimensione aziendale

influenza direttamente la strategia commerciale delle imprese esaminate: quelle medio-piccole del campione, che non dispongono di sufficienti risorse finanziarie per puntare su una politica di marca e non possono permettersi una propria rete commerciale, sono costrette ad utilizzare canali di vendita indiretti (concessionario o grossista). Questo tipo di commercializzazione ha il vantaggio indubbio di semplificare al massimo la funzione commerciale a carico dell'impresa produttrice, la quale delega quasi del tutto ad altri operatori di mercato questa funzione, ma ostacola qualsiasi controllo sul posizionamento del prodotto e soprattutto lascia margini economici significativi al distributore.

Per quanto attiene ai canali utilizzati dalle imprese pastarie della Sicilia per la vendita del prodotto sul mercato interno, emerge che quelli maggiormente significativi sono costituiti dal dettaglio tradizionale e dalla grande distribuzione, mentre si può affermare che la vendita diretta al consumatore riveste ormai uno scarso interesse ed è praticata solo da 5 imprese e, comunque, interessa modesti quantitativi di prodotto (cfr. tab.35).

Dall'analisi dei canali di distribuzione della pasta prodotta dalle imprese del campione emerge che il "circuito corto", che prevede un solo passaggio intermedio fra il produttore ed il consumatore finale, risulta quello maggiormente praticato, mentre assume minore rilievo la vendita attraverso grossisti o concessionari, che di fatto acquistano in prima persona la pasta e successivamente la rivendono ai distributori o in qualche caso ad altri intermediari (circuito lungo e lunghissimo).

Quanto all'importanza relativa dei diversi circuiti, il dettaglio tradizionale e la grande distribuzione sono quelli maggiormente utilizzati: ben 9 imprese su 15 vendono oltre l'80% della propria produzione attraverso questi due canali. In particolare significativa risulta la pasta commercializzata attraverso il dettaglio tradizionale, che assorbe ancora aliquote superiori al 40 % della produzione ven-

duta in 5 imprese del campione¹¹.

La recente evoluzione del sistema distributivo e la comparsa di esercizi commerciali caratterizzati da livelli di prezzo sensibilmente più bassi rispetto a quelli praticati dalla grande distribuzione organizzata, ha spinto le industrie produttrici ad immettere sul mercato il proprio prodotto con marchi commerciali differenti. Tenendo in considerazione anche le strategie commerciali sviluppate dalle imprese esaminate durante il 2000, emerge che ben 12 imprese su 15 hanno dichiarato che confezionano la pasta con 2 o più marchi.

In particolare l'introduzione del prodotto negli *hard discount* è avvenuta, utilizzando marchi differenti rispetto a quelli tradizionalmente impiegati dall'impresa produttrice per evitare di danneggiare l'immagine che il marchio tradizionale aveva nel tempo conquistato. Inoltre, fra le imprese esaminate si sta diffondendo negli ultimi anni la lavorazione conto terzi e la produzione di pasta per le *private labels*. Tali destinazioni consentono di conseguire le economie di scala opportune anche se risultano poco remunerative per l'impresa.

In generale si può affermare che le imprese esaminate risultano, comunque, orientate ad esitare le proprie produzioni sui mercati locali non riuscendo ad imporre il proprio prodotto in ambito nazionale, dove si è instaurata negli ultimi anni una forte competizione in termini di prezzo. Lo scenario nazionale in cui operano le industrie della pasta risulta, come precedentemente detto, caratterizzato negli ultimi anni da elevati fenomeni competitivi, determinati in larga misura dallo sviluppo delle catene distributive nazionali e dal largo impiego delle tecniche di comunicazione di massa a scopo promozionale.

Per quanto attiene ai flussi verso l'estero si ravvisa che essi sono spesso legati, nella gran parte delle imprese siciliane, a fatti occasionali e rivestono carattere episodico. Nella maggioranza dei casi

le imprese per le vendite all'estero si affidano esclusivamente a intermediari, che non offrono precise garanzie di rapporti relazionali a medio e lungo termine, mentre in soli 3 casi esiste all'interno del management aziendale del personale che si occupa in modo sistematico della commercializzazione dei prodotti sui mercati esteri.

Come emerge dalla tab. 36, le destinazioni sono frammentate fra i diversi Paesi e a volte legate ad episodici rapporti con connazionali emigrati negli anni passati, che spesso non consentono di definire accordi commerciali stabili. Fra le 9 imprese del campione che esportano il prodotto sui mercati esteri, le destinazioni prevalenti sono rappresentate per ordine di importanza da quella statunitense, tedesca e belga (verso i tre Paesi sono state esportate le produzioni di 5 imprese), mentre quote inferiori interessano le altre destinazioni, anche se bisogna sottolineare che le esportazioni siciliane di pasta sono state indirizzate, nel triennio oggetto di indagine, verso un numero rilevante di Paesi ma ognuno per quantitativi spesso ridotti¹².

Esiste comunque un limitato numero di imprese che, da oltre un decennio, ha instaurato dei consolidati rapporti commerciali con alcuni importatori, i quali assicurano l'assorbimento di flussi costanti di prodotto. Ad esempio, è significativo sottolineare il ruolo ricoperto dall'impresa contrassegnata con il n. 14 all'interno del mercato maltese, dove detiene considerevoli quote di mercato.

In complesso, tuttavia tenendo presente le frequenti piccole dimensioni delle industrie pastarie siciliane, da un lato, e la crescente competitività esistente sui mercati (che finisce per esigere dimensioni di offerta considerevoli), dall'altro, la capacità di tale industria isolana di aumentare la propria quota di mercato hanno dei passaggi obbligati nella revisione delle strategie di penetrazione nelle aree di consumo (marketing aggressivo supportato da adeguati volumi di produzione) e nella produzione di pasta di qualità ele-

vata in grado di occupare i cosiddetti spazi di “nicchia”.

6. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Le analisi precedentemente svolte con riferimento ai diversi segmenti della filiera cerealicola finalizzati alla produzione di pasta e l'indagine puntuale delle imprese pastarie siciliane hanno consentito l'accertamento di un gran numero di aspetti e problemi di rilevante interesse, meritevoli di essere brevemente richiamati.

In primo luogo risulta interessante sottolineare il rilevante ruolo che rivestono la disponibilità e le caratteristiche qualitative del grano duro, il quale costituisce la materia prima esclusiva per la produzione di pasta secca nel nostro Paese, nel cui ambito è in vigore una rigorosa normativa che esclude l'impiego di altri cereali per la realizzazione di pasta secca.

Dall'indagine è emerso che l'Italia, pur occupando il primo posto in ambito europeo per superfici investite e produzioni conseguite, non riesce a soddisfare le esigenze della propria industria di trasformazione e ricorre alle importazioni da altri Paesi produttori. Dall'esame delle dinamiche che hanno interessato gli scambi di grano duro risulta che, anche a causa degli aumenti registratisi nell'offerta interna, il ricorso alle importazioni di materia prima è diminuito negli ultimi anni ed è sovente collegato da un lato alla disponibilità di prodotto estero a prezzi inferiori di quelli registrati sul mercato interno e dall'altro a colmare esigenze qualitative della domanda dell'industria pastaria che punta su prodotti di qualità superiore ed è, pertanto, disposta a pagare anche prezzi elevati per i grani provenienti dal Nord America o dalla Francia per garantirsi materia prima con ottime caratteristiche tecnologiche.

In questa ottica, risulta importante che la ricerca e la sperimentazione mettano a punto, anche in Italia, varietà di grano duro