

Dinamiche recenti del manifatturiero alimentare in Italia*

di Francesca Maria Cesaroni, Germana Giombini, Giovanni Marin[†]

Sommario

L'approvvigionamento e il processamento dei prodotti alimentari rappresentano settori strategici per il perseguimento della sicurezza alimentare di un Paese. Per l'Italia, il manifatturiero alimentare gioca un ruolo importante anche in termini dimensionali e di performance nell'economia nazionale. L'obiettivo del presente lavoro è quello di offrire una panoramica economica del manifatturiero alimentare italiano, analizzando sia i trend macroeconomici che andamenti più microeconomici. I risultati indicano un importante posizionamento del settore nell'economia italiana. Scendendo a livello micro si incontrano delle criticità dovute alla piccola dimensione di impresa. Infine, se da un lato le imprese del settore sono molto impegnate nell'attività di certificazione, il numero elevato di richiami di prodotti per rischi alla sicurezza alimentare rileva criticità che necessitano di ulteriori analisi.

Parole chiave: settore alimentare, performance economica, microdati

Recent trends of the Italian food manufacturing sector

Abstract

Food supply and processing represent strategic sectors in the pursuit of a country's food safety. For Italy, food manufacturing also plays an important role in terms of size and performance in the national economy. The aim of this paper is to offer an economic overview of Italian food manufacturing, analyzing both macroeconomic and microeconomic trends. The results indicate an important positioning of the sector in the Italian economy. At the firm level, however, there are critical issues due to the small size of companies. Finally, while firms in the sector are very committed to the certification of their activities, the high number of product recalls for food safety risks reveals problems that need further investigation.

Keywords: food sector, economic performance, microdata

* Siamo grati a due anonimi referee e al guest editor per i commenti e i suggerimenti sulle versioni precedenti dell'articolo. Ogni ulteriore errore è solo responsabilità degli autori. L'articolo è un risultato del progetto del Dipartimento di Economia, Società, Politica dell'Università di Urbino Carlo Bo "Sostenibilità e [in]sicurezza alimentare".

[†] Dipartimento di Economia, Società, Politica, Università di Urbino Carlo Bo. E-mail: francesca.cesaroni@uniurb.it, germana.giombini@uniurb.it, giovanni.marin@uniurb.it

Introduzione

L'obiettivo di questo articolo è quello di proporre un inquadramento economico del manifatturiero alimentare in Italia, considerandone gli andamenti recenti, il posizionamento all'interno del sistema economico nazionale e regionale e la composizione in termini di imprese.¹

Nonostante la cosiddetta 'legge di Engel' (Zimmerman, 1932), che evidenzia un decrescere della quota dei consumi alimentari (attualmente pari al 16% della spesa media delle famiglie italiane, si veda Istat, 2020) all'aumentare del reddito, la presente analisi mostra che il peso del manifatturiero alimentare sul totale del valore aggiunto prodotto dalle imprese italiane ha un trend positivo, mettendo in risalto una crescente specializzazione del settore produttivo italiano (e di alcune regioni in particolare), che si riflette anche in un maggiore peso del comparto nell'export.

Inoltre, l'analisi del settore manifatturiero alimentare è generalmente effettuata con dati settoriali, mentre nel presente articolo l'approccio macroeconomico è integrato con l'analisi di microdati di impresa tratti dal dataset Aida di Bureau van Dijk. Lo studio permette di verificare come l'eterogeneità tra regioni nell'importanza del settore si rifletta anche in eterogeneità dimensionale. La dimensione, inoltre, si configura come un elemento chiave delle dinamiche di performance. Infatti, le grandi imprese risultano avere una maggiore capacità di generare redditività attraverso l'investimento dei mezzi finanziari raccolti a titolo di prestito o di capitale proprio. L'analisi mostra una polarizzazione importante anche per quanto riguarda la capacità innovativa delle imprese. La produzione di beni alimentari e di bevande rientra storicamente nei settori a bassa tecnologia² ed è classificata tra i 'settori dominati dai fornitori di innovazione' nella tassonomia di Pavitt (Pavitt, 1984; Castellacci, 2008). In linea con la tassonomia Pavitt, l'analisi a livello di impresa mostra che l'attività innovativa è riconducibile a poche e grandi imprese.

L'analisi del manifatturiero alimentare in Italia è interessante anche per le sue interazioni con l'ambiente. Infatti, il sistema alimentare nel suo

¹ In questo articolo, per 'manifatturiero alimentare' intendiamo il settore economico che si occupa della manifattura dei prodotti alimentari e delle bevande (settori ATECO 10 e 11), concentrando l'attenzione, quindi, sulla trasformazione di prodotti primari. Si tratta pertanto di una definizione conservativa del settore, non includendo in genere le fasi a monte (settore agricolo e allevamenti) e a valle (distribuzione commerciale, ristorazione) della catena produttiva.

² Ad esempio secondo la definizione proposta dall'Eurostat:

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:High-tech_classification_of_manufacturing_industries

complesso (considerando non solo la manifattura dei prodotti alimentari, ma anche le fasi a monte e a valle) rappresenta una delle principali fonti di pressioni sull'ambiente. Un recente report dell'Agenzia Europea dell'Ambiente (EEA, 2017) afferma che, a livello globale, la fornitura di prodotti alimentari contribuisce al 60% della perdita di biodiversità terrestre, al 24% delle emissioni di gas ad effetto serra, al 33% della degradazione dei suoli, al 91% del sovrasfruttamento dello stock ittico e al 20% del sovrasfruttamento delle falde acquifere. Nonostante il disaccoppiamento (relativo) tra crescita economica e impatto ambientale del settore agro-alimentare³, Schepelmann et al (2020) mettono in evidenza come una quota crescente degli impatti ambientali generati per soddisfare la domanda di prodotti alimentari della popolazione europea si realizzi al di fuori del territorio europeo. In particolare, nel 2011 (1995), il 43% (36%) del consumo di acqua, il 42% (40%) del consumo di suolo, il 32% (23%) del consumo di materiali e il 27% (18%) delle emissioni di gas serra sono avvenuti in paesi extra-europei.

In questa direzione, il presente contributo offre una analisi preliminare delle certificazioni di tipo ambientale ottenute da imprese riconducibili al settore manifatturiero alimentare. Tale analisi è motivata anche da un ultimo elemento oggetto di analisi: la sicurezza alimentare. Quest'ultima si configura per le imprese del manifatturiero alimentare come obbligo di legge ma anche come possibile variabile determinante del successo dell'impresa stessa. Infatti, l'emergere di informazioni che associano l'impresa a [in]sicurezza alimentare può implicare non solo sanzioni giuridiche ma danneggiare la reputazione e quindi ridurre la competitività della stessa. Proponiamo, insieme all'andamento delle certificazioni, che possono essere intese come segnale di qualità dell'impresa, l'andamento dei richiami dei prodotti alimentari perché rischiosi.

Concludendo, il contributo alla letteratura dell'articolo è riconducibile a tre aspetti principali. Innanzitutto, l'articolo fornisce una descrizione dettagliata del settore manifatturiero alimentare italiano soffermandosi sui recenti trend economici aggregati e sulle specificità regionali. In secondo luogo, l'analisi macroeconomica e settoriale è integrata dalle dinamiche di impresa basate su microdati da Aida e sui dati Movimprese-Unioncamere. Infine, l'ultima parte dell'articolo propone nuova evidenza sul ruolo della sicurezza alimentare, offrendo una panoramica dell'incidenza di fattori virtuosi (certificazioni) e viziosi (richiamo di prodotti) per le imprese italiane appartenenti al manifatturiero alimentare.

³ Per disaccoppiamento relativo si intende una crescita delle pressioni ambientali che sia meno che proporzionale rispetto alla crescita dell'attività economica di un settore o un paese.

L'articolo è strutturato come segue: la Sezione 1 analizza il settore manifatturiero alimentare italiano nel contesto macro-economico, la Sezione 2 analizza in primis l'eterogeneità regionale del settore per poi soffermarsi sull'apertura internazionale. La Sezione 3 offre una analisi delle dinamiche recenti di redditività e capacità innovativa delle imprese utilizzando dati di bilancio, mentre la Sezione 4 offre una prima riflessione sui legami tra settore alimentare, sicurezza alimentare e reputazione di impresa. La Sezione 5 conclude.

1. Il manifatturiero alimentare nel contesto macro-economico italiano⁴

Nonostante una dimensione 'assoluta' relativamente ridotta del settore manifatturiero alimentare, la filiera coinvolge molti altri attori a monte e a valle del settore stesso. Per una valutazione quantitativa della rilevanza macroeconomica, diretta e indiretta, del settore, è utile una valutazione della sua posizione nelle relazioni input-output.

Le matrici input-output (\mathbf{Z}) descrivono il valore monetario dei flussi inter-settoriali dei beni intermedi (Miller e Blair, 2009). Ogni riga rappresenta la destinazione della produzione lorda di un settore i , come input intermedio per un settore j (z_{ij}) o per il consumo finale (f_i), mentre ogni colonna indica gli acquisti di un settore di input intermedi da altri settori. La produzione totale del settore (x_i) è data dalla somma degli usi intermedi ($\sum_j z_{ij}$) e finali (f_i) del prodotto di un settore. Il modello di Leontief consente di calcolare la matrice dei moltiplicatori totali: $\mathbf{L} = (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}$, dove \mathbf{I} è la matrice identità mentre \mathbf{A} è la matrice dei coefficienti tecnici, che indica l'utilizzo diretto di ogni input intermedio (per ogni settore) per produrre un euro di output del settore. Ogni elemento della matrice \mathbf{L} , l_{ij} , indica il valore monetario della produzione del settore i necessaria (direttamente o indirettamente) per produrre un euro di beni finali del settore j .

La Tabella 1 mostra il moltiplicatore e la quota del valore aggiunto totale dei primi 10 settori economici in Italia, su un totale di 63 settori, ottenuti tramite elaborazioni delle matrici input-output dell'Istat. Il settore di produzione di alimentari e bevande risulta essere il quinto, con un valore

⁴ I risultati riportati in questa sezione sono basati sul database dei conti territoriali di Istat. Le serie partono dal 2008 a causa del cambio di classificazione (da ATECO 2002 a ATECO 2007) nei dati Istat che rende i dati settoriali precedenti tale data difficilmente comparabili.

pari a 2,27 (Tabella 1).⁵ Ciò significa che, per ogni euro di domanda finale del settore, la produzione lorda generata nel sistema economico italiano è pari a 2,27 euro. Se confrontato al valore medio (per tutti i settori) del moltiplicatore (1,846), il settore della produzione di alimentari e bevande ha un valore più grande di quasi un quarto (23% in più). Il dato suggerisce come il settore alimentare contribuisca in modo significativo alla crescita della produzione aggregata nel nostro Paese, sia direttamente che attraverso il suo effetto di moltiplicatore su altri settori.

Tab. 1 - Primi 10 settori economici per moltiplicatore totale (elaborazione su matrice input-output 2016, fonte: Istat)

Settore	Moltiplicatore	Quota del VA totale (%)
Attività dei servizi delle agenzie di viaggio, dei tour operator e servizi di prenotazione e attività correlate	2,483	0,13
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	2,462	1,57
Trasporti marittimi e per vie d'acqua	2,319	0,24
Costruzioni	2,271	4,31
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	2,270	1,83
Pubblicità e ricerche di mercato	2,264	0,28
Stampa e riproduzione su supporti registrati	2,226	0,31
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta	2,148	0,36
Attività editoriali	2,125	0,20
Attività metallurgiche	2,114	0,55
Moltiplicatore medio di tutti i settori (pesato per VA)	1,846	

In Tabella 2, invece, si riporta la scomposizione del moltiplicatore totale del settore di produzione di alimentari e bevande (la colonna della matrice **L**). In particolare, la tabella riassume in quali settori è generata la produzione necessaria a garantire la produzione di 1 euro di domanda finale del settore di produzione di alimentari e bevande.⁶ Oltre alla fornitura diretta di materie prime per i beni alimentari (settore “Produzioni vegetali e animali, caccia e servizi connessi”), risultano di fondamentale importanza gli apporti di settori che hanno a che fare con l’organizzazione logistica delle forniture di prodotti alimentari: commercio, trasporto, magazzino. Non marginale risulta anche la necessità di energia e acqua e di prodotti chimici.

⁵ Nella classificazione settoriale utilizzata nelle tabelle input output pubblicate dall’Istat, il settore dei prodotti alimentari e delle bevande include anche il settore della produzione di tabacco. Quest’ultimo rappresenta una quota ridotta dell’intero macro-settore. Nell’anno 2019, il settore del tabacco impiega lo 0.5% degli addetti del macro settore e produce lo 0.7% della produzione e l’1.1% del valore aggiunto.

⁶ Il valore per il settore Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco è superiore a 1 perché include anche il valore dell’euro di produzione destinata al consumo finale.

Tab. 2 - Primi 10 settori economici per moltiplicatore totale (elaborazione su matrice input-output 2016, fonte: Istat)

Settore	Moltiplicatore
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	1,284
Produzioni vegetali e animali, caccia e servizi connessi	0,227
Commercio all'ingrosso, escluso quello di autoveicoli e di motocicli	0,077
Trasporto terrestre e trasporto mediante condotte	0,064
Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti	0,043
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	0,037
Fabbricazione di prodotti chimici	0,037
Prestazione di servizi finanziari (ad esclusione di assicurazioni e fondi pensione)	0,034
Commercio al dettaglio, escluso quello di autoveicoli e di motocicli	0,030
Attività legali e contabilità; attività di sedi centrali; consulenza gestionale	0,030
Altri settori	0,407
Totale	2,270

Se si considerano invece gli usi dei prodotti alimentari e bevande (cioè la distribuzione 'per riga' della produzione nella matrice input-output), il 59,5% riguarda gli impieghi destinati alla domanda finale, mentre il 40,5% è destinato a usi intermedi. La quota di impieghi finali è superiore sia rispetto alla media dei diversi settori produttivi (55%) che rispetto alla media dei settori manifatturieri (54%).

Tab. 3 - Primi 10 settori economici per destinazione degli impieghi intermedi del settore di produzione di alimentari e bevande (elaborazione su matrice input-output 2016, fonte: Istat)

Settore	Quota del totale degli impieghi intermedi (in %)
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	51,1
Servizi di alloggio; attività di servizi di ristorazione	25,0
Produzioni vegetali e animali, caccia e servizi connessi	5,9
Commercio all'ingrosso, escluso quello di autoveicoli e di motocicli	3,3
Commercio al dettaglio, escluso quello di autoveicoli e di motocicli	2,1
Fabbricazione di prodotti chimici	1,7
Industrie tessili, confezione di articoli di abbigliamento e di articoli in pelle e simili	1,6
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	1,3
Trasporto terrestre e trasporto mediante condotte	1,0
Attività dei servizi sanitari	0,8
Altri settori	6,3

I principali settori 'a valle' del settore di produzione di alimentari e bevande sono riportati in Tabella 3. In particolare, più di metà degli usi intermedi (quindi circa il 20% degli usi totali) di prodotti alimentari e bevande è destinato al settore stesso, mentre circa un quarto alle attività di ristorazione, il 6% a settori agricoli e dell'allevamento e circa il 5,4% ai settori del commercio (al dettaglio e all'ingrosso).

Infine, utilizzando le matrici input-output con estensioni ambientali, è possibile calcolare le pressioni ambientali dirette e indirette del settore. Focalizzandosi sulle emissioni di gas serra (CO₂, metano e ossido di azoto, in CO₂-equivalente), si osserva che le emissioni dirette del manifatturiero alimentare nel 2016 sono state pari a 6,09 milioni di tonnellate di CO₂-equivalente, pari a solo l'1,85% delle emissioni di gas serra dei settori produttivi italiani. Se però si considerano le emissioni (avvenute in Italia) necessarie (direttamente e indirettamente) a soddisfare la domanda di consumatori finali domestici di prodotti del settore manifatturiero alimentare, il valore è pari a 19,46 milioni di tonnellate di CO₂-equivalente, pari al 5,91% delle emissioni di gas serra dei settori produttivi italiani. Considerando invece le esportazioni di prodotti manifatturieri alimentari, le emissioni dirette e indirette di gas serra sono 8,95 tonnellate di CO₂-equivalente, pari al 2,72% delle emissioni di gas serra dei settori produttivi italiani.

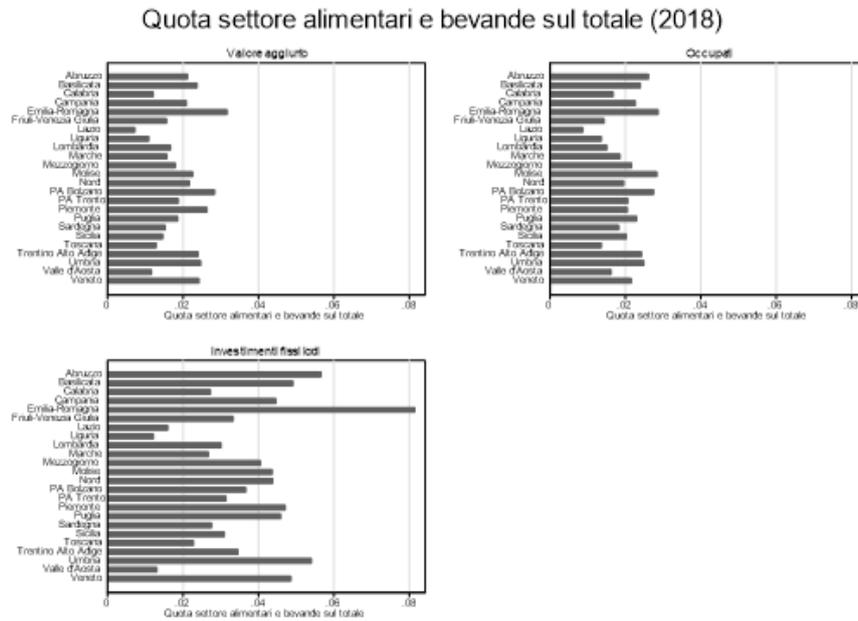
Concludendo, le analisi ottenute dalle matrici input output sottolineano i seguenti aspetti. Innanzitutto, il moltiplicatore mostra un impatto del settore alimentare sulla produzione aggregata tra i più elevati, indicando la sua forte integrazione nella struttura produttiva nazionale. I settori produttivi con i quali è più integrato non sono esclusivamente quelli inerenti la fornitura di materie prime, ma anche quelli relativi all'integrazione a valle, come commercio e trasporto. Gli usi del settore riguardano prevalentemente la domanda finale. Infine, considerando le pressioni ambientali dirette e indirette, il settore manifatturiero alimentare è responsabile di una quota ridotta delle emissioni dirette, inferiore al 2%, ma contribuisce a oltre l'8% (5,91% per consumi domestici, 2,72% per consumi esteri) delle emissioni di gas serra dei settori produttivi italiani.

2. Eterogeneità regionale e commercio internazionale

L'importanza del settore alimentare è molto eterogenea tra diverse aree del Paese. La Figura 3 descrive l'importanza relativa di valore aggiunto, occupati e investimenti fissi lordi sul totale di ciascuna regione italiana. Nonostante le regioni del Nord mostrino un livello più elevato di valore aggiunto e investimenti fissi lordi rispetto a quelle del Sud, queste ultime registrano una percentuale superiore di occupati. Nel confronto regionale, l'Emilia Romagna è la regione in cui il settore alimentare ha il peso più elevato sul totale per tutte e tre le variabili, mentre Lazio e Liguria sono le regioni in cui il settore alimentare ha il peso inferiore. Per le altre regioni le dinamiche sono diverse: Abruzzo e Basilicata mostrano un peso

relativamente maggiore delle variabili considerate rispetto alle altre regioni. Il Veneto mostra un peso relativamente più elevato su quota del valore aggiunto e investimenti fissi lordi, ma inferiore per occupati sul totale.

Fig. 3 - Peso relativo del settore alimentari e bevande sul totale per regione (fonte: Conti Economici Territoriali, Istat)



L'eterogeneità del settore emerge anche in riferimento alla specializzazione produttiva, come segnalato dal quoziente di localizzazione (QL, anche noto come indice di vantaggio comparato rivelato o indice di Balassa). In particolare, l'indice mette in rapporto l'importanza relativa di un determinato settore s in una certa regione r rispetto all'importanza relativa dello stesso settore a livello più aggregato (nazionale, nel nostro caso):

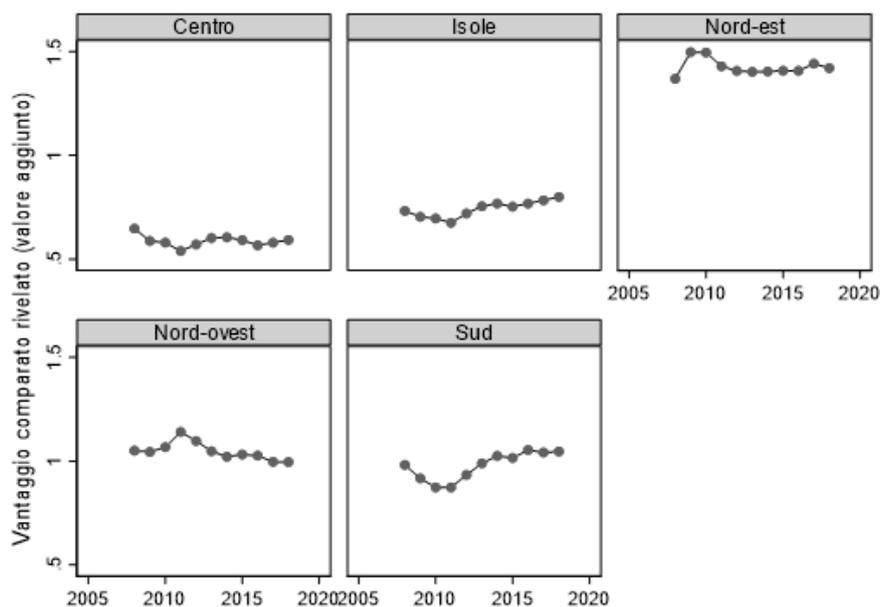
$$QL_s = \frac{x_{sr}/x_r}{x_s/x}$$

dove x_{sr} è il valore aggiunto nel settore s (settore alimentare nel nostro caso) nella regione r , x_r è il valore aggiunto totale nella regione r , x_s è il

valore aggiunto nel settore s a livello nazionale e x è il valore aggiunto totale a livello nazionale.

Un rapporto uguale a 1 implica un'assenza di specializzazione della regione in esame nel settore considerato, mentre un rapporto superiore (inferiore) all'unità evidenzia la presenza (assenza) di specializzazione produttiva. La Figura 4 riporta l'andamento di questo indicatore, calcolato per il settore di produzione di alimentari e bevande, per le cinque macro-regioni italiane. In generale, nel periodo 2005-2020, si osserva una persistente specializzazione (o assenza di specializzazione) nelle diverse regioni. Il Nord-Est spicca tra le varie macro-regioni, con un indice di vantaggio comparato rivelato prossimo a 1,5, mentre il valore per il Nord-Ovest oscilla attorno a 1. Al contrario, Centro e Isole presentano valori di molto inferiori all'unità, mentre nelle regioni del Sud (escluse le isole maggiori) si osserva un lento ma costante (dal 2010) aumento del grado di specializzazione in produzioni alimentari e di bevande.

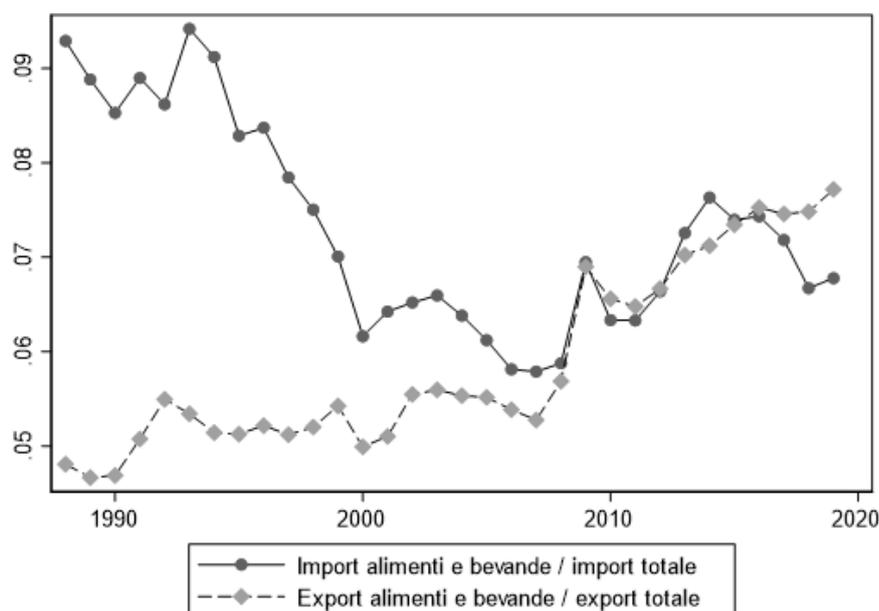
Fig. 4 - Vantaggio comparato rivelato nel settore alimentari e bevande basato sul valore aggiunto (fonte: elaborazione su Conti Economici Territoriali, Istat)



Per completare il quadro macroeconomico, l'ultima parte dell'analisi si riferisce all'apertura internazionale del settore.

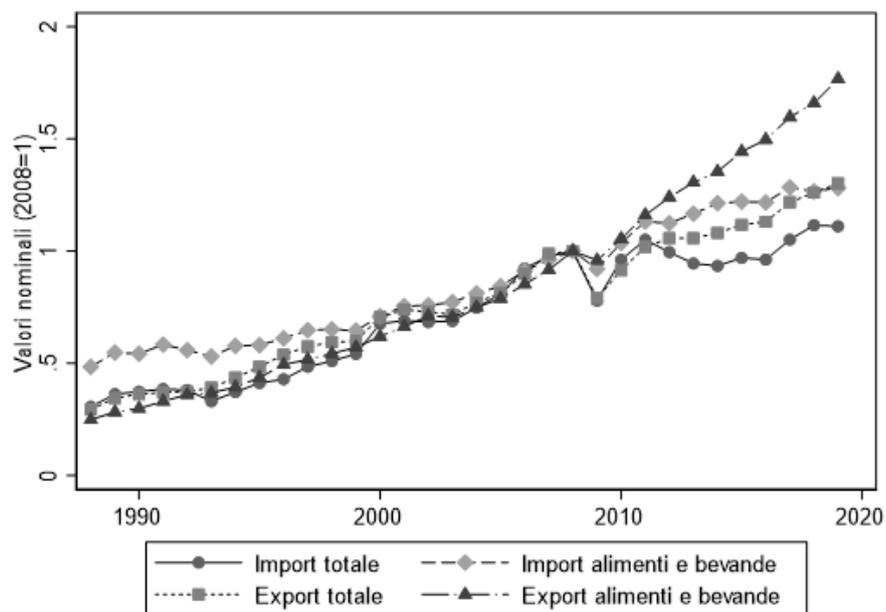
La produzione italiana di prodotti alimentari e delle bevande è particolarmente apprezzata sui mercati internazionali, nei quali imprese italiane sono ai vertici di numerosi segmenti di mercato (Curzi e Olper, 2012). Infatti, considerando il periodo 1988-2019, l'esportazione di prodotti alimentari e di bevande prodotti in Italia contribuisce a circa il 5-8% dell'export totale (Figura 5), con una progressiva crescita nel suo contributo al totale, soprattutto a partire dal 2007. Al tempo stesso, la quota di prodotti alimentari e di bevande sul totale dell'import si è ridotta nel periodo 1988-2019, da circa 9% a circa il 6.5%.

Fig. 5 - Peso relativo dei prodotti alimentari e bevande sul totale dei flussi commerciali italiani (fonte: Eurostat)



In termini di crescita assoluta (in valori nominali, Figura 6), si nota che nel 2019 l'export di prodotti alimentari è cresciuto del 76,7% rispetto all'anno base 2008, mentre nello stesso periodo l'export totale italiano è cresciuto soltanto del 30.2%. Al tempo stesso però anche la dinamica dell'import di prodotti alimentari è stata più sostenuta rispetto all'import totale: +28.1% rispetto all'11% nel periodo 2008-2019. Tuttavia, complessivamente, il saldo del settore è tale per cui l'Italia, da importatore netto all'inizio del periodo, registra a fine periodo un saldo positivo di esportazione nette.

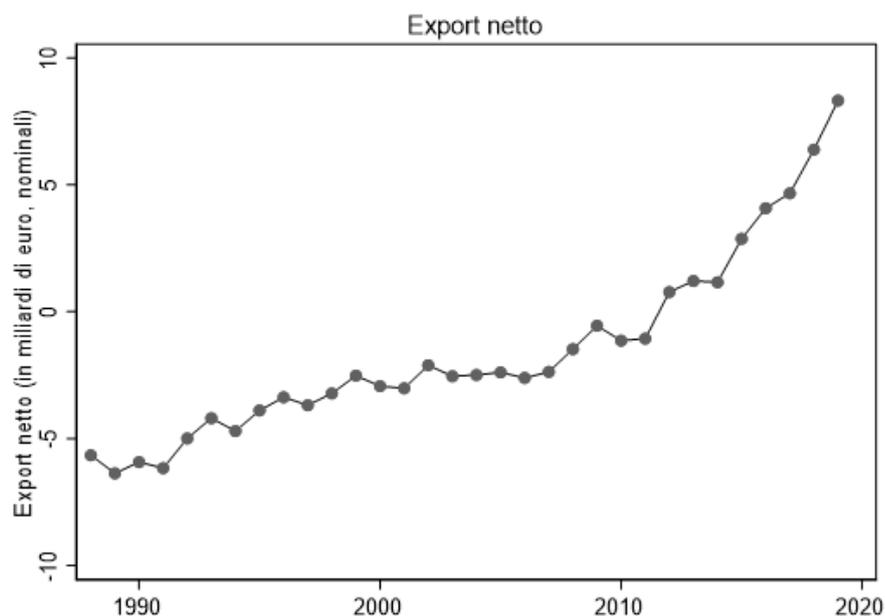
Fig. 6 - Trend commercio internazionale italiano, totale e di alimentari e bevande (CPA 10 e 12), valori nominali, 2008 anno base = 1 (fonte: Eurostat)



Coerentemente, la Figura 7 descrive l'andamento dell'export netto di prodotti alimentari e bevande nel periodo 1988-2019. È interessante notare come da un deficit netto di circa 6 miliardi di euro (nominali), alla fine degli anni '80, si è passati a un sostanziale pareggio nel 2012 e a un surplus netto di circa 8 miliardi di euro (nominali) nel 2019.

I dati mostrano quindi una dinamica crescente del settore alimentare sia in riferimento al suo peso sul valore aggiunto e sull'occupazione totale, come mostrato nella sezione precedente, sia una più elevata competitività internazionale.

Fig. 7 - Saldo della bilancia commerciale italiana (export-import) per prodotti alimentari e bevande, valori nominali (fonte: Eurostat)



3. Le imprese alimentari e delle bevande: struttura e dinamica

In questa sezione sono presentati alcuni dati rappresentativi della composizione, delle dinamiche demografiche e delle performance economico-finanziarie delle imprese alimentari italiane. I dati utilizzati si riferiscono al periodo 2010-2019 e sono tratti da due diverse fonti: Movimprese-Unioncamere e il database Aida prodotto da Bureau Van Dijk (BvD). Il primo database è stato utilizzato per ricostruire l'andamento demografico del settore alimentare italiano, considerando la totalità delle imprese esistenti, indipendentemente dalla dimensione e dalla forma giuridica adottata. Per l'analisi delle performance economico-finanziarie è stato invece necessario utilizzare i dati tratti da Aida e ciò ha comportato una inevitabile restrizione del campo d'osservazione. Il database Aida, infatti, raccoglie informazioni complete sulle sole società italiane obbligate a depositare il bilancio, e pertanto non include le imprese costituite sotto forma di impresa individuale e di società di persone.

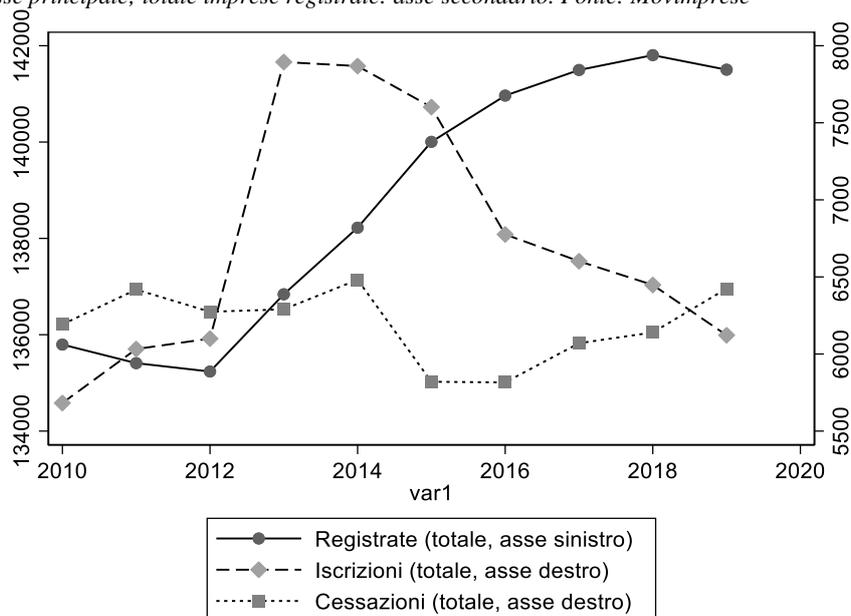
Coerentemente con l'analisi macroeconomica presentata nelle precedenti sezioni, i dati di seguito illustrati si riferiscono alle imprese

selezionate in base ai codici ATECO afferenti all'industria alimentare (Ateco 10) e delle bevande (Ateco 11).

3.1. Andamento demografico

Dal punto di vista dell'evoluzione demografica, rappresentata in Figura 8, il periodo considerato si caratterizza per un chiaro incremento del numero complessivo di imprese iscritte a partire dal 2012, anno in cui si registra il numero più basso nell'arco di tempo considerato. A contribuire è prevalentemente l'andamento della natalità, che nel periodo 2012-2014 mostra una forte accelerazione, soprattutto con riferimento alle imprese individuali e alle società di capitali, categorie nelle quali le nuove iscrizioni sono aumentate rispettivamente del 29% e del 48% nel biennio (dati non tabulati).

Fig. 8 - Andamento demografico 2010-2019 - Numero di imprese, iscrizioni e cessazioni: asse principale; totale imprese registrate; asse secondario. Fonte: Movimprese



L'aumentata incidenza delle società di capitali (passata dal 22% del totale nel 2010 al 30% del 2019) testimonia il manifestarsi di un processo di crescente strutturazione organizzativa e societaria delle imprese, transitate

verso forme giuridiche più complesse. L'incremento delle società di capitali è infatti speculare rispetto alla diminuzione delle imprese costituite sotto forma di società di persone, che nello stesso periodo hanno visto ridursi la loro incidenza, passata dal 31% del 2010 al 27% del 2019.

Dopo il 2014, le nuove iscrizioni iniziano a diminuire e la tendenza all'espansione del comparto alimentari e bevande rallenta, con il numero complessivo di imprese che inizia a diminuire a partire dal 2018.

3.2. Distribuzione delle imprese per classi dimensionali e per settore

Dal punto di vista dimensionale, la Figura 9 mostra che la composizione dell'industria alimentare e delle bevande è contraddistinta, in linea con il sistema produttivo italiano, da una netta prevalenza di imprese piccole e micro. Facendo riferimento ai dati contenuti nel database Aida, e utilizzando i parametri previsti dalla Raccomandazione 2003/361/CE,⁷ le imprese piccole e micro rappresentano circa l'80% del totale,⁸ con lievi oscillazioni nel decennio considerato. Una lieve crescita si registra nelle classi delle medie e grandi imprese, con una dimensione media, misurata in termini di numero di dipendenti, passata da 29 unità nel 2010 a 32 unità nel 2019. Anche il fatturato medio mostra un lieve aumento, passando da 12,7 € milioni a 14 € milioni nello stesso periodo.

⁷ I parametri previsti dalla Raccomandazione 2003/361/CE, recepita in Italia con DM 18 aprile 2005 del Ministero delle Attività Produttive, per la classificazione dimensionale delle imprese sono: numero di occupati, fatturato annuo e totale di bilancio annuo. In particolare le imprese si definiscono:

- micro se hanno meno di 10 occupati e, contemporaneamente, un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 2 milioni €;
- piccole se hanno meno di 50 occupati e, contemporaneamente, un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 10 milioni €;
- medie se hanno meno di 250 occupati e, contemporaneamente, un fatturato annuo non superiore a 50 milioni € oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 43 milioni €.

⁸ Nella valutazione di tale dato occorre rammentare che esso è calcolato tenendo conto soltanto delle imprese costituite sotto forma di società di capitali.

Fig. 9 - Classificazione delle imprese per classi dimensionali - Incidenza percentuale. Anni 2010-2019. Fonte: Aida

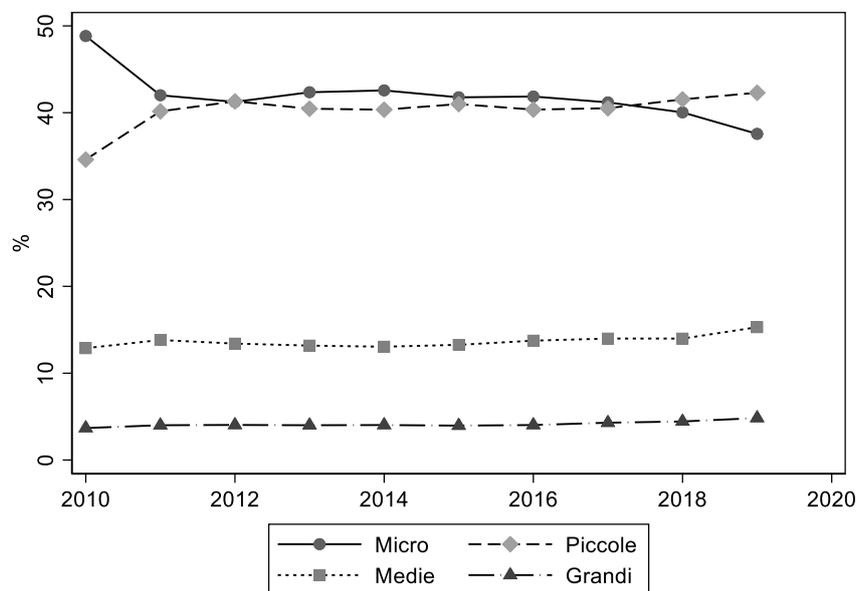
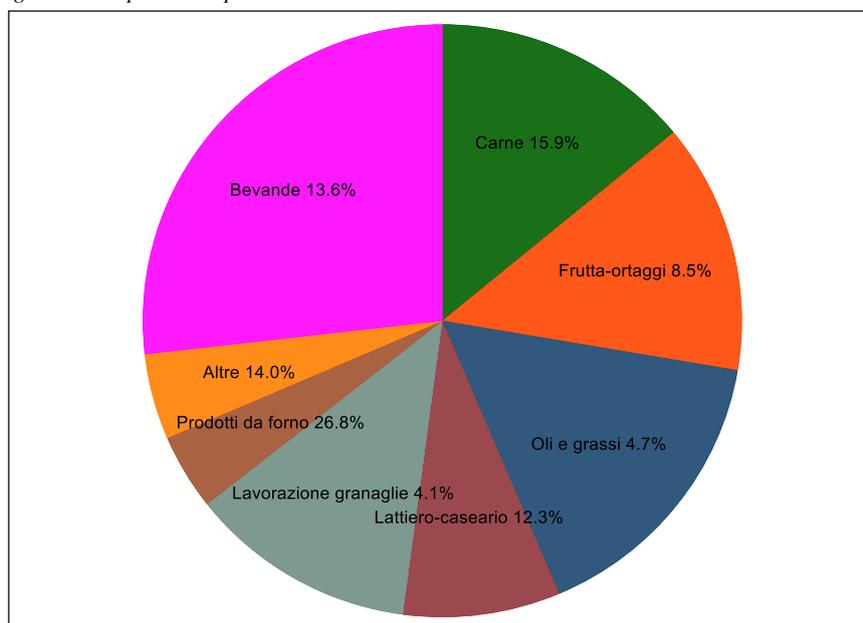
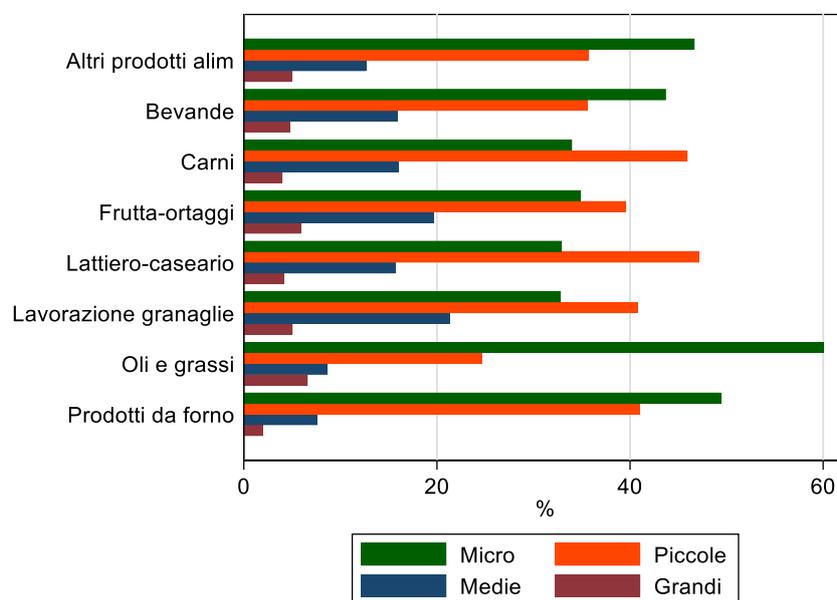


Fig. 10 - Composizione per settori - 2019. Fonte: Aida.



In termini settoriali, la Figura 10 mostra la prevalenza delle imprese produttrici di prodotti da forno (27%), seguite da quelle dedite alla lavorazione e conservazione della carne (16%). L'industria delle bevande occupa il 14% dei due comparti complessivamente considerati. Più contenuti, in termini di numero di imprese, il settore della lavorazione delle granaglie (4%) e la produzione di oli e grassi (5%). Il settore della produzione di altri prodotti alimentari occupa il 14% e raggruppa imprese dedite alla produzione di cacao, the e caffè, condimenti e spezie, zucchero, più altre imprese produttrici di pasti e piatti pronti e altri prodotti preparati e confezionati.

Fig. 11 - Classi dimensionali e settori. Valori medi 2010-2019. Fonte: Aida.



La distribuzione dimensionale presenta lievi differenze nei singoli settori che compongono l'industria alimentare e delle bevande, come mostrato dalla Figura 11. A fronte di una decisa prevalenza di imprese micro e piccole in tutti i settori, la maggiore frammentazione si osserva nei settori della produzione di prodotti da forno, della produzione di oli e grassi, nelle altre produzioni alimentari e nell'industria delle bevande, in cui la presenza di micro imprese risulta ampiamente preponderante rispetto alle altre categorie dimensionali. Il settore della produzione di oli e grassi presenta una composizione dimensionale più polarizzata verso le due classi

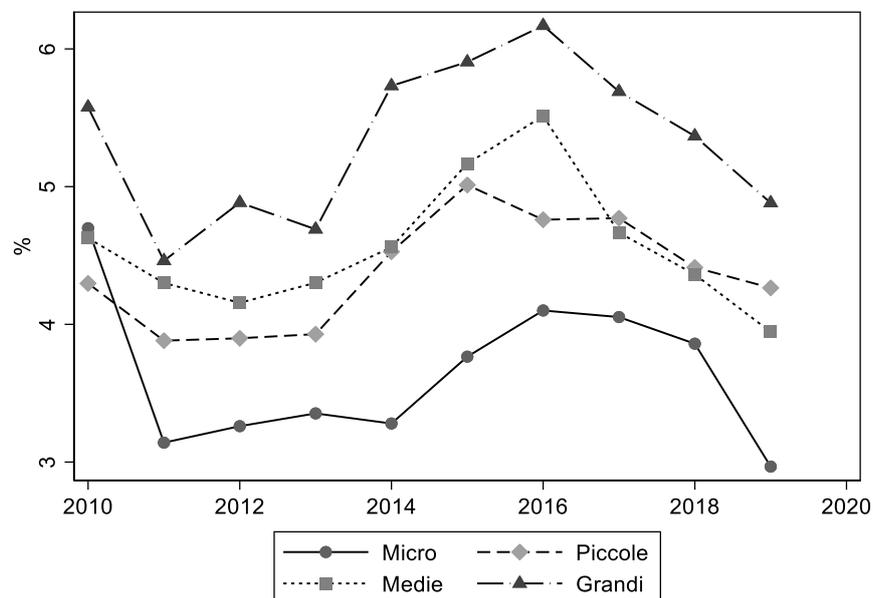
estreme, in quanto, comparativamente agli altri settori, registra contemporaneamente la percentuale più elevata di imprese di grandi dimensioni (7% in media nel decennio) e di microimprese (il 60%). Il settore dei prodotti da forno presenta la percentuale più bassa di microimprese (passata dal 61% del 2010 al 43% del 2019).

3.3. Le performance economico-finanziarie

Utilizziamo come misura della redditività operativa delle imprese il ROA (Return on Assets), pari al rapporto tra il reddito operativo e il totale attivo. La dimensione d'impresa sembra influenzare significativamente la redditività operativa delle imprese, che in generale presenta valori molto contenuti per tutte le categorie, compresi nella fascia 3%-6%. Guardando i dati esposti nella Figura 12, si evince chiaramente la maggiore efficienza relativa delle grandi imprese, intesa come maggiore capacità di generare redditività attraverso l'investimento dei mezzi finanziari raccolti a titolo di prestito o di capitale proprio. Con l'eccezione del 2010, le micro imprese mantengono invece valori inferiori rispetto a tutte le altre per l'intero periodo considerato, a conferma di una condizione di maggiore fragilità che pesa su tutto il comparto, data la forte incidenza di questa categoria di imprese, e richiama la necessità di misure capaci di rafforzarne la capacità redditizia. Pur con le differenze rilevate, i valori di redditività operativa presentano un andamento sostanzialmente parallelo per le quattro classi dimensionali. I livelli minimi si registrano intorno al 2011-2012, periodo in cui era ancora forte l'effetto della crisi economica mondiale originatasi nel 2007 negli Stati Uniti a seguito della crisi dei subprime e del mercato immobiliare. Negli anni successivi al 2011, i livelli di redditività operativa risultano in aumento (soprattutto per le medie e le grandi imprese) fino al 2016, per poi ridiscendere negli anni successivi, raggiungendo in alcuni casi anche livelli inferiori rispetto al 2011.

Comparando i vari sotto-settori del manifatturiero alimentare, i valori più elevati si osservano nella produzione di altri prodotti alimentari, che mantengono una redditività operativa sempre superiore agli altri sotto-settori, seppur in calo nel corso decennio (da 6,7% del 2010 al 5% del 2019). Il settore della produzione di oli e grassi si distingue invece per i livelli di redditività operativa più contenuti, peraltro caratterizzati da notevoli oscillazioni e con valori minimi registrati nel 2012 (1%).

Fig. 12 – Redditività operativa. Fonte: Aida

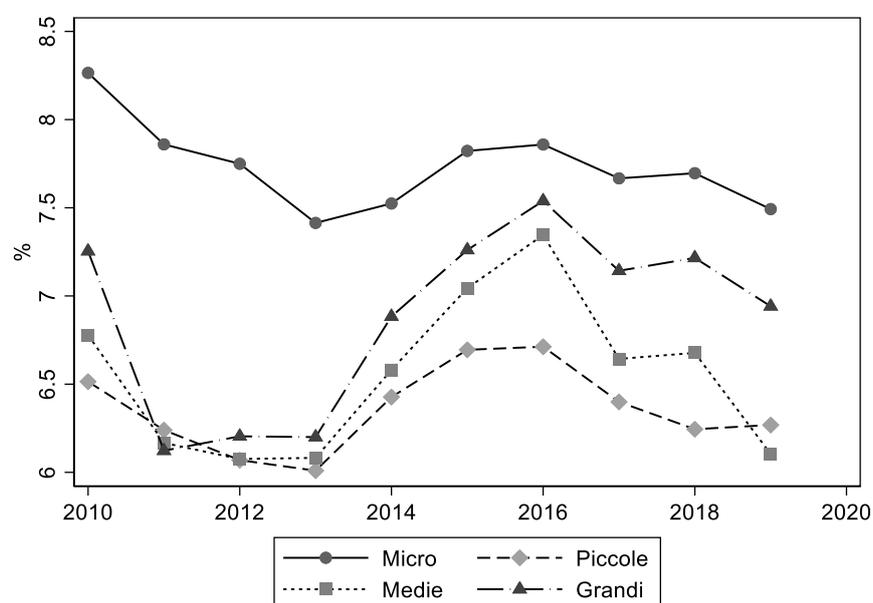


Altre indicazioni utili per valutare la capacità delle imprese di generare redditività in rapporto al fatturato provengono dall'analisi dell'EBITDA margin, definito come il rapporto tra gli utili generati da un'azienda al netto di interessi, imposte, accantonamenti e ammortamenti (EBITDA = Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) e il fatturato. L'EBITDA è considerato un indicatore molto attendibile della redditività operativa di un'azienda, in quanto non risente delle eventuali politiche di bilancio adottate per influenzare il risultato economico d'esercizio. Inoltre, poiché al valore di tale indicatore non concorrono i costi non monetari, l'EBITDA fornisce anche una solida approssimazione della capacità dell'azienda di creare risorse finanziarie attraverso il suo core business (Ferrero et al., 2006; Pisoni, Devalle, 2013). Quando il valore dell'EBITDA viene rapportato ai ricavi, si ottiene l'EBITDA margin, il quale rende agevole anche il confronto tra imprese di diverse dimensioni.

Per le imprese del manifatturiero alimentare l'andamento di tale indicatore presenta valori in calo fino al 2013, anno in cui si raggiunge il livello minimo per tutte le classi dimensionali. Negli anni successivi i valori aumentano fino al 2016, raggiungendo valori prossimi a quelli del 2010, per poi ridiscendere nella seconda parte dell'arco temporale considerato. Comparando gli andamenti in relazione alla classe

dimensionale si osservano valori leggermente più elevati per le imprese più piccole, a indicare una maggiore capacità nel contenere i costi legati ai consumi e al lavoro, grazie anche a una maggiore flessibilità che tipicamente caratterizza le imprese micro e ai minori vincoli a cui devono sottostare nell'impiego di forza lavoro. Tra i vari settori osservati, sono il settore delle bevande e quello degli altri prodotti elementari a presentare gli EBITDA margin più elevati (sempre superiori al 10% e in sostanziale crescita durante il decennio). In sofferenza appare invece il settore della lavorazione della carne, che mostra i valori più bassi e tendenzialmente in discesa.

Fig. 13 - EBITDA margin per classe dimensionale. Valori medi. Anni 2010-2019. Fonte: Aida

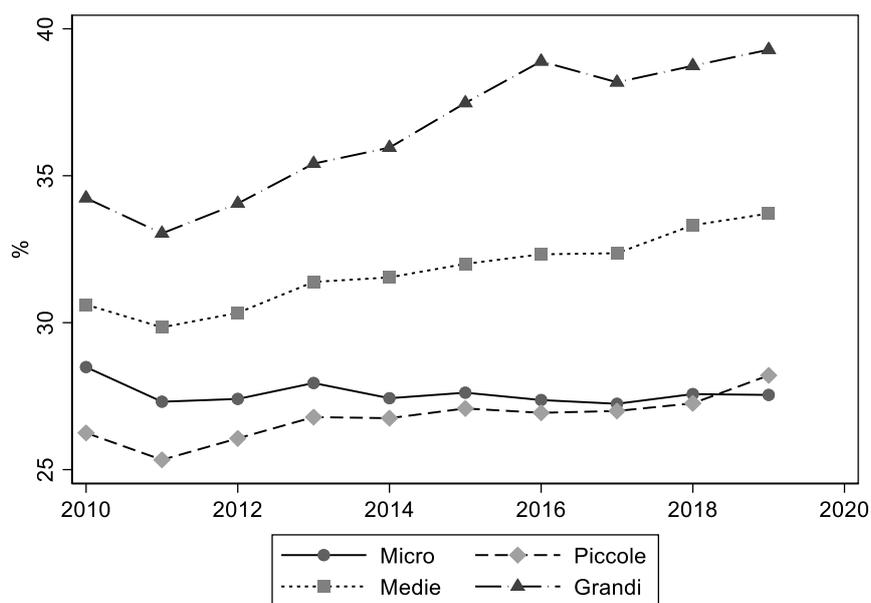


Passando agli aspetti legati alla situazione patrimoniale, nella Figura 14 è rappresentato il grado di autonomia finanziaria, misurato dal rapporto tra il valore del patrimonio netto e il valore complessivo delle fonti di finanziamento. L'analisi della composizione delle fonti di finanziamento fa emergere una dipendenza tendenzialmente elevata dal capitale di terzi. Emergono tuttavia differenze piuttosto marcate tra le imprese appartenenti alle diverse classi dimensionali. Le imprese di grandi dimensioni, infatti, presentano un livello di autonomia finanziaria molto più marcato, con

valori in aumento nel corso del decennio (34% nel 2010 e 39% nel 2019). Più vulnerabile è invece la posizione delle imprese più piccole, contraddistinte da una più elevata dipendenza dalle risorse finanziarie messe a disposizione da terzi esterni e da una disponibilità di mezzi propri molto più contenuta, con valori di autonomia finanziaria oscillanti tra il 26% e il 28% e sostanzialmente costanti nel periodo considerato. Ciò rafforza l'immagine di una micro impresa contraddistinta da evidenti segnali di vulnerabilità, riguardanti non solo il profilo economico-reddituale, ma anche la struttura finanziaria, in particolare la composizione delle fonti di finanziamento.

Tra i vari settori considerati, sono la lavorazione di frutta e ortaggi e la lavorazione delle carni i settori con i più bassi di livelli di autonomia finanziaria (con valori compresi tra il 30% e il 35%), mentre tra le imprese più solide dal punto di vista patrimoniale si distinguono quelle del settore lattiero caseario e quelle dedite alla produzione di altri prodotti alimentari (con valori in aumento e compresi tra il 42% e il 52%).⁹

Fig. 14 – Autonomia finanziaria per classe dimensionale. Anni 2010-2019. Fonte: Aida

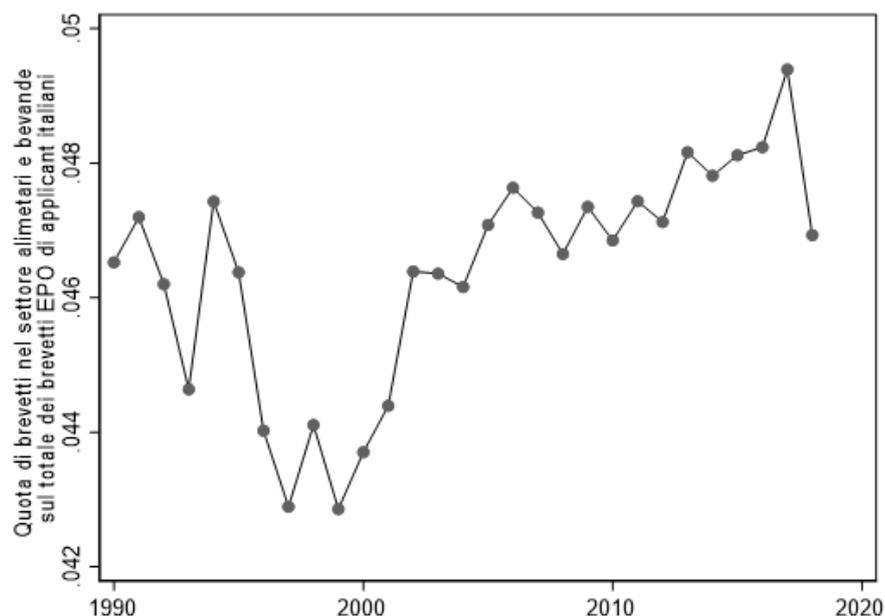


⁹ Dati non tabulati, disponibili su richiesta.

3.4. Le performance innovative

In questa sezione analizziamo le performance innovative delle imprese del manifatturiero alimentare in Italia, al fine di delineare un quadro complessivo della competitività del settore. A questo scopo, l'analisi è integrata da due ulteriori fonti di dati: i dati sui brevetti europei sono tratti dal database OECD-RegPat che contiene le informazioni di tutti i brevetti depositati presso l'*European Patent Office* (EPO) con dettaglio settoriale a livello di regioni europee. La seconda fonte di dati è il dataset Amadues BvD che dispone delle informazioni relative al numero di brevetti depositati a livello di singola impresa.

Fig. 15 - Quota di brevetti appartenenti EPO di applicants italiani appartenenti al settore alimentare e bevande sul totale nazionale (Fonte: nostre elaborazioni su dati OECD-RegPat)



La produzione di beni alimentari e di bevande rientra storicamente nei settori a bassa tecnologia¹⁰ ed è classificata tra i 'settori dominati dai

¹⁰ Ad esempio secondo la definizione proposta dall'Eurostat:
https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:High-tech_classification_of_manufacturing_industries

fornitori di innovazione' nella tassonomia di Pavitt (Pavitt, 1984; Castellacci, 2008). A conferma di ciò abbiamo analizzato la quota di brevetti EPO appartenenti al settore alimentare e bevande sul totale dei brevetti riconducibili ad *applicants* italiani.

Seguendo l'approccio proposto da Lybbert e Zolas (2014), che identifica le classi tecnologiche rilevanti per i diversi settori industriali, abbiamo calcolato la quota di brevetti 'alimentari-bevande' sul totale delle domande di brevetto fatte da soggetti italiani presso l'*European Patent Office* dal 1990 al 2019, ultimo anno disponibile (Figura 15). Si tratta di brevetti sviluppati da imprese appartenenti ai più diversi settori ma che trovano applicazione e utilizzo nel settore di produzione di alimentari e bevande.

La Figura 15 mostra come il peso del settore agroalimentare sul totale dei brevetti sia relativamente piccolo, inferiore al 5% del totale dei brevetti per tutto il periodo, suggerendo tuttavia un lieve incremento di capacità innovativa, intesa come attività brevettabile, a partire dalla seconda metà degli anni 2000.

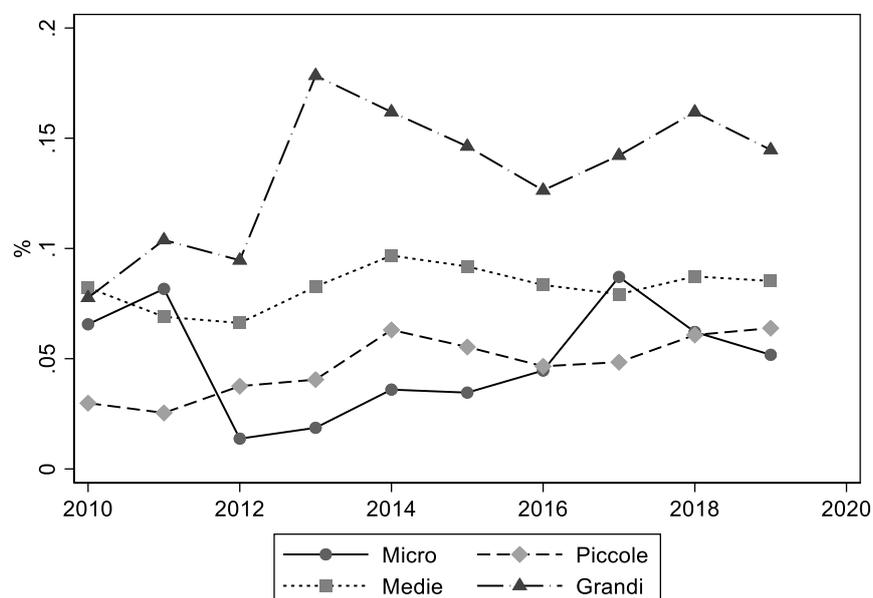
Tab. 4 - Top 20 imprese del manifatturiero alimentare per numero di brevetti. Fonte: Nostre elaborazioni su dati Amadeus BvD

Impresa	Ateco	N di brevetti	Quota cumulativa del totale (%)
Ferrari F.lli Lunelli SPA	1102	467	15
Barilla G. e R. Fratelli SPA	1073	315	25
Ferrero SPA	1082	259	34
Illycaffè SPA	1083	129	38
Luigi Lavazza SPA	1083	116	42
Martini SPA	1090	78	44
Probiotal SPA	1086	77	47
Perfetti Van Melle SPA	1039	56	48
Società Italiana Prodotti Alimentari (SIPA) SPA	1000	56	50
CREA SRL	1082	51	52
Laica SPA	1082	48	53
Caffeitaly System SPA	1083	45	55
Acqua Minerale San Benedetto SPA	1107	34	56
Cor. Con. International SRL	1086	30	57
Hausbrandt Trieste 1892 SPA	1083	30	58
Società Italiana Alimentare (SIAL) SRL	1041	27	59
Fratelli Pagani SPA	1084	20	59
Servizio Internazionale Imballaggi Termosaldanti (SIIT) SRL	1086	19	60
Pastificio Rana SPA	1073	18	61
3T Società Cooperativa	1011	17	61
Altre imprese		1204	100

L'elaborazione dei dati Amadeus - BvD suggerisce dinamiche innovative limitatamente ad alcune grandi imprese, come evidenziato dall'analisi del numero di brevetti.

Utilizzando le informazioni disponibili sul database Amadeus - BvD, la Tabella 4 mostra le Top 20 imprese del manifatturiero alimentare per numero di brevetti. È interessante notare come le prime 9 imprese in elenco siano assegnatarie del 50% dei brevetti, mentre oltre il 60% dei brevetti sia da ricondurre alla totalità delle imprese in elenco. Il dato sottolinea che l'innovazione del settore sia per lo più riconducibile a poche e grandi imprese.

Fig. 16 – Diritti di brevetto. Incidenza percentuale. Anni 2010-2019. Fonte: Aida BvD



La maggiore propensione innovativa delle imprese più grandi risulta anche dall'analisi dell'incidenza degli investimenti in brevetti iscritti in bilancio rispetto al totale dell'attivo. Le imprese di grandi dimensioni presentano infatti valori sempre superiori rispetto alle altre classi dimensionali. Di converso, seppur con qualche oscillazione durante il decennio, i valori più bassi si riscontrano nel comparto delle microimprese (Figura 16).

In particolare, sebbene l'incidenza degli investimenti in brevetti sia molto contenuta per tutte le imprese analizzate, il settore degli altri prodotti

alimentari si distingue dagli altri per i valori più elevati che mantiene nel corso dell'intero decennio. La motivazione può essere rintracciata nel fatto che a questo raggruppamento appartengono imprese che realizzano prodotti più elaborati (es. pasti e piatti pronti, cucinati e confezionati, preparati omogeneizzati e alimenti dietetici, ecc.), per il cui ottenimento è necessario l'impiego di tecnologie particolari e più complesse di quelle necessarie nei settori che si occupano delle prime fasi della lavorazione di materie prime.

4. [In]Sicurezza alimentare

La sezione precedente ha delineato un settore alimentare caratterizzato da performance fortemente eterogenee per classi dimensionali e settoriali. Inoltre, l'analisi relativa alla capacità innovativa delle imprese ha suggerito come tale attività sia per lo più riconducibile a poche e grandi imprese.

Obiettivo di questa sezione è di focalizzarsi sulle performance del settore alimentare relativamente a variabili chiave della sicurezza alimentare. Quest'ultima riguarda aspetti tossicologici (connessi alla composizione dell'alimento), informativi (ovvero di informazione da fornire ai consumatori su caratteristiche dell'alimento o modalità/quantità di consumo) e nutrizionali. Maggiore è la sicurezza alimentare, minore è la probabilità di non contrarre malattie a seguito della ingestione di alimenti (de Stefano, 2009).

La sicurezza alimentare si configura per le imprese del manifatturiero alimentare come obbligo di legge ma anche come possibile variabile determinante del successo dell'impresa stessa. Infatti, l'emergere di informazioni che associano l'impresa all'[in]sicurezza alimentare può implicare non solo sanzioni giuridiche ma danneggiarne la reputazione e quindi ridurne la competitività.

In questa ottica, alcuni studi mostrano come la reputazione aziendale sia un bene prezioso, inimitabile e non sostituibile e induca le aziende a migliorare le performance finanziarie e di mercato (Lee and Jungbae Roh, 2012). La reputazione aziendale può aiutare le organizzazioni a raggiungere un forte vantaggio competitivo, a migliorare le quotazioni sul mercato azionario così come altre misure di performance (Iwu-Egwuonwu and Chibuike, 2010). In altri termini, una solida reputazione è una base necessaria per le imprese che intendono competere efficacemente, migliorare le prospettive di mercato e finanziarie, nonché la loro sostenibilità. Inoltre, un'elevata percezione della reputazione aziendale per l'innovazione di prodotto aumenta la fedeltà dei consumatori all'azienda che innova (Henard and Dacin, 2010).

Dall'altro lato, i mercati in cui l'impresa opera reagiscono a richiami di prodotti alimentari e avvisi di sicurezza alimentare, aumentando possibili pressioni competitive dell'impresa stessa.

Una variabile significativa che contribuisce alla reputazione di una impresa è quella relativa alle certificazioni di qualità dei prodotti e dei processi aziendali, che assicurano la qualità di prodotti, servizi e sistemi di gestione, attestandone la conformità a requisiti fissati da norme tecniche specifiche (nel caso di ISO-*International Organization for Standardization* 9001 per la qualità o ISO 14001 per l'ambiente) e a eventuali prescrizioni obbligatorie. Anche se la certificazione non garantisce il rispetto di principi etici, in virtù del riconoscimento formale del rispetto normativo, le imprese certificate sono percepite come più affidabili, acquisendo maggiore competitività sul mercato.

La certificazione, infatti, può essere volontaria, e in questo caso non è soggetta a regolamentazione specifica, o obbligatoria, qualora riguardi la conformità di specifiche categorie di processi, sistemi, persone, prodotti e servizi. Nel manifatturiero alimentare è obbligatoria la certificazione relativa ai prodotti agroalimentari biologici, di qualità (Denominazione di Origine Protetta, Indicazione Geografica Protetta, Specialità Tradizionale, Garantita) e quelli marcati CE, che possono essere immessi sul mercato solo dopo che ne sia stata attestata la conformità agli standard di riferimento previsti da leggi, direttive o regolamenti.

In quest'ottica, utilizzando i dati disponibili su Accredia, la Tabella 5 considera le certificazioni ISO9001, che identificano i requisiti che i sistemi di gestione della qualità devono soddisfare, ISO14001, relative ai sistemi di gestione ambientale, ed EMAS-*Eco-Management and Audit Scheme*, che mirano a valutare e migliorare l'efficienza ambientale delle imprese italiane (del settore manifatturiero alimentari e totali) nel periodo 2008-2020.¹¹

Come atteso, la Tabella 5 mostra come le imprese del manifatturiero alimentare presentano un peso relativamente più elevato nelle certificazioni che attestano la qualità dell'impresa da un punto di vista di sistemi di gestione ambientale e di efficienza ambientale rispetto a quelle che riguardano la gestione della qualità, come la certificazione ISO9001.

¹¹ Accredia è l'Ente designato dal governo italiano ad attestare la competenza, l'indipendenza e l'imparzialità degli organismi e dei laboratori che verificano la conformità dei beni e dei servizi alle norme. Ogni paese europeo ha il proprio Ente Unico di accreditamento, che opera in linea con quanto stabilito dal Regolamento CE 765/2008 e dalla norma internazionale ISO/IEC 17011. Accredia è l'Ente designato dal governo italiano.

Tab. 5 - La reputazione dell'impresa. Numero di certificazioni delle imprese italiane - Periodo 2008-2020. Fonte: Accredia

Certificazione	Numero Totale	Numero Alimenti-Bevande	Percentuale sul totale
ISO9001	79644	1434	1,8%
ISO14001	20807	579	2,8%
EMAS	1016	85	8,4%

Come sopra esposto, le imprese che operano nel settore manifatturiero alimentare hanno l'obbligo di rispettare alcuni requisiti chiave a tutela della sicurezza alimentare dei consumatori e di informare i propri clienti sulla non conformità riscontrata negli alimenti da essi posti in commercio e a ritirare il prodotto dal mercato.¹²

Sulla pagina web del Ministero della salute è possibile reperire le informazioni relative ai prodotti richiamati, distinti per anno (a partire dal 2017) e per motivazione. Per quanto riguarda quest'ultima, le cause del richiamo di prodotti alimentari sono da ricercarsi nella presenza di una delle tipologie di rischio riportate in Tabella 6.

I dati mostrano un numero elevato di richiami, pari a 734 nel periodo 2017-2020, soprattutto per cause legate al rischio chimico, al rischio microbiologico e a quello associato alla presenza di allergeni.

Tab. 6 - Richiami di prodotti alimentari. Anni 2017-2020. Fonte: Ministero della Salute

Causa del Richiamo	Numero	Percentuale sul totale
Rischio chimico	293	40%
Rischio fisico	88	12%
Rischio microbiologico	196	26,7%
Rischio migrazione dei materiali destinati a venire a contatto con gli alimenti	6	0,8%
Rischio presenza di allergeni	151	20,5%
Totale	734	100%

Conclusioni

Questo articolo ha analizzato alcune caratteristiche chiave del manifatturiero alimentare italiano in prospettiva macro e micro economica al fine di delinearne i punti di forza e le criticità.

¹² In aggiunta al ritiro, qualora il prodotto fosse già stato venduto al consumatore, l'impresa deve inoltre provvedere al richiamo cioè deve informare i consumatori sui prodotti a rischio, anche mediante cartellonistica da apporre nei punti vendita, e a pubblicare il richiamo nella specifica area del portale del Ministero della Salute. La pubblicazione del richiamo nel portale internet del Ministero è a cura della Regione competente per territorio, che lo riceve direttamente dall'OSA, previa valutazione della ASI.

Le analisi macroeconomiche svolte confermano il ruolo cruciale del settore manifatturiero alimentare nel contesto economico italiano. Infatti, il manifatturiero alimentare vale oltre l'11% del valore aggiunto e oltre il 12% dell'occupazione del settore manifatturiero e, negli anni recenti, ha avuto una performance migliore in termini di valore aggiunto, occupazione e investimenti non solo della media dei settori manifatturieri, ma anche dell'economia italiana nel suo complesso. Nonostante permangano delle forti eterogeneità regionali, dalle analisi delle matrici input output il comparto alimentare risulta ben integrato nella struttura produttiva nazionale. Infine, la crescente competitività del settore alimentare è confermata anche dall'apertura internazionale: il saldo del settore è tale per cui l'Italia, da importatore netto, registra negli anni recenti un saldo positivo di esportazione nette.

La seconda parte del lavoro, basata su dati prevalentemente di impresa, delinea nella dimensione di impresa l'elemento chiave in termini di performance economico-finanziarie e innovative.

L'ultima parte del lavoro ha analizzato due variabili chiave per la reputazione di una impresa operante nel settore manifatturiero alimentare: le certificazioni di produzione e ambientali e i richiami dei prodotti alimentari.

In sintesi, l'analisi descrittiva proposta mette in luce la crescente importanza del manifatturiero alimentare nel contesto macroeconomico italiano, sia in termini dimensionali che in termini di effetto moltiplicatore ed export. Dall'analisi dei dati di impresa, emerge una prevalenza di micro e piccole imprese nel settore, che però risultano essere anche la categoria con le performance finanziarie, reddituali e innovative peggiori rispetto alla categoria delle medie-grandi imprese. Infine, si evidenzia come le imprese del manifatturiero alimentare abbiano una spiccata vocazione all'utilizzo di certificazioni, in particolare riguardo ai processi per il perseguimento di una buona performance ambientale, mentre un elevato numero di richiami di prodotti non sicuri mette in evidenza, da un lato, l'efficacia del sistema di monitoraggio da parte degli organi preposti, dall'altro la necessità da parte delle imprese di migliorare le pratiche di controllo della qualità e della salubrità dei prodotti messi sul mercato per evitare danni di immagine.

In termini di implicazioni di policy, le analisi svolte suggeriscono di orientare le risorse nel settore alimentare al fine di stimolare la crescita dimensionale e una maggiore struttura giuridica delle imprese. Infatti, queste caratteristiche sembrano determinanti per la competitività interna e internazionale delle imprese. Inoltre, nonostante le imprese del sistema alimentare abbiano una forte vocazione verso l'uso di certificazioni, in prevalenza ambientali, nel settore si registra un elevato numero di richiami

di prodotti non sicuri. Da questo punto di vista, dunque, si rendono necessari interventi al fine di invertire questa tendenza che, se dovesse protrarsi, potrebbe portare i consumatori a ritenere sempre meno credibili le certificazioni stesse (incluse quelle non strettamente collegate con la qualità) con un danno che si estenderebbe oltre i confini della singola impresa e riguarderebbe tutto il settore.

Linee future di ricerca potrebbero analizzare l'impatto delle certificazioni sulla reputazione e quindi sulla competitività delle imprese e come l'impatto dipenda dalla dimensione e dal grado di internazionalizzazione delle imprese stesse.

Bibliografia

Castellacci, F. (2008). Technological paradigms, regimes and trajectories: Manufacturing and service industries in a new taxonomy of sectoral patterns of innovation. *Research Policy*, 37(6-7), 978-994.

Curzi, D., & Olper, A. (2012). Export behavior of Italian food firms: Does product quality matter?. *Food Policy*, 37(5), 493-503.

de Stefano F. (2009), Problematiche economico-sociali nei Paesi avanzati sulla rintracciabilità e sulla sicurezza delle produzioni agroalimentari, in D'Amico M., Lanfranchi M. (a cura di), Produzioni agroalimentari tra rintracciabilità e sicurezza, Atti del Convegno XLIV SIDEA.

EEA (2017) Food in a green light. A system approach to sustainable food. In EEA Report 16/2017; European Environment Agency, Copenhagen, Danimarca.

Ferrero, G., Dezzani, F., Pisoni, P., Puddu, L. (2006), *Analisi di bilancio e rendiconti finanziari*, Giuffrè Editore.

Iwu-Egwuonwu, Dr. Ronald Chibuike (2010), "Corporate Reputation & Firm Performance: Empirical Literature Evidence" Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1659595> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1659595>

Henard, D. H., Dacin, P. A. (2010). Reputation for product innovation: Its impact on consumers. *Journal of Product Innovation Management*, 27(3), 321-335.

Istat (2020), LE SPESE PER I CONSUMI DELLE FAMIGLIE.

Lee, J. Jungbae Roh, J. (2012), Revisiting corporate reputation and firm performance link, *Benchmarking: An International Journal*, 19(4/5): 649-664.

Miller RE, Blair PD (2009) *Input-Output Analysis: Foundations and Extensions*. Cambridge University Press, seconda edizione.

Pavitt, K. (1984). Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. *Research policy*, 13(6), 343-373.

Pisoni, P., Devalle A. (2013), *Analisi finanziaria*, Giuffrè Editore.

Schepelmann P, Vercalsteren A, Fernandez JA, Saurat M, Boonen K, Christis M, Marin G, Zoboli R, Maguire C (2020) Driving forces of changing environmental pressures from consumption in the European food system, *Sustainability*, 12(19):8265.

Zimmerman, C. C. (1932). Ernst Engel's law of expenditures for food. *The Quarterly Journal of Economics*, 47(1), 78-101.