Rapporto Coop 2008

Consumi e distribuzione

Assetti, dinamiche, previsioni

Rapporto Coop 2008

Consumi e distribuzione

Assetti, dinamiche, previsioni

Consumi e distribuzione
A cura di ANCC-COOP
Copyright © Coop Italia
Via del Lavoro 6/8
40033 Casalecchio di Reno [BO]

Il presente Rapporto è stato curato da Albino Russo, responsabile dell'Ufficio Studi Ancc-Coop, e realizzato con la collaborazione scientifica di Ref (Ricerche per l'Economia e la Finanza).
Il gruppo di lavoro di Ref è stato coordinato da Donato Berardi.
In particolare, l'introduzione è stata redatta da Albino Russo e Donato Berardi.
Il Capitolo 1 è stato redatto da Fedele De Novellis.
Il Capitolo 2 da Donato Berardi e Fedele De Novellis, ad eccezione del Paragrafo 2.7 redatto da Giovanna Barbera e dei Riquadri 2.2 e 2.6 redatti da Albino Russo.
Il Capitolo 3 è stato redatto da Giovanna Barbera e Donato Berardi ad eccezione dei Riquadri 3.5 e 3.6 redatti da Albino Russo.
I paragrafi 4.1 e 4.2 sono stati redatti da Albino Russo con la collaborazione di Giuseppe Pucci, i Riquadri 4.1 e 4.4 da Mauro Palombi, la restante parte del Capitolo 4 da Nicoletta Barabaschi.
Il Capitolo 5 è stato redatto da Fedele De Novellis e Valentina Ferraris ad eccezione del Riquadro 5.2 redatto da Albino Russo.

Finito di stampare nel mese di settembre 2008
Realizzazione editoriale: Agra srl
Progetto grafico: Blu Omelette
Foto di copertina: Alessandra Graziani
Stampa: Das Print – Roma

Tutti i diritti sono riservati a Coop Italia scrl
Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta o utilizzata in alcun modo, senza l'autorizzazione scritta di Coop Italia scrl né con mezzi elettronici né meccanici, incluse fotocopie, registrazione o riproduzione attraverso qualsiasi sistema di elaborazione dati.

Indice

7
Introduzione

11
1. Immobiliare, credito e materie prime: gli ingredienti della prima crisi globale
1.1 In sintesi ***11***
1.2 La prima crisi globale ***12***
1.3 La crisi immobiliare e del credito negli Stati Uniti ***18***
1.4 L'ascesa dei corsi delle materie prime e il ritorno dell'inflazione ***24***
1.5 L'area euro dinanzi alla crisi ***30***
1.6 L'evoluzione dell'economia italiana: un quadro d'insieme ***32***

35
2. 2008-2009: i consumatori italiani alle prese con la crisi
2.1 In sintesi ***35***
2.2 Redditi, ricchezza e debito: cosa c'è dietro l'andamento dei consumi ***36***
2.3 Le principali voci di spesa ***46***
2.4 Le tendenze dei consumi in Italia e un confronto con l'Europa ***59***
2.5 I consumi nel triennio 2008-2010 ***64***
2.6 I cambiamenti nei modelli di consumo e gli effetti sul largo consumo ***71***

91
3. Inflazione spinta dalle materie prime
3.1 In sintesi ***91***
3.2 Dodici mesi di prezzi al consumo ***92***
3.3 Dall'energia all'alimentare, passando per casalinghi e mobili ***99***
3.4 I rincari alimentari: un confronto tra i maggiori paesi dell'area euro ***106***
3.5 I prezzi alimentari: primo bilancio 2008 e previsioni 2009-2010 ***111***

115
4. I formati distributivi. Evoluzione e competizione
4.1 Sintesi ***115***
4.2 La distribuzione in Italia ***115***
4.3 Concentrazione e sviluppo degli spazi commerciali ***131***
4.4 Le differenze di produttività nei formati distributivi ***136***

143
5. I consumi degli italiani al 2020: scenari e tendenze
5.1 In sintesi ***143***
5.2 Le tendenze di lungo termine ***145***
5.3 Globalizzazione e ragioni di scambio internazionali ***154***
5.4 I cambiamenti nella struttura dei consumi ***163***
5.5 Le prospettive economiche ***179***
5.6 Alcune priorità per la politica economica ***188***

Riquadri

Riquadro 1.1 Globalizzazione e distribuzione del reddito **15**
Riquadro 1.2 Verso una ritirata del consumatore americano? **21**
Riquadro 1.3 All'origine dei rincari delle materie prime alimentari **26**

Riquadro 2.1 I consumi per tipologia di nucleo familiare **41**
Riquadro 2.2 Il divario sociale **46**
Riquadro 2.3 Quanto costerà in più il petrolio alle famiglie nel 2008? **51**
Riquadro 2.4 I rincari alimentari per tipologia di famiglia **54**
Riquadro 2.5 Prezzi e abitudini di acquisto: il "downgrading" della spesa **56**
Riquadro 2.6 I consumi del primo semestre 2008 **60**
Riquadro 2.7 I prodotti dietetici **77**
Riquadro 2.8 I prodotti per stoviglie **81**
Riquadro 2.9 L'igiene orale **83**
Riquadro 2.10 Carrello della spesa e prezzi: il caso della pasta **85**
Riquadro 2.11 I top/bottom performer **87**

Riquadro 3.1 Shock petrolifero e trasmissione ai prezzi al consumo **94**
Riquadro 3.2 Abbigliamento e arredamento i maggiori "contribuenti" al differenziale di inflazione italiano **96**
Riquadro 3.3 Gli aumenti che più incidono sui bilanci familiari **102**
Riquadro 3.4 La difficoltà degli italiani a pagare per i beni primari **103**
Riquadro 3.5 Il costo dell'energia in Italia e in Europa **105**
Riquadro 3.6 L'efficienza della filiera commerciale alimentare **109**

Riquadro 4.1 La distribuzione in Lombardia **124**
Riquadro 4.2 Le vendite della Grande Distribuzione: un confronto europeo **135**
Riquadro 4.3 Il contributo delle nuove aperture alla crescita del fatturato **138**
Riquadro 4.4 Le performance economico-finanziarie della Gdo italiana **140**
Riquadro 5.1 Globalizzazione e distribuzione del reddito **148**
Riquadro 5.2 Gli italiani e la visione del futuro **157**
Riquadro 5.3 I consumi alimentari in Italia 1992-2007 **170**
Riquadro 5.4 La spesa alimentare nel 2007: un confronto Italia – Europa **172**

Introduzione

Come nelle precedenti edizioni, anche il Rapporto Coop 2008 intende fare il punto sullo stato di salute dei consumi degli italiani e sulle tendenze evolutive della distribuzione commerciale del nostro paese. Anche quest'anno con la collaborazione scientifica di Ref, il Rapporto prende le mosse dallo scenario internazionale, ne analizza gli impatti sulle dinamiche dell'economia del nostro paese e si sforza di valutarne gli effetti sulla quotidianità delle famiglie italiane.

È ormai noto a tutti come negli ultimi dodici mesi si sia verificato un repentino deteriorarsi delle condizioni dello scenario internazionale. A dispetto della impetuosa crescita dell'economia mondiale, l'ultimo anno ha visto emergere alcuni squilibri endemici dei paesi occidentali. In particolare, l'eccesso di liquidità presente sui mercati finanziari e il cronico indebitamento delle famiglie si sono scontrati negli Stati Uniti con la diminuzione dei prezzi delle case, offerte a garanzia dei prestiti accesi anche per finanziarie la spesa corrente (persino la spesa al supermercato!) innescando la bufera finanziaria mondiale dei *subprime*. Il contagio dal credito e dalla finanza si è spostato in maniera rapidissima all'economia reale valicando l'oceano e generando anche in Europa pesanti effetti negativi la cui entità è ancora difficilmente quantificabile.

Contemporaneamente, proprio l'esuberanza della crescita economica dei paesi emergenti – Cina e India in testa – ha accresciuto ancora la domanda mondiale di materie prime alimentando l'incertezza sulla disponibilità futura di tali risorse e attirando l'attenzione dei capitali speculativi. Tale situazione ha avuto effetti violenti sui prezzi spingendo ben oltre i massimi storici le quotazioni del petrolio, dei cereali, dei metalli.

Tale contesto internazionale ha prodotto in Italia l'inattesa coincidenza di una crescita economica pressoché nulla e di un'impennata dell'inflazione, tornata su livelli non più raggiunti dalla metà degli anni '90. Peraltro, tale incremento dei prezzi è dovuto per la metà all'aumento del costo dell'energia e per un quarto ai rincari alimentari, ovvero i consumi di base della vita quotidiana delle famiglie.

Il Rapporto Coop stima che tra carburanti, energia, riscaldamento e generi alimentari la famiglia italiana spenderà alla fine del 2008 circa 750 euro in più: una perdita di potere d'acquisto del reddito compresa tra i 2 e i 3 punti percentuali, che peserà maggiormente sui ceti sociali meno abbienti e sulle famiglie con un maggior numero di figli. Inoltre, l'aumento dei tassi di interesse aggiunge ulteriore pressione su quelle famiglie, soprattutto di giovane età, che negli ultimi anni si sono indebitate per l'acquisto della casa e che hanno visto crescere le rate del mutuo anche del 50%.

In tali condizioni e con l'atteso peggioramento del mercato del lavoro, i redditi delle famiglie non sembrano in grado di tenere il passo dell'incremento dei prezzi e inducono a prevedere un preoccupante peggioramento delle prospettive dei consumi italiani.

Tale scenario alimenta un clima di *austerity* che da decenni non si avvertiva nel nostro paese e spinge le famiglie a cambiare profondamente le proprie abitudini di consumo. Secondo una recente indagine dell'Isae, oltre il 94% delle famiglie dichiara di aver modificato i propri acquisti alimentari, il 96% quelli di energia elettrica e addirittura il 50% di aver dovuto cambiare le proprie abitudini relativamente alle spese mediche. Il Rapporto stima, infine, che nel 2008 i consumi di carburanti subiranno una flessione del 7%.

Le preferenze dei consumatori si spostano verso le merceologie più convenienti e dove possibile, come per i prodotti di largo consumo, si muovono lungo la scala di prezzo preferendo ai prodotti di marca i primi prezzi o quelli a marchio del distributore, innescando così un meccanismo di *downgrading* della spesa.

Allo stesso modo, la ricerca della convenienza spinge nuovamente le famiglie verso i canali distributivi più efficienti e meno costosi e ridà tono alle vendite degli esercizi della grande distribuzione.

Tra questi sembrano mettere a segno i risultati migliori i discount e i supermercati, ovvero quei punti vendita che meglio di altri riescono ad associare prezzi convenienti e servizi di prossimità. In questa difficile congiuntura anche

gli iper, che avevano fatto segnare una battuta d'arresto nella prima parte del 2007, tornano invece a crescere nel primo semestre del 2008 pur a fronte del maggiore costo del carburante necessario per raggiungerli. Sembra invece tornare a ridursi lo spazio per il dettaglio tradizionale che ha invertito bruscamente la favorevole tendenza che sembrava premiarlo appena un anno fa.

Pur a fronte del netto incremento dei prezzi, il settore alimentare è quello che più di altri è riuscito a contenere l'impatto dei rincari sui consumatori. L'andamento dei prezzi alimentari in Italia ha avuto una dinamica più contenuta di quella degli altri paesi europei. Se infatti l'inflazione alimentare nel nostro paese è stata pari nel primo semestre 2008 al 5,7% su base annua, nell'Area Euro ha raggiunto il 6,2%, in Germania il 6,7% e in Spagna addirittura il 7,1%.

Tale risultato è stato conseguito a dispetto del non favorevole andamento dei prezzi alla produzione (che hanno fatto segnare un ampio differenziale positivo rispetto ai prezzi al consumo) e delle gravi aree di inefficienza nelle fasi a monte della filiera commerciale italiana.

Il Rapporto Coop 2008, infatti, evidenzia come le percentuali di ricarico sui prodotti venduti dalla grande distribuzione italiana siano simili a quelli della Gdo europea mentre i margini delle imprese delle altre fasi della filiera sono superiori alla media europea e nel caso dell'ingrosso delle materie prime agricole addirittura tripli rispetto a quelli degli altri grandi paesi europei.

Per meglio comprendere le condizioni di difficoltà del sistema economico, delle imprese e soprattutto dei consumatori italiani, l'edizione 2008 del Rapporto Coop propone nel suo capitolo conclusivo una riflessione sul futuro della società italiana proiettando nel lungo termine i trend emersi negli ultimi anni (globalizzazione, divario sociale, senilizzazione, immigrazione) e descrivendone gli impatti sui consumi.

Ne emerge un quadro di repentina evoluzione. È ad esempio sorprendente che per mantenere un moderato tasso di sviluppo l'economia italiana avrà bisogno di attingere ogni anno di più al mercato del lavoro internazionale: il numero di lavoratori immigrati sarà così nel 2020 il triplo di quello del 2006.

La globalizzazione avrà effetto anche sulla stessa struttura della società. La concorrenza dei paesi emergenti e il massiccio afflusso di lavoratori dall'estero aprirà ancora di più il divario sociale comprimendo la classe media verso una maggiore polarizzazione dei redditi e dei consumi.

Allo stesso tempo i cambiamenti demografici orienteranno i consumi verso le esigenze di una popolazione che invecchia: aumenteranno le spese sanitarie, continueranno a crescere le spese per la casa e per i trasporti, rallenteranno ulteriormente i consumi alimentari.

Peraltro, il Rapporto Coop 2008 segnala come gli italiani siano perfettamente consci delle difficoltà che abbiamo davanti. Secondo una recentissima indagine della Commissione Europea, il 58% degli italiani ritiene infatti che le condizioni di vita peggioreranno nei prossimi vent'anni, condividendo peraltro tale convincimento con gli altri cittadini europei. Tale pessimismo trova origine soprattutto nell'attesa di un peggioramento delle condizioni lavorative (si lavorerà più a lungo e con meno tutele), nell'inasprirsi del divario sociale, nelle maggiori difficoltà di far fronte alle spese necessarie (spese sanitarie e spese per la casa).

Nelle opinioni degli italiani sembra emergere, però, anche una visione più matura dello sviluppo economico e sociale. Il 93% degli intervistati condivide per il futuro la necessità di regole più stringenti per limitare gli impatti che lo stile di vita di ciascuno di noi esercita sull'ambiente. L'85% degli italiani ritiene che le politiche pubbliche dovrebbero porre meno enfasi sui consumi individuali e concentrarsi sugli altri aspetti della qualità della vita.

È ancora presto per dire se i segnali deboli descritti nel Rapporto stiano a indicare la nascita di un nuovo paradigma di consumo. È certo, però che, in questi mesi si intravedono alcuni segnali di un cambiamento delle abitudini che sembra correggere stili di vita scorretti.

I prezzi veicolano da sempre dei segnali e indirizzano i comportamenti. Gli elevati costi del greggio suggeriscono un uso più parsimonioso dell'auto, incentivano l'uso del trasporto pubblico, favoriscono il risparmio energetico, contribuiscono a contenere i livelli di inquinamento.

Visto da questa prospettiva, il difficile momento che attraversano le famiglie italiane – oltre che a preoccupare – può forse lasciar spazio a qualche speranza per uno sviluppo futuro più equilibrato e compatibile con le risorse naturali del nostro pianeta.

1.

Immobiliare, credito e materie prime: gli ingredienti della prima crisi globale

1.1 In sintesi

Lo scenario economico internazionale, che fra il 2004 e la prima parte del 2007 era stato attraversato da una delle fasi di sviluppo più intense della storia, ha mostrato a partire dall'estate dello scorso anno una repentina inversione di tendenza legata alla sovrapposizione di diversi fattori. Anche l'Italia ne ha ampiamente risentito, sebbene il cambiamento di intonazione della congiuntura possa certamente essere ricondotto a fattori di natura internazionale, fra cui le difficoltà dei mercati immobiliari, la crisi del credito e l'ascesa dei corsi delle materie prime. Stiamo del resto attraversando quella che è a tutti gli effetti la prima crisi dell'economia globale, volendo riferire questa espressione a quella particolare fase della globalizzazione che ha avuto inizio dopo l'adesione della Cina al Wto.

Gli elementi di rischio che gravano sul quadro prospettico sono tuttora significativi e le prospettive rimangono molto incerte anche per il 2009: le difficoltà dei mercati del credito non si sono ancora risolte e richiederebbero politiche monetarie di segno permissivo, proprio mentre l'insorgere di tensioni inflazionistiche su scala globale spinge le banche centrali a propendere per politiche prudenti. La tenuta dello scenario è affidata adesso alla forza delle nuove economie dinamiche, i cosiddetti "BRIC", Brasile, Russia, India e Cina, e alla possibilità che esse riescano a resistere all'inversione di tendenza delle economie avanzate, sostituendosi agli Stati Uniti nel ruolo di volano della crescita globale.

La crisi internazionale ha coinvolto quindi anche i paesi europei, sia pure evidenziando risposte diverse da parte di ciascuno di essi. L'economia italiana è quella che, vedendo sovrapporsi un ciclo sfavorevole ad una tendenza di fondo di per sé incerta, sta registrando i tassi di crescita più bassi.

In termini prospettici resta aperto un ampio spettro di opzioni, sostanzialmente legate alla capacità del sistema creditizio di assorbire le perdite che si stanno via via palesando, ma anche ai valori sui quali si stabilizzerà il prezzo del petrolio, la cui volatilità da diversi mesi è rimasta molto elevata.

1.2 La prima crisi globale

Il 2007-2008 è certamente un biennio particolare per l'economia internazionale. Dopo una prima parte del 2007 all'insegna della crescita, il quadro si è rapidamente deteriorato sfociando poi in una decelerazione dell'economia americana, mantenutasi a lungo su un sentiero ai margini della recessione. L'inversione di tendenza può essere collocata nell'agosto del 2007 con lo scoppio della crisi del mercato interbancario, anche se da qualche trimestre segnali di rallentamento, soprattutto del settore delle costruzioni, erano visibili. Naturalmente, date le ripercussioni finanziarie della crisi, la svolta è stata repentina. Soprattutto per la reazione innescata sul mercato dei prestiti interbancari e sui mercati azionari che, come al solito, hanno fatto da amplificatore dei segnali di crisi.

L'articolazione della crisi, tuttora non del tutto risolta, vede sovrapporsi un insieme di questioni. Resta controversa la stessa natura della crisi americana, ma anche i canali di contagio alle altre aree dell'economia mondiale sono tuttora incerti. Parte del contagio alle altre economie discende dalla risposta della Federal Reserve, con una politica monetaria che ha indebolito molto il dollaro.

L'impatto sui paesi emergenti non è stato drammatico. Anzi, la persistente crescita di queste economie ha contribuito con tutta probabilità ad aprire nuovi fronti di incertezza, soprattutto sui mercati delle materie prime. Le cause dell'impennata delle quotazioni sono diverse e fra queste stavolta anche la componente speculativa potrebbe avere giocato un ruolo. Si apre così uno scenario in cui si stanno intensificando tensioni inflazionistiche che, pur confinate alle componenti a maggiore contenuto di materie prime, stentano a rientrare, rendendo più problematica la gestione della crisi da parte delle banche centrali.

Anche il 2008 si configura quindi come un anno sostanzialmente interlocutorio. Non possiamo parlare di una crisi importante per gli Stati Uniti, anche

se l'economia è rimasta a lungo vicino ad una crescita nulla. Una caduta più profonda è stata prevenuta dall'intervento di politiche economiche, monetaria e fiscale, di segno espansivo, che hanno sorretto il ciclo della domanda interna, mentre il contributo della domanda estera netta ha offerto ulteriore sostegno al ciclo, anche a seguito dell'indebolimento del dollaro. Fondamentale che il resto dell'economia mondiale abbia resistito al venir meno del traino allo sviluppo globale offerto dalle importazioni degli Stati Uniti. Soprattutto i paesi emergenti hanno mostrato una tenuta dei livelli di attività che desta sorpresa, anche in considerazione dei contestuali effetti di freno all'economia derivanti dall'accelerazione delle quotazioni delle materie prime.

La tenuta degli equilibri dell'economia mondiale dipende oggi in misura crescente dalla possibilità che i paesi emergenti vadano ad assolvere un ruolo di traino della domanda globale, compensando quindi, in una certa misura, la frenata delle importazioni americane. Tale processo è in corso, ma intensità e tempi dell'inversione di tendenza non sono affatto scontati. Da parte della Cina si tratta di modificare gradualmente il modello di sviluppo export-led, in cui le importazioni riguardano sostanzialmente intermedi e macchinari, per passare ad una crescita basata sui consumi.

Per i produttori di materie prime – come i paesi Opec, la Russia o il Brasile – le importazioni di beni finali stanno già correndo, ma l'accelerazione non compensa i guadagni di ragioni di scambio di questi paesi. Probabilmente il passaggio ad un assetto dell'economia globale più equilibrato sarà compiuto solo dopo una più ampia revisione degli equilibri valutari internazionali, imperniata su una rilevante rivalutazione dello yuan, circostanza però ancora incerta nei tempi e nelle dimensioni.

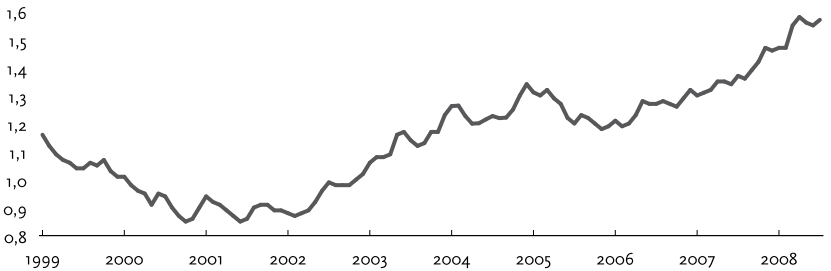
Anche nell'area dell'euro l'economia ha resistito alle tensioni internazionali, sebbene evidenziando sostanziali elementi di divergenza fra le diverse economie al suo interno. L'Italia è l'economia messa peggio, almeno dal punto di vista della reazione d'impatto alla crisi. Probabile, però, che gli effetti di abbassamento strutturale della crescita siano più pesanti per l'economia spagnola, dove le dimensioni della bolla immobiliare sono state decisamente superiori rispetto agli altri paesi. Una nota positiva proviene per ora dalle tendenze dell'economia tedesca.

La Germania durante gli scorsi anni ha realizzato un processo di profonda ristrutturazione del proprio apparato produttivo. Dopo diversi anni in cui gli oneri dell'aggiustamento macroeconomico hanno determinato una pesante stagnazione dell'economia, la fase più difficile pare oramai superata. Sono molte le evidenze che depongono a favore di un innalzamento della crescita

potenziale in Germania. Non può dirsi, invece, lo stesso per l'economia italiana, che mantiene condizioni di fragilità strutturale che la ripresa del 2006-2007 ha appena alleviato.

È bastato che l'economia internazionale invertisse il proprio ciclo per riportare il nostro tasso di crescita ad azzerarsi.

Grafico 1.1 Cambio dollaro-euro



Fonte: elaborazioni Ref su dati Thomson Financial

La conclusione che si può desumere dalla sintesi qui proposta, e che andremo ad approfondire nelle pagine che seguono, è che quella attuale può a pieno titolo essere considerata la prima crisi dell'economia globalizzata. In conseguenza di ciò, da un canto emergono canali di contagio diversi dal passato, come ad esempio nel caso della trasmissione nei settori del credito, a causa della detenzione di titoli rischiosi nei portafogli delle istituzioni finanziarie di molti paesi.

D'altro canto, si intravede anche un ruolo delle economie emergenti diverso dal passato. Se tradizionalmente le fluttuazioni del ciclo americano tendevano ad essere replicate dalle altre economie, oggi potrebbe anche essersi parzialmente ridotto il rilievo dell'economia americana sul complesso dell'economia globale.

Da questo punto di vista, parte della soluzione delle problematiche emerse nel corso della crisi dipende dalla capacità, soprattutto dell'economia cinese, di abbandonare il percorso di sviluppo export-led, fortemente dipendente dalla crescita della domanda americana, per intraprendere una fase di crescita autonoma, maggiormente basata sullo sviluppo della domanda interna.

A ben vedere, il superamento della prima crisi nell'epoca dell'economia globale non può che basarsi sulla convergenza verso un assetto meno asimmetrico, con un ruolo sempre più importante dei paesi che sono stati al centro della trasformazione che abbiamo attraversato negli ultimi anni.

Riquadro 1.1 Globalizzazione e distribuzione del reddito

Negli ultimi anni i grandi cambiamenti indotti dal crescente grado di integrazione dell'economia mondiale hanno sollevato diversi quesiti. In particolare, si è decisamente allargata la platea di quanti guardano oggi alla globalizzazione con un certo grado di scetticismo. L'impopolarità della nozione di globalizzazione conduce anche a modificare l'atteggiamento dei *policy maker* verso le politiche di libero scambio.

Nei due decenni passati la globalizzazione era stata guidata dal prevalere di un ampio consenso verso la tesi a favore della crescita dell'apertura dei mercati. La globalizzazione è figlia, difatti, di importanti passaggi di carattere istituzionale; non solo l'ingresso della Cina nel Wto, ma anche l'allargamento dell'Unione europea o la stessa nascita della moneta unica europea provengono in una certa misura dal prevalere, in ambiti diversi, dalla medesima impostazione di politica economica. Non pochi tendono a ravvisare le premesse di questa rottura degli equilibri geopolitici internazionali prodottasi dall'inizio degli anni novanta dopo la caduta del muro di Berlino.

Viceversa, nella fase attuale si sta gradualmente creando un maggiore grado di convergenza nella direzione di un ritorno verso misure di carattere protezionistico. Pur nella forma di interventi di carattere transitorio, è comunque prevalente la tendenza a frenare il percorso verso il raggiungimento di ulteriori gradi di apertura dei sistemi economici.

Gli scettici nei confronti della globalizzazione tendono a puntare l'attenzione su un insieme di temi. Molte delle argomentazioni sono di carattere ambientale, e fanno riferimento all'intensità con cui le risorse vengono sfruttate a livello globale. In altri casi si fa riferimento ad aspetti di carattere culturale, e alle possibilità di affermazione di modelli di comportamento (strutturazione del processo di produzione e standard di consumo) non coerenti con i valori e le tradizioni dei diversi territori; questi aspetti coinvolgono, ad esempio, le abitudini religiose o il sistema scolastico e hanno particolare rilevanza rispetto ad alcuni aspetti dei comportamenti economici, come il ruolo della donna nel mercato del lavoro o gli ambiti di intervento dello Stato nell'economia.

Un tema che ha ricevuto ampia attenzione nel dibattito degli ultimi anni è poi costituito dagli effetti della globalizzazione in termini di distribuzione del reddito. In particolare la si pone in relazione con fenomeni quali l'allargamento delle disuguaglianze e l'impoverimento relativo della classe media dei paesi occidentali.

Questa è una novità sostanziale del dibattito degli ultimi anni e costituisce un capovolgimento delle tesi prevalenti sino a pochi anni fa. Difatti, si ricorderà

come tradizionalmente il dibattito sull'internazionalizzazione della produzione fosse posto nei termini di una sorta di neo-colonialismo, con i paesi industrializzati che si suppone conseguano la maggior parte dei vantaggi degli scambi, prevalentemente legati all'attività su scala internazionale da parte di un numero ristretto di imprese multinazionali.

La crescita dell'economia mondiale (Pil – variazioni % medie annue)

	1981-1990	1991-2000	2001-2007
Mondo	**3,2**	**3,1**	**4,0**
Economie avanzate	**3,2**	**2,8**	**2,3**
Usa	3,3	3,3	2,4
Giappone	2,6	2,4	2,6
Regno Unito	3,9	1,3	1,6
Germania	2,3	2,1	1,2
Francia	2,4	2,0	1,7
Italia	2,4	1,6	1,1
Economie emergenti e Pvs	**3,4**	**3,6**	**6,4**
Cina	9,2	10,4	10,1
India	5,8	5,6	7,3

Fonte: elaborazioni Ref su dati FMI

In generale, la teoria economica tende a ravvisare nell'apertura degli scambi commerciali, le premesse per una maggiore crescita economica, con benefici diffusi per tutti i partecipanti al commercio. Vi sono però due argomentazioni che sono state ampiamente sottolineate per rendere conto degli effetti redistributivi della globalizzazione. La prima si riferisce al fatto che la globalizzazione potrebbe avere modificato la distribuzione del reddito fra i fattori della produzione, andando a favore del capitale e penalizzando la quota dei redditi da lavoro.
La seconda è che, all'interno della quota del lavoro, si sarebbe determinata una crescita sostanziale dei redditi dei lavoratori più qualificati e a sfavore dei lavoratori meno qualificati.
La questione della redistribuzione del reddito fra i fattori della produzione (cosiddetta "distribuzione funzionale del reddito") si riferisce all'ipotesi che la globalizzazione possa avere di fatto determinato l'ingresso nei circuiti della produzione globale di una disponibilità di manodopera sostanzialmente illimitata. In questo senso, si può ritenere che sia aumentata la concorrenza fra i lavoratori di diversi paesi, con un effetto di schiacciamento salariale. Al proposito, si rammenta anche che, rispetto ad altre epoche storiche di apertura degli scambi, è oggi aumentata di molto la mobilità del capitale. Sono cioè molte le imprese

che delocalizzano parti della produzione all'estero, mentre in passato il fattore mobile per eccellenza era il lavoro, che mirava alla ricerca delle opportunità migliori.
La capacità delle imprese di ricollocare parti della produzione nei luoghi dove riescono a conseguire la maggiore redditività fa sì che ciascun territorio dipenda molto più che in passato dalla propria competitività. E poiché i livelli del costo del lavoro sono una delle determinanti della competitività di un'area, le aree con livelli salariali più elevati possono oggi soffrire degli effetti della delocalizzazione produttiva da parte delle imprese.
La precedente argomentazione si collega poi alla questione degli *skills* dei lavoratori. Difatti, l'incremento dell'offerta di lavoro potenziale si sarebbe concentrato durante gli anni passati nel segmento dei lavoratori meno qualificati. In termini di scarsità relativa, è possibile che questo fenomeno abbia reso il lavoro meno qualificato più a buon mercato rispetto al lavoro qualificato. Nonostante diversi paesi emergenti stiano compiendo sforzi importanti per colmare il divario in termini di competenze rispetto alle economie avanzate, almeno per alcuni anni è abbastanza probabile che prevalga la maggiore disponibilità di lavoratori *unskilled* su scala globale.
Ne risulta quindi una tendenza a concentrare nei paesi emergenti le parti della produzione a minore valore aggiunto.
Dal punto di vista delle imprese occidentali l'effetto dominante è rappresentato dal fatto che queste tendono a delocalizzare le parti della produzione a minore valore aggiunto per occupato (cioè quelle più *labour intensive*) mantenendo sul territorio le parti della produzione maggiormente *skill intensive*. Va anche tenuto presente che da questo punto di vista la globalizzazione si è sovrapposta ad un fenomeno da essa indipendente, che sembra puntare anch'esso nella direzione di un incremento della domanda di lavoro più qualificato. Si tratterebbe essenzialmente del cambiamento legato alle nuove tecnologie dell'informazione, che si caratterizzerebbe per l'esigenza di immettere lavoratori qualificati nel processo produttivo.
Gli elementi di analisi sopra sintetizzati hanno, con modalità diverse, ricevuto attenzione nel dibattito degli ultimi anni. Ciò non di meno occorre ricordare che parte delle pressioni salariali provenienti soprattutto dall'economia cinese potrebbero rappresentare non tanto un elemento di cambiamento strutturale dei rapporti di interscambio fra le diverse aree del commercio mondiale.
Si potrebbe invece porre piuttosto l'enfasi sulla presenza di un problema di sottovalutazione della valuta cinese, circostanza avvalorata anche dall'accumulazione da parte della Cina di un rilevante surplus delle partite correnti. Pertanto,

se ne potrebbe concludere che la pressione competitiva proveniente dai bassi salari cinesi è destinata a ridimensionarsi gradualmente nei prossimi anni. Questo potrebbe avvenire attraverso un apprezzamento del cambio da parte della Cina, secondo una tendenza peraltro già in corso e che potrebbe accentuarsi nei prossimi anni. È anche possibile che, se le autorità cinesi persevereranno nella politica di stabilizzazione del cambio, siano le spinte interne su prezzi e salari a prevalere. La conclusione che possiamo trarne è che nei prossimi anni le pressioni salariali provenienti dai paesi asiatici tenderanno con tutta probabilità a ridimensionarsi, anche se in maniera molto graduale, grazie all'aumento dei salari e dei costi di produzione in Cina e attraverso un apprezzamento del tasso di cambio dello yuan. Tale andamento sarebbe auspicabile anche per favorire il ciclo delle esportazioni americane, e questo favorirebbe il riassorbimento del deficit delle partite correnti degli Stati Uniti.

1.3 La crisi immobiliare e del credito negli Stati Uniti

Il peggioramento del quadro macroeconomico americano prodottosi dal 2007 si deve a fattori di natura reale, ma la rapidità dell'inversione di tendenza deriva dai suoi risvolti di carattere finanziario. I due aspetti della crisi, quello reale e quello finanziario, sono difatti strettamente legati, anche se conviene discuterli separatamente. L'aspetto reale dell'inversione del ciclo americano può essere sintetizzato nei termini di uno scoppio della bolla immobiliare che aveva caratterizzato gli Stati Uniti dall'inizio del decennio in corso. L'intensità degli effetti macro derivanti dal solo impatto diretto della caduta dell'attività delle costruzioni è rilevante, se si considera che questi hanno evidenziato una contrazione di oltre il 2% del Prodotto interno lordo. La caduta dell'attività dell'edilizia ha poi evidentemente pesato anche sui settori dell'indotto, da quelli a monte, vale a dire i settori industriali che producono per l'edilizia, a quelli a valle, inclusa tutta la finanza legata al settore immobiliare. È proprio il legame fra finanza e immobiliare a rappresentare l'aspetto peculiare della bolla del decennio in corso. Uno dei risvolti della bolla immobiliare è stato difatti rappresentato dal fatto che aspettative di costante crescita dei prezzi delle case si erano tradotte nell'attesa di costante rivalutazione del valore degli immobili offerti a garanzia al momento dell'erogazione dei mutui.

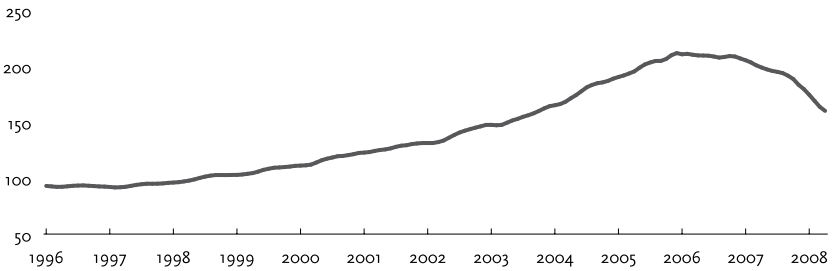
In termini più semplici, le banche erano propense a erogare mutui anche a persone teoricamente non in grado di fare fronte ai pagamenti, nella convinzione che l'ipoteca sulla casa avrebbe garantito a sufficienza il prestito eroga-

to, data l'aspettativa di costante aumento dei prezzi delle case. Naturalmente, quando la bolla del mercato immobiliare ha cominciato a sgonfiarsi è anche divenuto palese che l'andamento del valore delle garanzie che supportavano i mutui era destinato a ridimensionarsi, aumentando quindi il rischio di perdite per le banche erogatrici. Si può dunque a ragione sostenere che quella che è stata etichettata come "crisi del credito" sia a tutti gli effetti una crisi immobiliare, determinata dalla sgonfiamento di una bolla sui prezzi degli immobili, con pesanti ripercussioni sul settore delle banche che avevano finanziato la bolla.

L'aspettativa di crescita del valore delle case aveva determinato così un forte incentivo per le banche ad erogare prestiti, anche a persone di per sé con basso merito di credito. La sostenibilità del debito da parte delle famiglie era poi spesso plausibile soltanto nell'ipotesi di persistenza dei tassi d'interesse americani in prossimità dei valori minimi toccati durante la fase espansiva del ciclo della politica monetaria, con il tasso sui *Fed funds* rimasto a lungo all'1%.

Quando la Fed ha normalizzato le condizioni monetarie del sistema, e i tassi hanno preso ad aumentare, molte famiglie sono andate incontro a problemi nei pagamenti dei mutui. Nel contempo, anche la domanda di abitazioni ha invertito la rotta a partire dal 2006 proprio a seguito del maggiore livello dei tassi d'interesse. Lo scoppio della bolla immobiliare è emerso quindi in tutta la sua dimensione nel corso del 2007, quando tutti gli indicatori di domanda del settore immobiliare sono letteralmente crollati, trascinando poi al ribasso anche i prezzi delle case.

Grafico 1.2 Stati Uniti – prezzi reali degli immobili
(Indice di Case – Schiller, deflazionato con i prezzi al consumo; Indice 1998 = 100)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Standard & Poor's e BLS

Si comprende, quindi, come dallo scenario sopra presentato sia derivata l'esigenza di interventi massicci da parte delle autorità monetarie americane. La Fed si è trovata nelle condizioni non solo di sostenere la domanda aggregata

attraverso tassi più bassi, ma anche di intervenire a sostenere il buon funzionamento del mercato del credito. Uno degli aspetti peculiari della crisi è stato difatti rappresentato dal fatto che le banche, nell'incertezza sulla solvibilità della controparte, sono divenute sempre più restie ad erogarsi prestiti sul mercato interbancario. Inoltre, questo fenomeno non è stato affatto circoscritto alla sola economia americana, ma ha anche interessato altre aree, dato che i titoli legati all'immobiliare erano stati nel tempo collocati nei portafogli delle istituzioni finanziarie di tutto il mondo. Difatti uno dei meccanismi che si erano attivati durante la fase di boom del settore immobiliare era rappresentato dalla pratica della cessione del credito da parte delle banche che avevano erogato i mutui.

In generale, uno dei problemi emersi nel corso della crisi degli ultimi mesi è rappresentato dal fatto che i mutui sono stati in qualche modo incorporati all'interno di diversi tipi di "pacchetti" con le note ramificazioni; dalla "crisi dei mutui" (soprattutto del segmento cosiddetto *subprime*) origina quella dei titoli ad essi legati (come gli Abs, le *Asset-backed securities*, e i Cdo's, le *Collateralised debt obligations*). Questi titoli sono ampiamente detenuti nei portafogli delle banche, sebbene tuttora non siano del tutto chiare sia le dimensioni delle possibili perdite cui potrebbero andare incontro i soggetti cui queste fanno capo. In particolare, è cruciale la distinzione fra la quantità di titoli collocati direttamente o indirettamente presso le famiglie e le imprese non finanziarie, e la quantità posseduta dalle banche o da altre istituzioni finanziarie.

La banca centrale americana si trova ad affrontare oggi una crisi la cui portata risulta ancora difficile da valutare. Il timore è che la crisi, che ha interessato alcuni istituti di credito, possa degenerare coinvolgendo l'intero sistema creditizio. Si legge in quest'ottica la necessità di prevenire il *default* di istituzioni, come nel caso di Bear Stearns, che potenzialmente avrebbero effetti a catena sull'intero sistema. Il ruolo della banca centrale in questo contesto è importante perché nel corso della crisi si può pervenire a situazioni in cui il valore di mercato degli *asset* detenuti dalle banche tende a deteriorarsi molto, anche al di là del loro valore intrinseco.

Le banche devono quindi ricostruire il proprio capitale. Quando questo non è possibile la banca si vede costretta a mettere in atto un razionamento del credito attraverso una restrizione dei criteri di erogazione dei prestiti. In genere questo corrisponde ad un'apertura dello *spread* fra i tassi attivi praticati dalle banche e i tassi sulla raccolta bancaria.

Altra peculiarità di questa fase è poi costituita dal fatto che, nonostante la crisi del *subprime* origini negli Stati Uniti, gli effetti potenziali sul sistema bancario sono diffusi ad altre economie. Pertanto, mentre le crisi bancarie del pas-

sato sono state in genere etichettate come crisi nazionali, quella attuale è la prima crisi bancaria "globale".

Il punto è che, quando si deteriora il patrimonio delle banche, queste devono riuscire a ricapitalizzarsi. In caso contrario l'impatto sul livello degli impieghi è amplificato dall'effetto leva. Naturalmente, se le perdite sono piccole è facile trovare soggetti esterni disposti a intervenire ricapitalizzando la banca; si ricorda al proposito il ruolo attivo dei fondi sovrani negli ultimi mesi (che di fatto vuol dire che i produttori di petrolio e altri paesi asiatici comprano le banche americane). Quando le perdite sono però importanti, tutto diviene più complesso e l'economia può entrare in una fase di razionamento del credito.

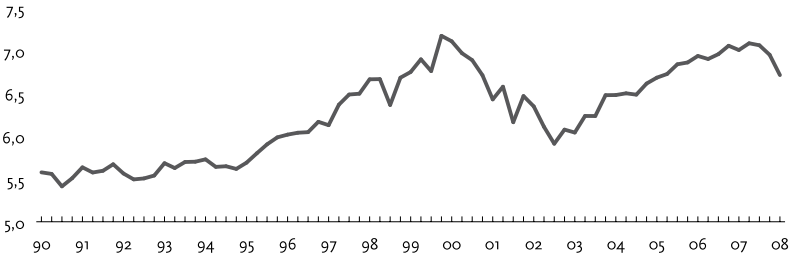
Apparentemente, le difficoltà di accesso al credito potrebbero penalizzare maggiormente le famiglie rispetto alle imprese americane. Difatti, queste ultime godono al momento di una buona posizione finanziaria, a differenza delle famiglie che presentano un tasso di risparmio praticamente nullo, e dipendono in molti casi dalla disponibilità di credito bancario. In generale, quindi, se sino alla prima metà del 2008 la crisi ha pesato più che altro per gli effetti di caduta del settore immobiliare, nei prossimi trimestri questo effetto potrebbe cominciare ad attenuarsi per fare posto, invece, all'impatto della crisi del credito sulle famiglie. Queste ultime stanno già subendo gli effetti d'impatto della crisi edilizia via rallentamento dell'occupazione delle costruzioni e nei settori dell'indotto. La caduta dei prezzi delle case genererà poi un effetto ricchezza sfavorevole che potrebbe essere esacerbato da fenomeni di razionamento del credito. È quindi evidente che, nella fase attuale, il lato più fragile dell'economia è quello delle famiglie. Si guarda dunque con apprensione all'andamento degli indicatori che descrivono il comportamento delle famiglie americane. In particolare, la recente significativa correzione degli indicatori di fiducia delle famiglie, che evidenziano soprattutto un deterioramento delle aspettative dei consumatori.

Riquadro 1.2 Verso una ritirata del consumatore americano?

Uno degli elementi peculiari della bolla immobiliare americana è rappresentato dal fatto che da essa era derivato un importante sostegno all'andamento dei consumi delle famiglie. Il canale di trasmissione è stato rappresentato dalla pratica di accendere mutui garantiti dal valore della casa al fine di finanziare i consumi. Rispetto al credito al consumo il vantaggio è duplice: da un canto con un mutuo si ottengono facilmente somme di entità superiore a quelle che sarebbero erogate attraverso gli altri canali; dall'altro, sul mutuo si pagano tassi

d'interesse più bassi. I comportamenti del consumatore americano, che già nel corso degli anni novanta erano stati sostenuti dall'eccezionale fase di esuberanza del mercato azionario, hanno così trovato nuovo impulso all'inizio del nuovo decennio a seguito degli effetti di un'altra bolla, questa volta estesa al settore delle case. Per valutare la posizione del consumatore americano possiamo inizialmente prenderne in considerazione l'evoluzione dello stock di ricchezza.

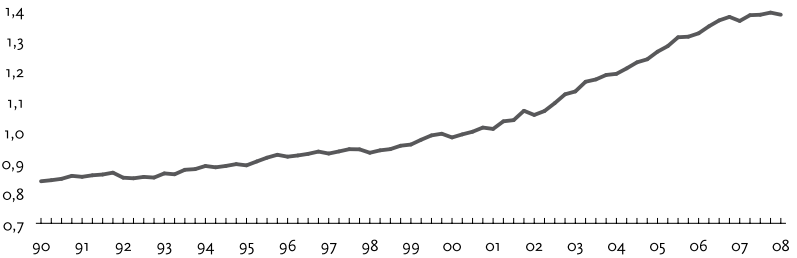
Stati Uniti – Ricchezza delle famiglie
(Rapporto fra ricchezza e reddito disponibile)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Federal Reserve

Dall'andamento di questa variabile si riconosce facilmente l'impatto del boom del mercato azionario durante lo scorso decennio. Allo stesso modo, si nota come gli ultimi anni siano stati caratterizzati da un recupero legato al duplice effetto della graduale ripresa della borsa oltre che dall'ascesa dei prezzi delle abitazioni. Scomponendo tale stock di ricchezza nella componente finanziaria e in quella reale possiamo subito quantificare il peso dell'aumento del valore degli immobili sulla ricchezza delle famiglie.

Stati Uniti – Debito delle famiglie
(Rapporto fra passività finanziarie e reddito disponibile)



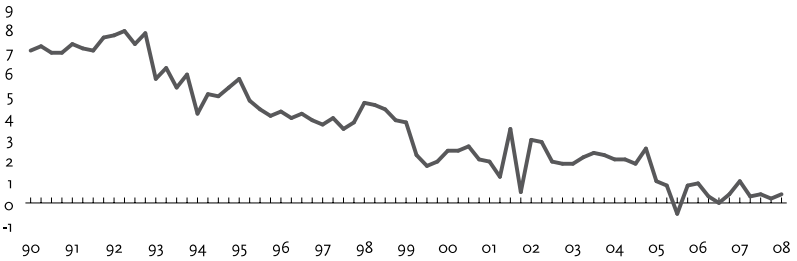
Fonte: elaborazioni Ref su dati Federal Reserve

Uno degli aspetti più importanti del quadro che si è materializzato durante gli anni passati è però legato all'evoluzione dello stock di debito dei consumatori. Naturalmente, sino a quando al maggiore livello del debito corrisponde anche un livello più elevato della ricchezza, non vi sono apparenti problemi di sostenibilità del debito stesso. Meglio ancora poi se, come accaduto per qualche anno, i prezzi delle attività detenuti dalle famiglie aumentano molto.

Lo scenario peggiore si verifica però quando, a fronte dello stock di debito dato, la ricchezza comincia a perdere valore. Uno dei problemi emersi sin dal 2006 è poi legato al fatto che alcuni segmenti delle famiglie americane si sono ritrovate in difficoltà nel mantenere i flussi dei pagamenti avendo sottoscritto un finanziamento a tasso variabile quando i tassi a breve erano ai minimi.

In generale poi, a prescindere dalla posizione delle famiglie più a rischio, vi è oggi un oggettivo problema per i consumatori americani, che hanno visto aumentare molto la quota del loro reddito che serve per sostenere il servizio del debito. Siamo difatti al di sopra dei massimi storici. La variabile di sintesi che meglio rappresenta il quadro in aggregato è costituita dall'andamento della propensione al risparmio delle famiglie americane. Come si osserva dal grafico, tale variabile è prossima a zero oramai da qualche anno. Questo azzeramento del tasso di risparmio in aggregato corrisponde ad una situazione in cui per ogni americano che riesce a risparmiare ve ne è un altro che per tenere i livelli di spesa correnti deve indebitarsi. Difficile pensare che nei prossimi anni non si vada verso una graduale attenuazione di tali tendenze, specie se le banche adotteranno maggiore prudenza nell'erogare prestiti al settore delle famiglie. Questo corrisponde ad un quadro in cui gli elevati tassi di crescita dei consumi degli anni passati non verranno con tutta probabilità replicati, anche al fine di consentire la formazione di un flusso minimo di risparmio da parte delle famiglie.

Stati Uniti – Propensione al risparmio delle famiglie
(Risparmio in % del reddito disponibile)



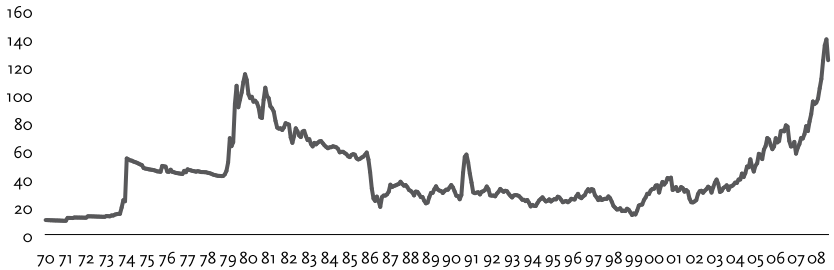
Fonte: elaborazioni Ref su dati Federal Reserve

1.4 L'ascesa dei corsi delle materie prime e il ritorno dell'inflazione

La fase di sviluppo che ha continuato a caratterizzare i paesi emergenti rappresenta uno dei fattori che hanno agito negli ultimi anni a sostegno delle quotazioni delle materie prime, e del petrolio in particolare. Su questa tendenza hanno agito due fattori principali: da un canto la globalizzazione comporta una crescita del commercio internazionale, e questo incide sulla domanda di carburante utilizzato per il trasporto delle merci; dall'altro vi è una tendenza all'aumento dei consumi pro-capite di energia nei paesi emergenti, come Cina e India. Si è così formata gradualmente nel mercato l'aspettativa che nell'arco di pochi anni vi sarà scarsità di petrolio e questo ha innalzato i prezzi a termine sulle scadenze a tre-cinque anni. Le aspettative di rincari in futuro hanno così trascinato le quotazioni, anche per le consegne a breve, per cui ci si è ritrovati in una fase del tutto peculiare, in cui il prezzo del petrolio aumentava significativamente mentre l'economia globale rallentava.

In termini reali le quotazioni hanno superato i massimi toccati durante il secondo shock petrolifero. Naturalmente, l'aumento delle quotazioni del greggio ha innescato una serie di reazioni, fra le quali l'avvio di una fase di investimenti nei settori dell'energia e nelle fonti alternative, fra queste va menzionata la coltivazione di bio-masse finalizzata alla produzione di *bio-fuel*.

Grafico 1.3 Prezzo reale del petrolio in dollari (espresso in dollari ai prezzi attuali)

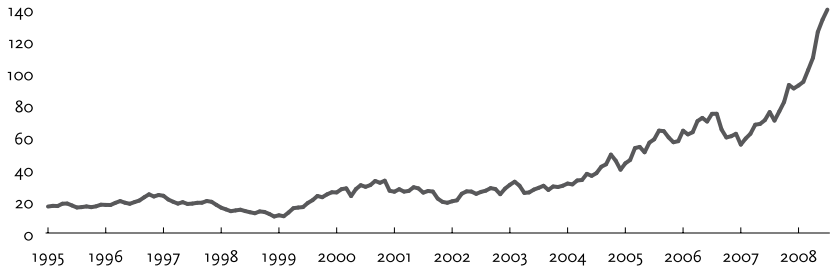


Fonte: elaborazioni Ref su dati Thomson Financial

Anche a seguito degli incentivi varati dal Governo americano si è registrato un incremento di tali produzioni, soprattutto di mais, che ha contagiato tutte le filiere dei prodotti agricoli. Difatti, l'aumento della produzione di mais si è tradotto in una riduzione della quota di terreni destinati ad usi alternativi, come la produzione di grano. In breve tempo, quindi, allo shock sul prezzo del petrolio si è accostato un nuovo shock, sul prezzo delle materie prime alimentari. Va

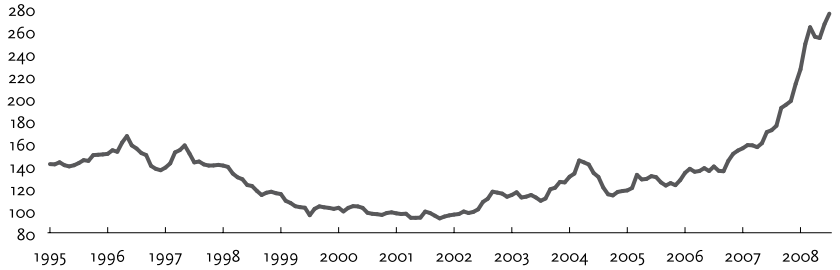
anche considerato che l'effetto di contagio dai prezzi delle materie prime energetiche verso quelle alimentari si è sovrapposto ad una tendenza di fondo in cui la domanda mondiale si sta modificando in maniera strutturale soprattutto per effetto della crescita dei consumi dei paesi asiatici, e da parte della Cina in modo particolare. Questo soprattutto perché al crescere del reddito si modifica la struttura dei consumi alimentari. Aumentano soprattutto i consumi di carne, ma questo determina a sua volta un incremento della domanda di cereali legata all'allevamento del bestiame.

Grafico 1.4 Prezzo del petrolio (varietà Brent, quotazioni in dollari)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Thomson Financial

Grafico 1.5 Prezzi delle materie prime alimentari (Indice Economist – 2000 = 100)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Thomson Financial

I rincari delle materie prime hanno quindi provocato una serie di rialzi a catena lungo le filiere interessate, sino a giungere al consumatore finale. In tutte le economie si sono quindi osservate accelerazioni dell'inflazione, tema sui quale proponiamo un approfondimento nel capitolo 3 di questo rapporto. Qui basti segnalare come l'accelerazione dei prezzi ci abbia ricondotti su valori non sperimentati dai primi anni novanta. Negli Stati Uniti peraltro l'inflazione ha raggiunto la soglia del 5%.

Riquadro 1.3 All'origine dei rincari delle materie prime alimentari

Negli ultimi dodici mesi le quotazioni delle materie prime agricole sono cresciute in media del 60%. La questione è emersa con prepotenza a cavallo della scorsa estate, in particolare sul versante dei mercati cerealicoli. Alla base dei rincari vi sono fattori strutturali, legati all'evoluzione dei fondamentali della domanda, cui si sono sommati gli effetti derivanti da una stagione climatica sfavorevole.

Un elemento comune che ha caratterizzato l'andamento dei diversi mercati primari è il fatto che l'ascesa delle quotazioni trova la sua origine nei fondamentali, e in particolare in fattori di domanda. La progressiva integrazione nel commercio internazionale dei paesi emergenti e, con essa, il loro tumultuoso sviluppo economico, è una delle principali determinanti della crescita della domanda di materie prime. Paesi che fino a due decenni fa erano prossimi all'autosufficienza data la scarsa apertura agli scambi con l'estero, hanno riversato sui mercati internazionali da un lato (quello dell'offerta mondiale) le loro risorse, sotto forma di manodopera e materie prime, ma dall'altro (quello della domanda) la loro crescente fame di input. Man mano che la crescita e il prodotto dei paesi emergenti incrementa, diviene evidente che ci troviamo lungo un sentiero di aggiustamento verso un nuovo equilibrio.

Così come per i mercati petroliferi e dei metalli nei quali, superata la fase iniziale, gli operatori hanno iniziato a scontare non uno shock di natura temporanea, quanto piuttosto un cambiamento di natura strutturale legato al mutato contesto internazionale, anche in altre filiere, come quella agricola, prende piede l'ipotesi che sia finita l'era del "cibo a buon mercato", date le attese di crescita del fabbisogno mondiale. Nel caso dei mercati cerealicoli è peculiare peraltro il fatto che tale fabbisogno è determinato non solo dalla domanda alimentare, ma anche da quella energetica. Prezzi del petrolio elevati, stabilmente sopra i 100 dollari al barile, e l'incentivo alla diversificazione delle fonti energetiche in favore dei biocarburanti da parte dei paesi industrializzati, hanno di fatto accelerato un trend già in atto. Lo sviluppo economico e la crescita del reddito nei paesi emergenti, Cina e India innanzitutto, stanno gradualmente cambiando anche la struttura della domanda di materie prime ad uso alimentare. Con l'aumento del reddito pro capite, la dieta delle popolazioni asiatiche si sta spostando verso maggiori quantitativi di carni e latticini, il che tende a influire sulla domanda di mangimi. Per avere un'idea delle connessioni tra i mercati agricoli, basta pensare che servono dai 7 agli 8,5 kg di grano per produrre un kg di carne di manzo e dai 5 ai 7 per un kg da carne di maiale. Considerando che, secondo le stime Fao, in Cina il consumo di pro capite di carne è aumentato dai 15 kg ai 55 kg annui tra il 1980 e oggi, è evidente come il percorso di lungo termine sia segnato, nono-

stante questi paesi allo stato attuale non presentino forti deficit di cereali (sono infatti fra i grandi paesi produttori).

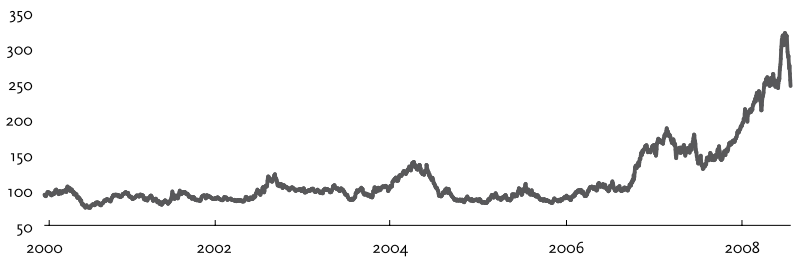
Cina: consumi pro-capite di carne (kg pro-capite)

	1980	1990	2000	2003
Carne bovina	0	1	4	5
Carne di suino	12	20	33	35
Pollame	2	3	11	11
Altre carni	1	1	3	4
Carni totale	15	26	50	55

Fonte: Fao

Accanto a questo fattore se ne è aggiunto un altro negli anni più recenti che si è accompagnato alla crescita dei prezzi del petrolio. La crescita della domanda di mais ad uso industriale (come biocombustibile), resa economicamente conveniente proprio dalle elevate quotazioni dei greggi, è stata quella che ha determinato il presupposto per l'aumento della quotazioni dei cereali dal 2005. Si sono aperte, su larga scala, nuove possibilità sia di impiego delle superfici seminabili, sia di utilizzo finale dei cereali destinati all'alimentazione e questo effetto si è poi sovrapposto a spinte dal lato della domanda che hanno interessato parimenti i mercati alimentari.

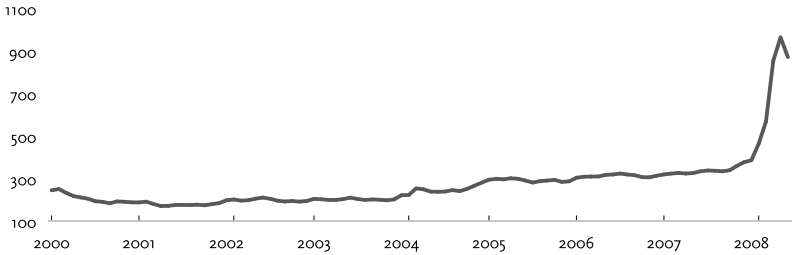
Prezzi del mais (S&P Goldman Sachs Index, Indice 1990=100)



Fonte: elaborazioni Ref su fonti internazionali

La quota di domanda proveniente dai nuovi consumatori mondiali si è aggiunta a quella dei paesi industrializzati, determinando l'innalzamento del fabbisogno complessivo. La competizione per le risorse ha inoltre portato molti paesi produttori a introdurre o innalzare dazi e quote alle esportazioni, creando così forti vincoli all'offerta e al commercio mondiale. Proprio questi fattori stanno alla base della fiammata dei prezzi del riso nel corso dei primi mesi del 2008.

Quotazioni internazionali del riso
(White Rice, Thai 100% B second grade, f.o.b. Bangkok (Friday closing price) US$/Ton)



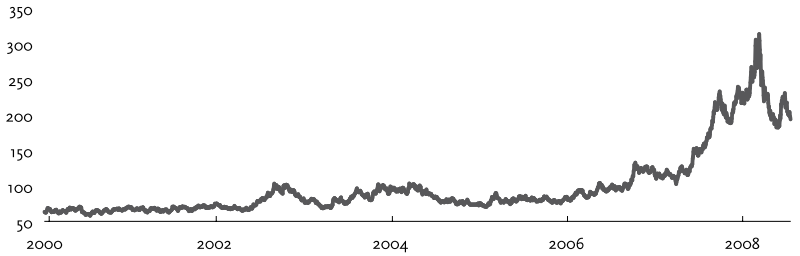
Fonte: Fao

Gli sviluppi sul mercato dei mais hanno dunque condizionato anche quello del frumento. La terra coltivabile è una risorsa scarsa e le attese di migliori rendimenti hanno messo in competizione le diverse colture, limitando i margini di crescita dell'offerta per quelle meno remunerative.
La domanda in crescita, unita allo shock dal lato dell'offerta, si è riflessa in un significativo ridimensionamento dei livelli di scorte, scese a livelli minimi, che da molti anni non si toccavano. Le scorte rappresentano una variabile importante per la fluidità del mercato e dell'offerta, che a fronte di improvvisa scarsità riesce a far fronte alla richiesta grazie a tale fattore di compensazione. Questo è lo scenario che fa da sfondo all'impennata dei prezzi dell'ultimo anno.
Per il 2008 le stime indicano un aumento del seminato a frumento a livello mondiale, stimolato dagli elevati prezzi e grazie all'allentamento dei vincoli sulla messa in produzione dei terreni a riposo nell'Unione Europea, e in altri grandi paesi produttori in virtù di condizioni climatiche generalmente soddisfacenti.
Le migliori prospettive dal lato dell'offerta hanno permesso nei mesi più recenti che le quotazioni del frumento (in particolare quello duro) scendessero rispetto ai massimi toccati nei mesi primaverili del 2008, pur rimanendo su valori piuttosto elevati. Le tendenze che hanno caratterizzato l'evoluzione dei mercati internazionali si sono inevitabilmente riflesse sui mercati cerealicoli nazionali. Nel complesso, nonostante negli ultimi mesi il prezzo dei frumenti abbia evidenziato una fase di stabilizzazione, la variazione rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente risulta particolarmente consistente. Per quanto riguarda il grano duro, le quotazioni sui mercati nazionali[1] evidenziano un incremento di

1 Le rilevazioni sono relative ai prezzi all'ingrosso registrate da ampio numero di Camere di Commercio e sintetizzate da Borsa Merci Telematica Italiana (BMTI) in un fixing nazionale (FINC).

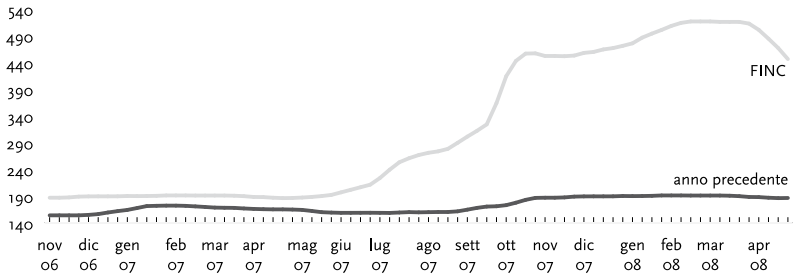
circa il 70% mentre per quello tenero, a seconda della provenienza nazionale o estera, l'aumento si aggira tra il 20% e il 40%.

Prezzi del frumento (CBOT) (S&P Goldman Sachs Index, Indice 1990=100)



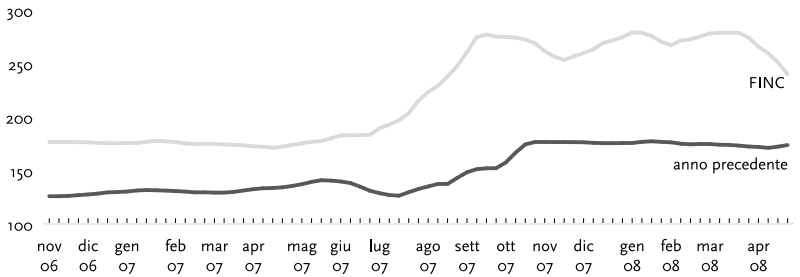
Fonte: elaborazione Ref su fonti internazionali

Frumento duro – FINC (euro per tonnellata, quotazioni settimanali franco)



Fonte: elaborazioni Ref su dati BMTI

Frumento Tenero – FINC (euro per tonnellata, quotazioni settimanali franco partenza)

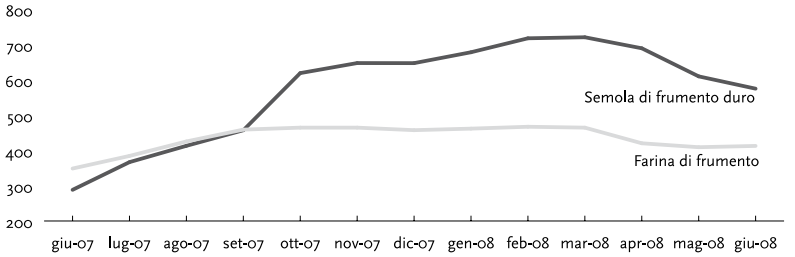


Fonte: elaborazioni Ref su dati BMTI

Gli incrementi di prezzo del frumento si trasmettono a valle lungo la filiera di trasformazione dei prodotti intermedi prima di giungere al consumo. La dina-

mica dei prezzi all'ingrosso dei prodotti trasformati ha seguito lo stesso andamento evidenziato dai mercati all'origine. Come illustra il grafico successivo il picco delle quotazioni è stato raggiunto nei primi mesi dell'anno sia per la farina di frumento che per la semola di grano duro.

Prezzi all'ingrosso (Euro/tonnellata)



Fonte: elaborazioni Ref su dati ISMEA

I mesi più recenti hanno evidenziato un allentamento delle tensioni nei mercati cerealicoli internazionali. In particolare, le quotazioni del frumento duro stanno descrivendo una correzione al ribasso che è andata materializzandosi con il miglioramento dell'outlook sulla produzione fisica prevista per l'anno in corso. Il ritorno di una stagione climatica più vicina alla norma nei principali paesi esportatori e l'aumento delle semine a frumento, su cui hanno influito sia i rendimenti elevati che l'allentamento di vincoli normativi (come quelli che disciplinano a livello comunitario i riposi dei terreni), hanno infatti permesso un adeguamento dei livelli di offerta. Anche sui mercati del latte si è osservato un ridimensionamento delle quotazioni rispetto ai massimi.

1.5 L'area euro dinanzi alla crisi

Naturalmente l'evoluzione dello scenario dell'economia internazionale non poteva non influenzare anche lo scenario macroeconomico europeo. Tutte le economie dell'area euro hanno difatti risentito della inversione di tendenza. L'aspetto particolare della fase più recente è però senz'altro rappresentato dal fatto che le risposte delle diverse economie europee alla crisi sono state molto diverse. Dal punto di vista dell'evoluzione del ciclo si può difatti identificare un chiaro ordinamento gerarchico fra le maggiori economie: la più colpita è stata senz'altro la Spagna, mentre il paese che ha risentito per ora meno della crisi è senz'altro la Germania. L'esposizione delle diverse economie europee alla crisi

può essere sintetizzata mettendone in luce i diversi canali di propagazione. Se ne possono identificare quattro principali.Il primo è costituito dagli effetti della crisi sulla dinamica delle esportazioni. Da questo punto di vista conta non solo la frenata della domanda internazionale, soprattutto quella degli Stati Uniti, ma anche l'impatto dell'apprezzamento del tasso di cambio dell'euro, che ha ridimensionato la competitività di prezzo delle esportazioni europee. L'economia che ha reagito meglio a questo canale di diffusione della crisi è la Germania, la cui specializzazione dipende meno dai fattori legati alla competitività di prezzo; d'altro canto l'economia italiana continua a subire le pressioni competitive legate alla caduta del dollaro e alla concorrenza proveniente dai paesi emergenti. Il secondo canale è rappresentato dalla crisi immobiliare. Anche in Europa cominciano ad emergere segnali di frenata del ciclo immobiliare. In particolare si stanno cumulando evidenze che depongono a favore di una crisi molto grave in Spagna e Irlanda. Nel caso dell'economia spagnola lo scoppio della bolla ha effetti pervasivi, dato che il settore immobiliare ha un peso in termini di occupazione maggiore rispetto agli altri paesi.

Il terzo canale di trasmissione della crisi è quello della stretta del credito. Con il manifestarsi di perdite significative, e tuttora di ammontare incerto, a carico dei bilanci degli istituti di credito, in funzione della diminuzione del valore di titoli legati al segmento dei mutui americani.

Da questo canale consegue la possibilità che il sistema bancario veda ridursi la propria capacità di erogare credito al settore privato dell'economia. Naturalmente, anche se la crisi origina dal settore immobiliare americano, essa contagia l'area euro direttamente, nella misura in cui tali titoli sono detenuti anche nei portafogli delle banche europee. Il peggioramento delle condizioni finanziarie è anche legato alle perdite che si stanno osservando sui mercati azionari europei. In ultimo, conta lo shock dal versante dei prezzi delle materie prime. Si tratta di un fattore avverso le cui conseguenze possono risultare pesanti. Questo anche in considerazione del fatto che l'aumento dell'inflazione pone la Banca centrale europea nella condizione di dovere aumentare i tassi d'interesse in una fase in cui le difficili condizioni dei mercati creditizi e i rischi di recessione richiederebbero invece tassi più bassi.

L'obiettivo della Bce di prevenire un aumento delle aspettative d'inflazione è stato rimarcato con un primo rialzo dei tassi d'interesse a luglio. L'evoluzione meno favorevole del ciclo europeo è stata confermata dal peggioramento di tutti i principali indicatori congiunturali.

Le indagini presso le famiglie evidenziano un forte aumento della percezione d'inflazione, segno che i rincari stanno pesando sul potere d'acquisto dei

consumatori. Aumentano anche i timori di disoccupazione e si osserva un generalizzato rinvio delle decisioni di spesa. Anche le indagini presso le imprese mostrano gli effetti della decelerazione della domanda. Alle maggiori difficoltà riscontrate dal lato dell'espansione della domanda finale si accostano anche i rincari dei costi degli input.

La traslazione completa degli aumenti dei costi sui prezzi finali pagati dal consumatore non è però agevole in tutti i settori, in una fase di maggiore attenzione ai prezzi da parte del consumatore. Infine, le condizioni di accesso al credito si sono fatte decisamente più restrittive. Questo insieme di elementi tenderà dunque a scoraggiare le decisioni di investimento per tutto il biennio 2008-2009. Le previsioni per l'area euro hanno quindi subito una significativa revisione al ribasso. Tutti i principali centri di previsione internazionali hanno difatti incorporato assunzioni meno favorevoli sia per quest'anno che per il prossimo. All'interno del quadro generale, sintetizzato nella tabella 1.1, vi sono divergenze nelle performance dei diversi paesi e nei gradi di rischio associati alla previsione.

Tabella 1.1 Area euro: quadro macroeconomico 2007-2008 (variazioni % medie annue)

				Previsioni Ref	
	2005	2006	2007	2008	2009
Pil	1,8	2,9	2,7	1,6	1,6
consumi	*1,7*	*1,9*	*1,6*	*0,9*	*1,0*
investimenti	*3,3*	*5,5*	*4,4*	*1,9*	*1,0*
Esportazioni	5,0	8,1	6,1	4,0	4,7
Importazioni	5,8	7,7	5,3	3,3	4,1
Prezzi al consumo	2,2	2,2	2,1	3,7	2,3

Fonte: elaborazioni e previsioni Ref su dati Eurostat

Le maggiori incertezze riguardano l'economia spagnola per la quale non si può escludere addirittura una fase di recessione, con uno sfasamento del ciclo rispetto al resto dell'area euro, dopo anni di crescita a tassi decisamente più elevati rispetto alla media dell'area.

1.6 L'evoluzione dell'economia italiana: un quadro d'insieme

All'interno del quadro europeo, l'economia italiana è quella che ha probabilmente reagito più rapidamente al deterioramento del ciclo. Già a fine 2007 è emersa una caduta del Pil, cui ha fatto seguito un recupero nel primo trimestre del 2008, ma con una crescita cumulata quasi nulla nei due trimestri. La revi-

sione delle previsioni di sviluppo per il 2008 è stata dunque molto pronunciata e la crescita attesa si è portata su valori prossimo a zero.

A generare il rallentamento hanno contribuito tutte le componenti della domanda. In ogni caso, sono emerse divergenze settoriali significative fra i servizi, caratterizzati da tassi di crescita tutto sommato discreti, e l'industria, caduta in una fase di pesante recessione.

Non vi è una specificità della posizione italiana all'interno dell'attuale fase ciclica, fatto salvo il fatto che probabilmente siamo il paese la cui industria ha risentito in misura maggiore degli effetti dell'apprezzamento del tasso di cambio dell'euro, mentre probabilmente beneficiamo ben poco del ciclo della domanda cinese, data la nostra ancora scarsa presenza su quel mercato. In effetti si può affermare che l'Italia ha replicato l'andamento degli altri paesi europei, mantenendo anche nella fase di inversione del ciclo un gap di crescita rispetto alle altre economie dell'area euro.

L'evoluzione meno favorevole del ciclo economico è stata replicata dalle dinamiche occupazionali, che hanno evidenziato una decelerazione della domanda di lavoro. Anche il tasso di disoccupazione è leggermente aumentato da inizio 2008. A fronte di una fase di crescita che ha mantenuto un divario rispetto agli altri paesi, l'Italia ha invece condiviso con le altre economie dell'area euro la fase di accelerazione dell'inflazione legata ai rialzi delle materie prime.

L'aumento dei prezzi si è quindi abbattuto su un ciclo dei consumi che già da tempo risultava più debole del resto d'Europa.

Le famiglie si sono così trovate a subire l'effetto dei rincari dei prezzi contestualmente a quello dell'aumento delle rate dei mutui. Venendo meno poi anche il supporto del ciclo occupazionale, si sono generate le premesse per una frenata della spesa. Anche la domanda di investimenti ha invertito da tempo il proprio ciclo, anche perché le imprese scontano le prospettive in un quadro di maggiore incertezza circa l'evoluzione della domanda finale. Circa gli investimenti residenziali, diversi indicatori puntano nella direzione di una marcata inversione di segno. In particolare, la flessione della domanda abitativa dovrebbe risultare particolarmente pronunciata stando ai dati sulla domanda di mutui per l'acquisto dell'abitazione da parte delle famiglie. Gli indici di produzione industriale per i settori che costituiscono un indotto del settore delle costruzioni, come i "prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi" o i "prodotti della lavorazione del legname" (esclusi i mobili) mostrano marcati cedimenti dei livelli produttivi, confermando un probabile arretramento dell'attività del settore.

Il quadro delle previsioni per il biennio 2008-2009 ha così evidenziato una significativa revisione al ribasso anche per l'economia italiana. I diversi centri di ricerca nazionali e internazionali presentano valutazioni che convergono su valori, al più, marginalmente positivi.

Tabella 1.2 Italia: quadro macroeconomico 2008-2009 (variazioni % medie annue salvo diversa specificazione)

				Previsioni Ref	
	2005	2006	2007	2008	2009
Conto Risorse - Impieghi a prezzi costanti					
Pil	0,6	1,8	1,5	0,1	0,8
Consumi	1,2	1,0	1,4	0,1	0,1
• *delle famiglie*	*0,9*	*1,1*	*1,4*	*0,0*	*0,4*
• *collettivi*	*1,9*	*0,9*	*1,3*	*0,4*	*-1,0*
Investimenti	0,7	2,5	1,2	-0,7	-1,3
• *macchinari e mezzi di trasporto*	*0,9*	*3,4*	*0,3*	*-1,4*	*-0,6*
• *costruzioni*	*0,5*	*1,5*	*2,2*	*-0,4*	*-2,0*
Esportazioni	1,0	6,2	5,0	1,5	3,5
Importazioni	2,2	5,9	4,4	-0,4	0,0
Prezzi al consumo	1,9	2,1	1,8	3,6	2,6
Propensione al consumo (livello %)	87,0	88,0	88,7	88,4	88,3
Reddito disponibile reale	0,0	0,0	1,4	0,6	0,5
Unità di lavoro totali	0,2	1,7	1,0	0,2	0,0
Tasso di disoccupazione (livello %)	7,7	6,8	6,1	6,6	6,9
Indebitamento netto (in % Pil)	-4,2	-4,4	-1,9	-2,2	-1,9
Debito pubblico (in % Pil)	105,9	106,5	104,0	103,4	102,0
Pressione fiscale (in % Pil)	40,5	42,2	43,3	43,9	43,9

Fonte: elaborazioni e previsioni Ref su dati Istat

2.

2008-2009: i consumatori italiani alle prese con la crisi

2.1 In sintesi

Sino alla prima metà del 2007 le prospettive per i consumi erano orientate in una direzione relativamente favorevole. I progressi nella fase di aggiustamento fiscale e l'avvio del ciclo dell'occupazione creavano difatti le condizioni per un recupero della capacità di spesa delle famiglie e con essa della domanda di consumo. Di recente si è però rapidamente determinato un quadro più sfavorevole ai consumi: l'aumento dei tassi d'interesse grava sulle famiglie più indebitate e la domanda di credito si riduce rapidamente; la maggiore inflazione erode il potere d'acquisto dei salari, mentre il ciclo occupazionale si sta spegnendo; il 2008 potrebbe riproporre un incremento del tasso di disoccupazione.

La crescita economica stimabile in queste condizioni è sostanzialmente nulla, e anche per i consumi tutti gli indicatori a disposizione evidenziano che le opportunità di crescita si stanno ridimensionando rapidamente. Naturalmente la spesa tende a frenare in misura maggiore per quelle voci che hanno subito i maggiori rincari, energia e alimentari, la cui elasticità al prezzo è però bassa, visto che si tratta di beni essenziali. Con ogni probabilità, quindi, la decelerazione della domanda tenderà ad estendersi a tutte le voci di consumo.

La congiuntura economica e l'accelerazione dei prezzi stanno condizionando in questi mesi le scelte di consumo delle famiglie.

In termini generali la perdita di potere d'acquisto associata all'aumento dell'inflazione tende a generare un adeguamento dei livelli di spesa, in particolare se l'aumento dei prezzi è giudicato di natura permanente. Se invece

viene percepito come temporaneo, le famiglie sono generalmente meno propense a modificare il profilo della spesa e la risposta all'aumento dei prezzi si concretizza in una temporanea riduzione del tasso di risparmio.

Vi sono però anche altre modalità attraverso le quali la famiglie possono cercare un riparo dalla perdita di potere d'acquisto. Per contrastare l'aumento dei prezzi, i consumatori possono utilizzare, infatti, anche leve che hanno a che vedere con la modifica dei comportamenti di acquisto, muovendosi lungo la scala di prezzo oppure spostandosi verso prodotti a minore valore unitario e accettando un sacrificio reale o potenziale nella qualità dei prodotti acquistati.

Si scopre, ad esempio, che i consumi di nettare di frutta tendono a sostituire quelli di succo di frutta: si soddisfa nella sostanza un medesimo bisogno ma spendendo meno. C'è sostituzione anche tra il latte fresco intero e i meno costosi microfiltrato e a lunga conservazione.

Ad essere sacrificati in questo nuovo contesto sono anche alcuni paradigmi del consumo alimentare che si erano affermati negli ultimi anni: al cibo "etnico" torna ad essere preferito il paniere di "base", quello dei prodotti della tradizione alimentare italiana. Non conoscono crisi la salute e il "lusso", come accade quando il futuro si adombra di una qualche maggiore incertezza e si polarizza la distribuzione del reddito.

2.2 Redditi, ricchezza e debito: cosa c'è dietro l'andamento dei consumi

L'inversione del ciclo economico nell'ultimo anno ha avuto riflessi sulla domanda delle famiglie in un momento abbastanza particolare. Difatti, l'economia italiana veniva da una fase tutto sommato positiva iniziata a fine 2005, protrattasi sino alla prima parte del 2007.

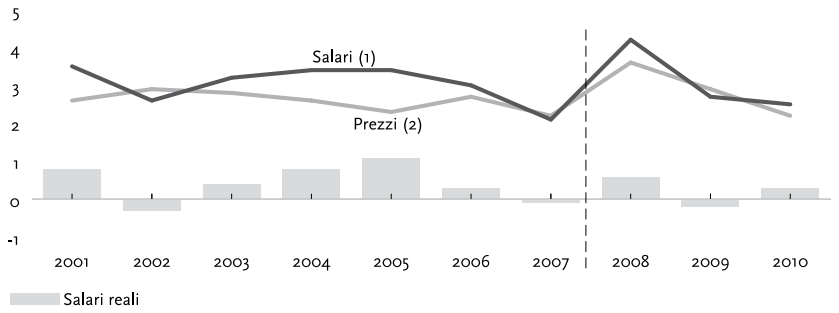
Il miglioramento dell'intonazione del ciclo europeo non era però ancora riuscito a innescare in Italia un rafforzamento dei consumi sicché, prima che la crisi internazionale prendesse il sopravvento, ci si chiedeva se si potessero ravvisare le premesse per un recupero della spesa privata a partire proprio dal 2008.

In alcuni casi gli indicatori suggerivano si potesse dare risposta affermativa a tale quesito, in particolare alla luce dei buoni risultati in termini di crescita dell'occupazione del biennio 2006-2007. Inoltre, aspettative di recupero di capacità di spesa da parte delle famiglie derivavano dall'attesa di un graduale esaurimento della fase restrittiva della politica fiscale. Infine, ci si chiedeva se si sarebbero potuti osservare primi segnali di aumento dei salari reali, che avevano attraversato una fase di prolungata stagnazione.

Il quadro che si è andato materializzando da fine 2007 è però andato in una direzione decisamente meno favorevole, e le opportunità di rafforzamento della domanda delle famiglie sono state sovrastate dall'operare di diversi fattori avversi. Pare quindi utile porre in rassegna le tendenze delle principali variabili che determinano l'andamento dei consumi delle famiglie cercando di valutarne anche le prospettive per il prossimo biennio.

La prima variabile dalla quale conviene partire è rappresentata senz'altro dall'evoluzione dei salari reali. La fragilità dei consumi delle famiglie italiane durante gli ultimi anni va difatti attribuita soprattutto alla mancanza di crescita della produttività, che si è tradotta in una stagnazione del potere d'acquisto dei salari. Per diversi anni difatti la crescita dei salari reali in Italia è stata del tutto marginale oscillando intorno a valori prossimi allo zero. Mediamente, fra il 2001 e il 2007 la crescita è stata intorno al mezzo punto percentuale all'anno riflettendo una dinamica dei salari nominali intorno al 3% e una crescita dei prezzi, misurati dal deflatore dei consumi delle famiglie, intorno al 2,5%. Dal grafico 2.1, che illustra tale andamento, si osserva anche la decelerazione dei salari nel 2007 derivante dalla brusca frenata dei contratti del pubblico impiego, dove oscillazioni anche ampie sono consuete, riflettendo le cadenze delle tornate contrattuali.

Grafico 2.1 Salari e prezzi (variazione % annua)



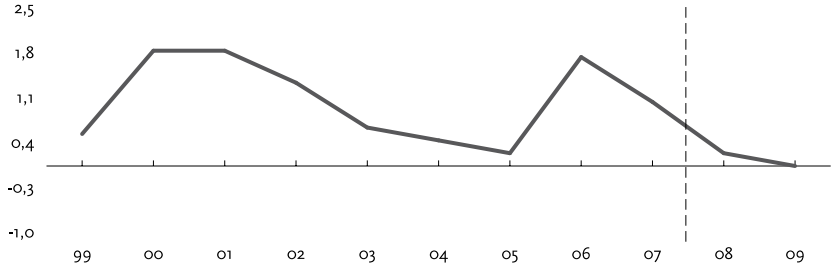
(1) Retr. di fatto (2) Defl. consumi naz
Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

Da questo punto di vista, si osserva anche come un deciso rialzo sia atteso per il 2008 in presenza di rinnovi contrattuali che comportano anche la corresponsione di arretrati. Inoltre nel 2008 si dovrebbe osservare anche una accelerazione dei salari nel settore privato legata al fatto che, a fronte di una dinamica delle basi contrattuali in linea con i valori degli anni precedenti, a inizio d'anno si sarebbe verificata la corresponsione di *tranches* di arretrati di

dimensione importante e tali da incrementare il dato medio annuo. Pertanto, il recupero della dinamica retributiva nel 2008 illustrato nel grafico è in parte di carattere transitorio, e va letto anche come una sorta di recupero rispetto alla crescita molto contenuta osservata nel 2007. Sta di fatto che vi erano comunque le premesse per distribuire nel 2008, sia pure sotto forma di una tantum, una crescita salariale di tutto rispetto, con ritmi di espansione ai massimi del decennio in corso. L'impennata dell'inflazione generata dai prezzi delle materie prime ha però eroso quasi completamente questo guadagno, riportando la crescita reale dei salari su valori ancora una volta modesti. Per un approfondimento sull'erosione di potere d'acquisto associata ai rincari del petrolio e dei generi alimentari si rimanda ai Riquadri 2.3 e 2.4.

Se dal lato dei salari le famiglie non hanno quindi potuto ottenere un sostegno alla crescita del reddito, le cose sono però andate meglio sul versante dell'occupazione. Gli incrementi occupazionali si sono difatti rivelati relativamente sostenuti, ed hanno confermato la elevata reattività della domanda di lavoro rispetto alla crescita del prodotto. È difatti bastato che la crescita tornasse a posizionarsi su ritmi compresi fra l'1,5% e il 2% per riportare anche la dinamica delle unità di lavoro su tassi elevati. Nella media del 2007 l'incremento è stato pari all'1% a fronte dell'1,7 del 2006. Tale crescita ha riflesso la più sostenuta dinamica delle unità di lavoro dipendenti rispetto agli autonomi. La crescita dell'occupazione sperimentata nel corso degli ultimi anni è anche esito di processi di profonda trasformazione economica e sociale del paese, che hanno visto incrementare in misura significativa la presenza degli immigrati all'interno delle forze di lavoro.

Grafico 2.2 Italia – Occupazione
(unità di lavoro standard da contabilità nazionale; variazioni % medie annue)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

Gli effetti della pur modesta crescita del reddito sui consumi sono poi stati smorzati tanto nel 2006 quanto nel 2007 dall'intonazione di segno restrittivo

della politica di bilancio, tradottasi in un incremento della pressione fiscale. L'economia italiana, difatti, aveva sostenuto nel corso del triennio 2005-2007 l'onere di un aggiustamento dei conti pubblici abbastanza significativo con una contrazione del rapporto fra deficit pubblico e Pil da valori sopra il 4% sino ad un livello vicino al 2%. L'aggiustamento del bilancio, realizzato in buona misura attraverso l'incremento della pressione fiscale, aveva inciso sull'evoluzione del reddito disponibile e frenato l'accelerazione della spesa. Per i prossimi anni la pressione fiscale sulle famiglie non dovrebbe aumentare, sebbene le prospettive di decelerazione dell'economia, e i vincoli imposti dai "piani di convergenza" verso il pareggio di bilancio, lascino pochi spazi per la riduzione della pressione fiscale. Anche l'ultimo Dpef ha annunciato un percorso delle variabili di finanza pubblica che non evidenzia cambiamenti significativi della pressione fiscale. In ogni caso vanno menzionati alcuni interventi di sgravio, come l'abolizione dell'Ici sull'abitazione principale e la parziale detassazione dei redditi da lavoro straordinario e dei premi di produttività.

Negli ultimi anni alla modesta crescita dei redditi delle famiglie si è sovrapposto un tendenziale incremento del loro grado di indebitamento. A differenza di altre economie, l'aumento del debito delle famiglie italiane non ha però sortito effetti importanti sui consumi. Innanzitutto perché il credito al consumo, pur in forte crescita, ha nel nostro paese un rilievo ancora troppo limitato per potere condizionare significativamente l'evoluzione dell'intero aggregato dei consumi. Gli impatti sono cioè circoscritti prevalentemente all'acquisto di alcuni durevoli, come nel caso dell'elettronica di consumo o delle automobili.

Ciò che più conta è però il fatto che le famiglie italiane hanno incrementato il loro grado di indebitamento soprattutto sottoscrivendo mutui per l'acquisto delle case. Anzi, è addirittura possibile che la crescita dei mutui abbia generato una concentrazione di reddito destinata al pagamento del servizio del debito stesso, che è andata a ridurre la capacità di consumo delle famiglie. Da questo punto di vista, l'esperienza italiana evidenzia differenze significative nel confronto con altre economie, soprattutto quelle anglosassoni, dove vi è evidenza del fatto che la fase di crescita dei prezzi delle case abbia sollecitato i consumi attraverso la crescita del debito delle famiglie. Questa importante differenza deriva dal fatto che i prezzi delle case in aumento sono stati utilizzati in altri paesi per allargare il valore della garanzia reale che fa da *collateral* per l'erogazione di prestiti garantiti dall'abitazione stessa (cioè mutui) con i quali è stato finanziato in parte il ciclo dei consumi. Questa è una importante distinzione rispetto al caso italiano, dove le famiglie usano accendere mutui con la finalità prevalente, se non unica, di acquistare case. In sostanza è mancato nella fase di

boom dell'immobiliare un importante fattore di trasmissione degli aumenti dei prezzi sui consumi dei proprietari di abitazioni. Naturalmente se questo effetto ha limitato la crescita dei consumi nella fase di ascesa del ciclo immobiliare, è anche da ritenere che, allo stesso modo. dovrebbe risultare minore da noi l'impatto sui consumi derivante dall'inversione del ciclo dell'immobiliare.

Grafico 2.3 Italia – prestiti alle famiglie (variazione % anno su anno delle consistenze)

Fonte: elaborazioni Ref su dati Banca d'Italia

Un altro aspetto da menzionare è relativo all'andamento della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane. Anche in questo caso si segnala la struttura molto più conservativa dei comportamenti delle famiglie italiane rispetto agli altri paesi. Basti considerare che quasi la metà della ricchezza delle famiglie (il 46,6% a fine 2007) è composta dalla detenzione diretta di strumenti monetari e obbligazionari; tale quota poi sale ulteriormente se si considera anche la detenzione che avviene indirettamente attraverso i prodotti di risparmio gestito. Questo aspetto evidenza ancora una volta una sorta di asimmetria della posizione italiana rispetto alle altre economie. Difatti abbiamo certamente beneficiato meno di altri paesi della fase di recupero delle borse osservata sino a inizio 2007, anche se questo poi si è tradotto, simmetricamente, in minori perdite durante la recente fase di correzione dei mercati.

Un altro dei fattori che hanno gravato sui redditi delle famiglie italiane nel corso della fase più recente è l'impatto dell'aumento dei tassi d'interesse. Il rincaro delle rate per chi aveva sottoscritto mutui a tasso variabile è stato significativo.

Nonostante quindi il basso grado di indebitamento delle famiglie italiane, gli effetti dell'aumento dei tassi d'interesse sulla loro capacità di spesa sono stati comunque significativi. Da questo punto di vista abbiamo pagato anche la maggiore incidenza dei mutui a tasso variabile all'interno della struttura del debito.

Secondo le stime della Banca d'Italia, l'onere per il servizio del debito è passato da un livello del 6% del reddito disponibile a inizio 2005, sino all'8% a fine 2007. Entro fine 2008 tale rapporto potrebbe raggiungere un valore del 9%. Si tratta di un valore che, rapportato alla media dei redditi delle famiglie, corrisponde a quasi 90 euro al mese di maggiore spesa per tutte le famiglie: occorre però tenere presente che la spesa per il servizio del debito è concentrata su un nucleo ristretto di famiglie, quelle che per l'appunto hanno accesso un mutuo. L'aggravio medio su tutte le famiglie è in questo senso un dato fuorviante.

La formazione dello stock di debito delle famiglie italiane è un fatto relativamente recente: il debito è concentrato su un numero ristretto di famiglie, prevalentemente di giovane età. In questi anni poi l'aumento del grado di indebitamento delle famiglie italiane è avvenuto più con l'aumento dello stock di debito detenuto dalle famiglie indebitate che all'aumento delle numero di famiglie indebitate.

Vi sono in sostanza un numero abbastanza ridotto di famiglie, in prevalenza di giovani, su cui gravano elevati e crescenti livelli di indebitamento. Secondo le stime della Banca d'Italia, solamente il 12% dei nuclei familiari in Italia ha un mutuo, mentre il 13% ha un prestito al consumo.

Sempre secondo i dati della Banca d'Italia[2], restringendo l'analisi alle sole famiglie che hanno un mutuo, l'onere per il servizio del debito ammontava nel 2006 per la famiglia mediana al 17% del reddito disponibile, mentre raggiungeva il 32% per le famiglie appartenenti al quartile di reddito più basso. Per queste famiglie l'aumento dei tassi potrebbe avere condotto le rate del mutuo a superare il 50% del reddito, generando quindi inevitabilmente una compressione dei consumi.

Riquadro 2.1 I consumi per tipologia di nucleo familiare

L'indagine sui consumi delle famiglie rappresenta la fonte informativa che descrivere i comportamenti di spesa delle famiglie residenti in Italia. Si tratta di un'indagine condotta annualmente dall'Istat su un campione di oltre 20.000 famiglie secondo le principali caratteristiche sociali, demografiche, economiche e territoriali.

La spesa media mensile sostenuta per acquistare beni e servizi nel 2007 ammontava a circa 2.480 euro. È possibile tuttavia qualificare il dato medio in relazione ad una serie di determinanti. In particolare ci si sofferma sui compor-

2 Si veda: Banca d'Italia, Bollettino economico, numero 52, aprile 2008

tamenti di spesa legati alle differenti tipologie familiari, di cui il dato medio è la sintesi. Uno dei fattori che tendono ad influenzare significativamente i livelli di spesa è, evidentemente, il numero di componenti del nucleo familiare, ma risulta allo stesso tempo che tale variabile è più o meno rilevante a seconda della tipologia di spesa che si considera. La spesa media varia, infatti, dai circa 1.300 euro mensili per persone sole con più di 65 anni ai 3.200 euro delle coppie con due e tre figli.

Spesa per consumi per tipologia di nucleo familiare – 2007
(Spesa media mensile, euro)

Tipolgia di nucleo familiare	Euro
Persona sola con meno di 35 anni	1.944
Monogenitore	2.495
Altre tipologie	2.751
Persona sola con 35-64 anni	1.951
Persona sola con 65 anni e più	1.356
Coppia senza figli con Persona di Riferimento con meno di 35 anni	2.762
Coppia senza figli con Persona di Riferimento con 35-64 anni	2.874
Coppia senza figli con Persona di Riferimento con 65 anni e più	2.159
Coppia con 1 figlio	2.957
Coppia con 2 figli	3.188
Coppia con 3 e più figli	3.189
Spesa media annua	2.480

Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

È curioso osservare come le coppie con tre figli spendano come quelle con due. Questo dato si spiega con il fatto che molte delle famiglie più numerose risiedono al sud dove il costo del "carrello della spesa" è mediamente inferiore rispetto a quello delle altre aree del paese.

La presenza di differenze territoriali nella spesa alimentare, direttamente proporzionale al numero di componenti, è in questo sento probabilmente uno degli elementi più rilevanti.

Un ulteriore spunto di analisi viene dalla considerazione di come varino le quote di consumi di beni e servizi sul totale della spesa in relazioni alle tipologie familiari. I comparti che incidono maggiormente sui consumi sono mediamente quelli legati all'abitazione, all'alimentare e ai trasporti.

Le spese per l'abitazione, che comprendono i costi per l'abitazione e la manutenzione della casa principale e quelle secondarie (ove possedute), i beni durevoli, gli accessori per la casa e i servizi per la casa (ad esempio l'elettricista, l'idraulico, ecc) rappresentano circa il 38% dei consumi complessivi di una fami-

glia. Tale incidenza risulta nettamente superiore per le persone sole con più di 65 anni che spendono oltre il 50% del totale per soddisfare il bisogno abitativo. Nonostante la maggiore incidenza si osserva come in termini monetari questa tipologia familiare spenda il 25% in meno rispetto alla media (circa 700 euro rispetto ai 930 medi mensili).

Gli altri nuclei familiari per i quali l'abitazione rappresenta una quota di consumi superiore alla media sono quelli composti da un numero limitato di componenti (1 o 2) e appartenenti alle fasce più anziane. Tali spese tendono invece ad incidere meno all'aumentare del numero di componenti, anche se il livello della spesa abitativa è più elevato della media proprio per queste ultime tipologie.

I consumi alimentari rappresentano il 19% della spesa complessiva, per una spesa media mensile per famiglia pari a circa 470 euro. L'incidenza di questa voce è superiore a quella media per le persone con più di 65 anni e per le famiglie con un numero di figli elevato. Risulta invece più bassa l'incidenza per i single e per le coppie senza figli con persona di riferimento con meno di 35 anni. In termini assoluti i nuclei familiari unipersonali spendono circa il 40% in meno rispetto alla media (circa 300 euro), mentre, all'opposto, le coppie con più di tre figli spendono il 40% in più.

I trasporti incidono mediamente per il 14,6% della spesa media delle famiglie, con una variabilità fra nuclei familiari molto più ampia rispetto agli altri comparti. Si verifica infatti che le coppie senza figli con meno di 35 anni spendono il 18% del totale per soddisfare le necessità di spostarsi, mentre l'incidenza si abbassa notevolmente al 5,7% nel caso delle persona sole con più di 65 anni, che spendono l'80% in meno rispetto alla media delle famiglie. Al contrario, le coppie con due figli spendono il 50% in più rispetto al dato medio. La differente incidenza si spiega alla luce dell'occupazione dei componenti dei nuclei familiari. Le esigenze quotidiane sono infatti per lo più dettate dallo spostamento per e dal posto di lavoro, ma anche per il luogo di studio. L'esigenza di mobilità diminuisce drasticamente invece una volta che si esce dal mercato del lavoro con il pensionamento. Va ricordato inoltre che per le persone anziane vi sono spesso agevolazioni su biglietti e abbonamenti del trasporto pubblico, locale e nazionale, e questo contribuisce ad abbassarne la spesa.

Una quota inferiore alle precedenti viene dedicata all'abbigliamento e calzature, che concorrono per il 6,3% dei consumi. L'incidenza maggiore è quella che caratterizza le famiglie con un numero di figli elevato, mentre tende a diminuire oltre che in relazione al numero di componenti anche in relazione all'età. All'aumentare dell'età infatti è probabile che le famiglie riducano i consumi di abbigliamento anche in funzione del fatto che col pensionamento passano

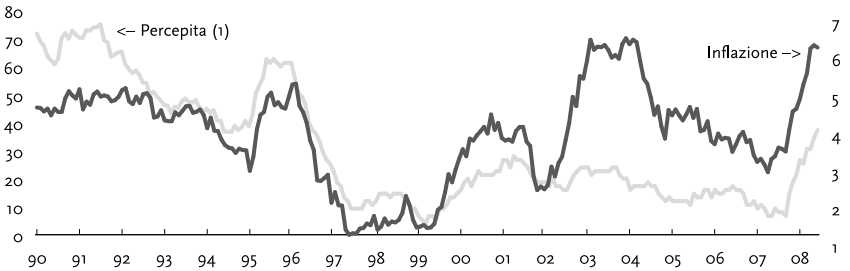
molto più tempo all'interno delle mura domestiche e quindi avvertono meno l'esigenza di rinnovare il guardaroba. Lo testimonia il fatto che la spesa in abbigliamento delle persone con più di 65 anni è inferiore del 70% rispetto al dato medio. Sempre poco sotto il 7% è l'incidenza media delle spese per la ricreazione, che tendono ad approssimare l'8% nel cento nel caso delle coppie più giovani e dei single. In termini assoluti la spesa risulta elevata anche nel caso delle coppie con figli, che spendono circa 230 euro al mese, verso un dato medio di 164 euro.

Infine, su un quadro già problematico si è innestata la fase di rincari dei prezzi delle materie prime, che hanno aumentato l'inflazione ed eroso ulteriormente la dinamica del reddito reale dei consumatori. Fra la fine del 2007 e l'intero 2008 si stima una perdita di potere d'acquisto da effetti diretti compresa tra il 2 e il 3%.

Gli effetti dell'aumento dell'inflazione e quello relativo all'aumento dei tassi d'interesse hanno di fatto annullato qualsiasi possibilità di crescita della spesa, anche perché i riscontri sull'andamento del clima di fiducia delle famiglie mostrano come il livello delle aspettative si sia fortemente deteriorato. Soprattutto, i dati mettono in luce un forte incremento della cosiddetta percezione d'inflazione.

Le analisi sul tema tendono a collegare l'innalzamento dell'inflazione percepita anche al fatto che i rincari di cui il consumatore è più consapevole sono quelli che riguardano i beni di acquisto frequente.

Grafico 2.4 Italia – inflazione effettiva e inflazione percepita

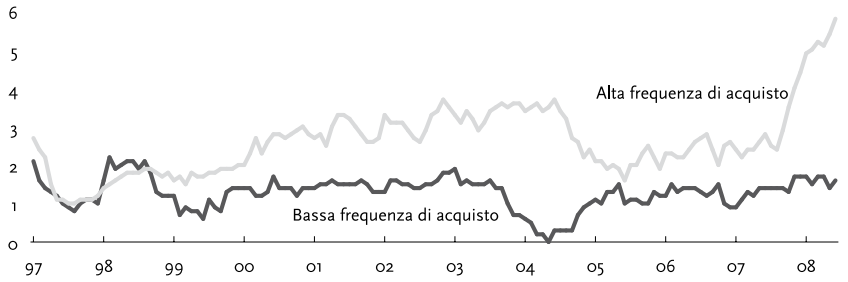


(1) Indagini presso le famiglie (scala di sinistra)
Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat e Commissione Europea

Recentemente l'Istat ha presentato alcune elaborazioni in cui calcola l'inflazione di due panieri di beni, ad "elevata" o "bassa" frequenza d'acquisto.

La distanza nella quantificazione dell'inflazione per i due panieri è ampia, e questo suggerisce che i rincari effettivamente osservati potrebbero addirittura venire sopravvalutati nella percezione del consumatore, amplificandone la percezione di impoverimento.

Grafico 2.5 Inflazione al consumo – due panieri a confronto (var % medie annue)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

Va peraltro considerato come gli effetti siano anche molto ampi per alcune tipologie di consumatori, si pensi ad esempio al caso delle famiglie numerose, tema sul quale ci si sofferma nei Riquadri 2.3 e 2.4.

È in questo quadro che le previsioni segnalano una dinamica dei consumi in aggregato che dovrebbe tenersi su valori solo marginalmente positivi sia nel 2008 che nel 2009.

Il quadro prospettato costituisce il naturale esito del cumularsi dei diversi fattori avversi sopra menzionati e che condizionano il potere d'acquisto delle famiglie. Inoltre, riteniamo che nello scenario attuale non vi siano le premesse per vedere una compensazione del rallentamento del reddito attraverso un innalzamento della propensione al consumo.

Contano al proposito tre fattori. Il primo è relativo al fatto che la componente dello shock sui prezzi dei prodotti alimentari ed energetici, e parzialmente anche quella relativa alle rate dei mutui, colpiscono in misura maggiore soggetti a reddito più basso. Si può quindi affermare che tali shock sono di carattere regressivo da punto di vista della distribuzione del reddito.

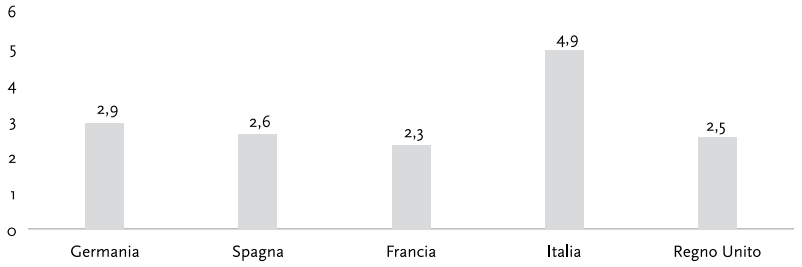
In secondo luogo, è anche probabile che le famiglie colpite più intensamente abbiano scarsa capacità residua di risparmio, il che comporta che l'abbassamento del reddito va a tradursi quasi meccanicamente in minori consumi.

Il terzo punto dipende poi dai problemi di espansione del credito, che limitano ulteriormente la possibilità di smussare l'effetto delle perdite di reddito corrente sulla spesa.

Riquadro 2.2 Il divario sociale

Il confronto con gli altri grandi paesi europei aiuta a meglio comprendere le caratteristiche specifiche della società italiana e a distinguerle da quelle che ci accomunano alle altre economie avanzate. Tra i tratti che caratterizzano il nostro paese vi è certamente quello del più ampio divario sociale esistente in Italia rispetto agli altri paesi europei. L'Italia è infatti una società attraversata da profonde differenze interne, tra aree geografiche, ceti sociali, settori economici. Tali differenze trovano una loro esplicitazione anche nella divaricazione del livello complessivo dei consumi tra i diversi strati della popolazione, che emerge con maggiore nettezza proprio dal confronto con i nostri principali partner europei.

Il divario dei consumi: rapporto tra i consumi procapite delle famiglie ricche* e quelli delle famiglie povere (2005)



(*) per famiglie ricche si intendono il 20% dei nuclei famigliari a più alto reddito e corrispondentemente per famiglie povere il 20% delle famiglie a più basso reddito
Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Eurostat

Nel grafico precedente infatti si riporta il rapporto tra i consumi procapite delle famiglie più ricche (primo quintile del reddito) e quello delle famiglie più povere (quinto quintile) per l'Italia e gli altri grandi paesi europei.
È facile cogliere la peculiarità della situazione italiana. Nel nostro paese infatti i componenti delle famiglie più abbienti consumano mediamente quasi cinque volte di più di quanto non facciano gli italiani che appartengono ai ceti più bassi. Lo stesso rapporto è pari a circa la metà per gli altri paesi europei con valori che vanno infatti da 2,3 della Francia al 2,9 della Germania.

2.3 Le principali voci di spesa

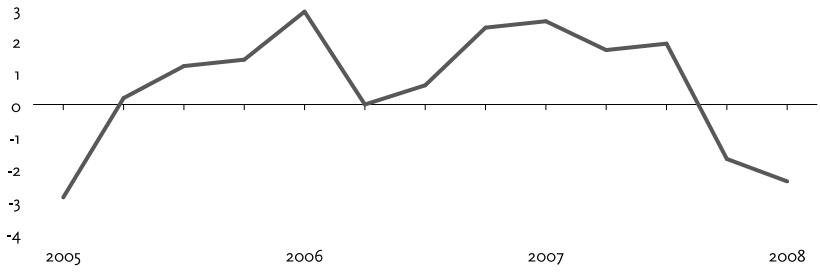
Naturalmente, gli effetti descritti in aggregato nel paragrafo precedente possono anche essere declinati facendo riferimento alle maggiori voci di spesa.

In particolare, gli aspetti più rilevanti sono innanzitutto quelli tradizionali

da ciclo dei durevoli, legati anche alla minore propensione a indebitarsi; non è difatti da escludere che per alcune famiglie si possano verificare condizioni di minore disponibilità di credito. Conta però anche il fatto che l'incidenza della maggiore inflazione è decisamente concentrata su un set di prodotti specifico, gli alimentari e gli energetici, che hanno risentito dei rincari delle materie prime. La concentrazione dei rincari di prezzo sulle componenti dei prodotti alimentari e energetici non implica che il deterioramento dei consumi sia confinato a queste voci di spesa. Anzi, è noto come queste componenti dei consumi presentino una elasticità al prezzo relativamente limitata, trattandosi largamente di consumi di base. Questo fa sì che all'aumento dei prezzi corrisponda un contenuto effetto di riduzione delle quantità. Viceversa, ne deriva anche un significativo "effetto di reddito", per cui i rincari di queste voci di spesa vanno a impoverire il consumatore, comportando contrazioni nei consumi di altre tipologie di prodotti.

Ad esempio, stanno cadendo i consumi di beni semidurevoli, soprattutto l'abbigliamento, ma anche, come di consueto nelle fasi di inversione ciclica, quelli di beni durevoli. I dati di contabilità nazionale sino al primo trimestre del 2008 (che quindi incorporano ancora solamente in misura parziale gli effetti della maggiore inflazione) mostrano che i semidurevoli erano letteralmente crollati nell'ultimo trimestre del 2007, a segnare un pessimo andamento delle vendite natalizie, senza che a ciò sia seguito un recupero nel mesi successivi.

Grafico 2.6 Consumi interni delle famiglie di beni semi durevoli (variazioni % tendenziali)



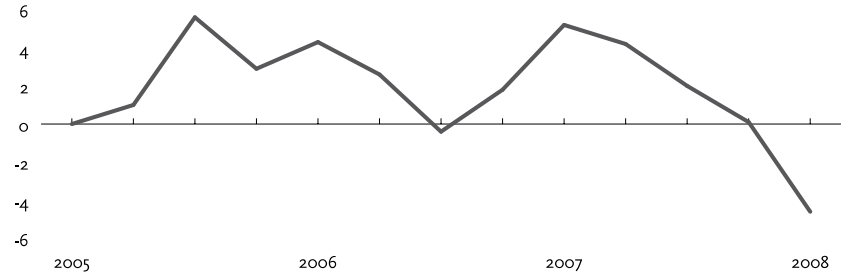
Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

L'abbassamento dei livelli di spesa alla fine dello scorso anno era peraltro risultato già molto ampio (con una caduta del 3% in un trimestre) e segna la fine della fase di recupero di queste voci di spesa prodottasi a partire dalla metà del 2005. Un aspetto da ricordare è anche costituito dal fatto che da alcuni anni il ciclo dell'abbigliamento è anche cambiato in quanto la crescente penetrazio-

ne di prodotti importati a basso costo ha decisamente ampliato la gamma di opzioni a disposizione del consumatore.

Nelle fasi basse del ciclo dei consumi è probabile che questo si traduca in una maggiore propensione del consumatore ad indirizzarsi verso prodotti a basso valore unitario, anche andando a scapito della qualità dei prodotti acquistati. Su questo aspetto si veda il Riquadro 2.5 nelle pagine seguenti.

Grafico 2.7 Consumi interni delle famiglie di beni durevoli (variazioni % tendenziali)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

Fra i durevoli, si segnala il pessimo andamento delle immatricolazioni di autovetture, dovuto anche al fatto che nel 2007 molti acquisti erano stati anticipati sulla scorta dell'aspettativa di un termine agli eco-incentivi entro fine anno.

Il ciclo dell'auto tende quindi forse ad appesantire eccessivamente la percezione delle condizioni di domanda dell'anno in corso, tanto più che anche la stessa Fiat aveva presumibilmente preventivato un andamento di questo genere.

Grafico 2.8 Italia – Immatricolazioni auto (migliaia; componente di ciclo-trend)

Fonte: elaborazioni Ref su dati Anfia

Prova ne sia che l'indice di produzione industriale di auto resta relativamente stabile nel corso della prima parte del 2008 e non segue la contrazione delle immatricolazioni. Se ne può desumere che il rialzo della domanda avvenuto nel 2007 sia stato in parte soddisfatto decumulando scorte mentre, viceversa, a inizio 2008 si sarebbe prodotto per ricostituire i magazzini in una fase di domanda finale calante. Le prospettive per gli altri durevoli non sono però buone, come evidenziato sia dalla continua decelerazione del credito al consumo, che dai dati relativi alle rispettive importazioni. Anche i risultati delle inchieste congiunturali presso le famiglie evidenziano una contrazione delle intenzioni di acquisto di beni durevoli.

I non durevoli sono i beni sui quali si stanno concentrando i rincari. Vi sono evidenze di un deciso rallentamento nei consumi di benzina da parte delle famiglie, e questo sembra riflettersi anche in un aumento simmetrico dell'utilizzo dei servizi di trasporto pubblico. Più in generale tutti i consumi di prodotti petroliferi si stanno riducendo. Dati aggregati del Ministero dello Sviluppo Economico, che quindi risentono sia della domanda delle famiglie che del ciclo industriale, evidenziano come il totale di consumi petroliferi in Italia sia sceso, passando da valori intorno ai 43 milioni di tonnellate del biennio 2005-2006 verso i 41 milioni del 2007; si stima che nel 2008 le quantità consumate si posizioneranno intorno alle 40.500 tonnellate.

Guardando alla sola domanda delle famiglie per autotrasporto. si rileva un trend decrescente dei consumi di benzina in corso da diversi anni (la stima per il 2008 è di una contrazione della domanda del 7% dopo il -5,8% del 2007) cui si accompagna una lieve crescita della domanda di gasolio per autotrazione (+2%). Nel complesso la variazione della domanda di combustibili nella prima parte del 2008 è negativa e pari all'1,7%.

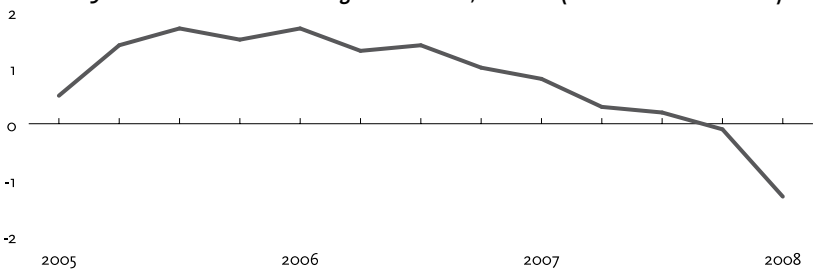
Le reazioni all'inflazione sono poi di rilievo anche per la componente degli alimentari, che peraltro ha un peso importante all'interno della struttura della spesa delle famiglie. Ad una dinamica dei prezzi alimentari così marcata non poteva difatti non seguire una contrazione dei relativi consumi.

I dati di contabilità nazionale riferiti al primo trimestre dell'anno mostravano una flessione dello 0,9%. Si tratta di una caduta importante, soprattutto alla luce del fatto che essa ha fatto seguito a tre trimestri consecutivi di stagnazione.

La coincidenza dell'inversione di tendenza nei volumi con l'accelerazione dei prezzi è palese, ed evidenzia come il consumatore abbia cercato di aggiustare prontamente la struttura della propria spesa in risposta al cambiamento dei prezzi relativi. Anche per l'alimentare è possibile che il consumatore reagisca non tanto modificando le quantità acquistate tout court, ma anche mo-

dificando la composizione della spesa nella direzione di prodotti a più basso valore unitario.

Grafico 2.9 Consumi interni delle famiglie: alimentari, bevande (variazioni % tendenziali)



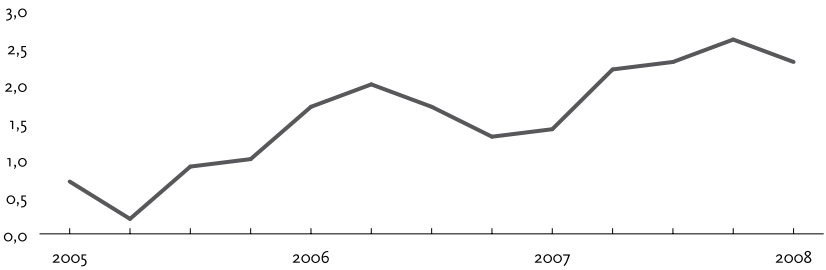
Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

Le tendenze più recenti hanno anche evidenziato una maggiore capacità di tenuta per i consumi di servizi, che peraltro hanno beneficiato in termini relativi di una dinamica inflazionistica più benevola.

Le componenti che contribuiscono maggiormente alla crescita della domanda di servizi sono ancora quelle dei servizi di telefonia che, pur avendo un peso contenuto, si caratterizzando per tassi di crescita molto elevati. Continuano a espandersi quelle voci caratterizzate da una tendenza di fondo favorevole (come i pubblici esercizi o le spese per i servizi sanitari).

In ogni caso nel corso dell'anno anche la domanda di servizi dovrebbe tendere a decelerare, soprattutto con riferimento alla spesa per servizi turistici. La decelerazione della domanda interna di questi servizi potrebbe essere avvertita in maniera significativa, anche in considerazione del fatto che il dollaro debole causa una forte perdita di competitività per il nostro settore turistico, spingendo gli italiani a trascorrere le vacanze fuori dai confini nazionali.

Grafico 2.10 Consumi interni delle famiglie: servizi (variazioni % tendenziali)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

Riquadro 2.3 Quanto costerà in più il petrolio alle famiglie nel 2008?

I meccanismi con cui i rincari del petrolio si propagano all'economia e ai bilanci familiari passano innanzitutto attraverso l'impatto "diretto", che aggredisce i bilanci familiari attraverso l'aumento dei carburanti per autotrazione e riscaldamento (benzina e gasoli) e delle tariffe di gas (cottura e riscaldamento) e dell'energia elettrica. L'impatto indiretto, considerati i tempi di reazione, interesserà prevalentemente il prossimo anno. E l'intensità con cui andrà a prodursi sarà molto diversa se il petrolio dovesse tornare sui suoi passi ovvero confermare le quotazioni attuali. Di certo quest'anno le famiglie stanno pagando, e pagheranno, il maggiore costo dei carburanti, del riscaldamento e dell'energia elettrica. Una quantificazione del primo impatto "diretto" sui bilanci familiari dell'aumento del prezzo del petrolio può essere realizzata incrociando la previsione dei rincari 2008 per le voci interessate (carburanti, energia elettrica e spesa per il riscaldamento delle abitazioni) con la fotografia della relativa spesa scattata dall'Istat annualmente con l'indagine sui consumi delle famiglie.

Secondo i dati Istat la famiglia media italiana spende poco meno di 850 euro all'anno per riscaldare la propria abitazione (gas metano, gasolio e combustibili solidi); oltre 1.500 euro all'anno è la spesa media in carburanti per l'auto; infine, circa 500 euro all'anno è la bolletta elettrica media.

Nei primi sei mesi del 2008 i carburanti per autotrazione sono rincarati in media del 15% (circa il 12% benzina e quasi il 22% il gasolio); tra i combustibili ad uso riscaldamento e cottura gli aumenti superano il 20% nel caso del gasolio e raggiungono il 7% nel caso del gas in bombole. Infine, nella prima metà del 2008 la bolletta dell'energia elettrica è cresciuta di circa il 7%. È importante ricordare che tanto per le tariffe dell'energia elettrica quanto del gas per il riscaldamento la fase di adeguamenti tariffari è iniziata solo di recente: esiste infatti un ritardo amministrativo di diversi mesi l'aumento delle quotazioni dei combustibili cui le tariffe sono agganciate e l'adeguamento delle tariffe stesse. Al ritardo amministrativo si somma anche l'intervento della politica economica che vede l'autorità di settore (Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas) impegnata a utilizzare tutti gli spazi di manovra disponibili al fine di contenere l'impatto dei rincari sulle famiglie. Questi fattori spiegano il perché sino ad oggi le tariffe hanno incorporato solo in parte il maggiore costo del petrolio: in questo panorama di prezzi del greggio crescenti, tuttavia, anche gli spazi di discrezionalità vanno assottigliandosi, con la conseguenza che i maggiori effetti sono attesi scaricarsi sui bilanci familiari nella seconda metà dell'anno.

Una stima prudenziale circa l'evoluzione di questi costi nella seconda metà del 2008 si basa su uno scenario abbastanza conservativo di quotazioni del petro-

lio che rientrano verso i 120 dollari al barile negli ultimi mesi dell'anno (alcune banche di investimento hanno proiettato quotazioni anche di 200 dollari a dicembre!) e di un cambio che conferma valori di 1,55 dollari per euro sino a dicembre. In media, nel 2008 la quotazione in euro del barile di petrolio rincara di circa il 50%.

Sulla base di questo scenario i prezzi dei carburanti per autotrazione aumenterebbero in media di circa il 15% nel 2008, con spinte più sostenute per il gasolio che per la benzina. Parimenti la spesa per il riscaldamento delle abitazioni è vista crescere di circa il 20% mentre le bollette dell'energia elettrica aumentano in media del 10%.

Per la famiglia media la maggiore spesa per carburanti, riscaldamento e elettricità nel 2008 ammonta a circa 411 euro, di cui meno della metà (circa 180 euro) già intervenuti nella prima metà dell'anno: la parte prevalente di questi aumenti è destinata a manifestarsi nella seconda metà dell'anno, via un maggiore costo dei carburanti e del riscaldamento nei mesi autunnali. Nel complesso, nel 2008, si tratta di una perdita di potere d'acquisto equivalente a circa un punto e mezzo percentuale della spesa annua. Per semplificare, è come se l'aumento del petrolio avesse eroso l'intero progresso dei consumi dell'anno 2007 (cresciuti dell'1,4% in termini reali secondo la contabilità nazionale Istat).

Un ulteriore passo è quello di comprendere come questo "signoraggio" da petrolio si articola in relazione alla diversa composizione del nucleo familiare.

A questo fine, sempre a partire dall'indagine sui consumi delle famiglie, abbiamo analizzato la spesa di 6 diverse tipologie di nucleo familiare: il "giovane", di età inferiore a 35 anni e che vive da solo e che spende in un anno circa 23mila euro (si tratta di circa 700 mila nuclei familiari); il "single" ovvero la persona matura in età lavorativa (tra i 35 e i 64 anni) che vive parimenti da sola e spende per consumi poco più di 23 mila euro all'anno (sono circa 2milioni e 500mila le famiglie che rientrano in questa casistica); la "giovane coppia" senza figli (450mila le famiglie in Italia), con età inferiore ai 35 anni e che consuma in un anno 31mila e 500 euro; la famiglia "moderna" (la più diffusa, quasi 8milioni e 200 mila famiglie), il cui prototipo è la coppia con uno o due figli che spende per consumi 37mila 600 euro all'anno, in rapporto alla famiglia "tradizionale" (circa 1 milione di famiglie), con 3 o più figli, che destina al consumo meno di 28mila euro all'anno; infine, la "coppia di anziani", individui con età superiore a 65 anni che consuma in un anno circa 25mila e 300 euro (2milioni e 600mila nuclei familiari).

I rincari della spesa per carburanti, riscaldamento ed energia elettrica sono stati applicati al relativo monte di spesa per ottenere una stima dell'aggravio atteso

per l'anno 2008. I risultati di questo esercizio sono descritti nella tabella seguente.

L'aumento del costo del petrolio sui bilanci familiari: trasporto e abitazione
Aggravio di spesa nel 2008, euro

Voci di spesa	Giovane (1)	Single (2)	Giovane coppia (3)	Famiglia "moderna" (4)	Famiglia "tradizionale" (5)	Coppia anziani (6)
Riscaldamento e cottura cibi	106	120	137	175	159	166
Carburanti auto	184	172	249	284	298	140
Elettricità	31	35	45	61	69	47
Totale aggravio di spesa	**321**	**327**	**432**	**521**	**527**	**353**
di cui: I sem. 2008	150	217	202	242	245	158
Spesa annua	22.945	23.147	31.553	36.939	27.960	25.347
% famiglie	3%	11%	2%	35%	4%	11%
Perdita di potere d'acquisto	**1,4%**	**1,4%**	**1,4%**	**1,4%**	**1,9%**	**1,4%**

(1) Persona sola meno di 35 anni
(2) Persona sola 35-64 anni
(3) Coppia senza figli meno di 35 anni
(4) Coppia con 1 o 2 figli
(5) Coppia con 3 e più figli
(6) Coppia senza figli 65 anni e più
Fonte: elaborazioni Ref per Ancc-Coop

Si scopre così che la perdita di potere d'acquisto di 411 euro della famiglia media passa dai circa 320 euro dell'individuo giovane e del "single" per raggiungere quasi 530 euro della famiglia "tradizionale".
Il costo del petrolio per giovani, per i single e per la coppia di anziani si colloca tra i 320 e i 350 euro all'anno. Nei giovani e nei single però la fetta più importante di potere d'acquisto è drenata dalla maggiore spesa per carburanti; invece, la coppia di anziani e maggiormente gravata dall'aumento del costo del riscaldamento dell'abitazione.
In questo esercizio le famiglie più numerose, sono quelle che sopportano una maggiore erosione di potere d'acquisto a causa dell'aumento dei costi del greggio, in particolare dall'aumento del costo degli spostamenti in auto, che da soli spiegano quasi il 60% della maggiore spesa (298 euro su un totale di 527 euro): nel complesso la perdita di potere d'acquisto da petrolio raggiunge, nel 2008, l'1,9% delle spesa annua. Per questa tipologia di nucleo familiare le spese per il rifornimento dell'autovettura rappresentano circa l'8% della spesa per consumi, a fronte del 5% della media. La maggiore incidenza di questa voce dipende da molti fattori tra i quali le esigenze legate ai bisogni di un nucleo familiare più nu-

meroso, ma anche alla zona di residenza più probabilmente localizzata in aree periferiche delle grandi città e nelle regioni del sud Italia, con la conseguente maggiore necessità di spostamenti in auto per raggiungere scuole, supermercati e luoghi di svago, spesso anche a causa della mancanza di una credibile alternativa di trasporto pubblico.
A breve distanza dalla famiglia "tradizionale" si colloca la famiglia "moderna", quella maggiormente diffusa che sopporterà nel 2008 un aggravio di spesa di 521 euro. La perdita di potere d'acquisto è in questo caso leggermente inferiore, pari all'1,4%: aiuta in questo caso un reddito medio familiare superiore di quasi il 30% a quello della famiglia "tradizionale", che con ogni probabilità beneficia di una maggiore partecipazione femminile al mondo lavoro.

Riquadro 2.4 I rincari alimentari per tipologia di famiglia

Con una inflazione giunta a superare il 6%, l'alimentare è infatti l'altro importante versante di spesa sul quale le famiglie sono chiamate quotidianamente a misurarsi con la perdita di potere d'acquisto.
Secondo i dati Istat la spesa per generi alimentari e bevande della famiglia media italiana è di circa 5.600 euro all'anno: corrispondenti a poco meno del 20% della spesa totale per consumi. Metà della spesa dell'italiano medio è assorbita da "Pane e cereali" (14%), "Carne" (23%) e "Latte, formaggi e uova" (14%), che sono le voci più pesanti. La restante metà della spesa è suddivisa tra dolci (10%), verdura (9%), frutta (9%), pesce (9%) e bevande di varia natura (9% – con un ruolo importante giocato dai consumi di acqua minerale). In coda gli oli e grassi, che rappresentano circa il 4% della spesa alimentare.
Nella prima metà del 2008, stando ai dati Istat, la spesa alimentare è rincarata di circa il 5%, con i maggiori aumenti che hanno interessato la voce "Pane e cereali", rincarata in media del 10%, e "Latte, formaggi e uova", dove i rincari hanno raggiunto l'8%, e la "Frutta", aumentata di circa il 6%.
Tutte le altre filiere non sono comunque rimaste indenni dalle tensioni (un approfondimento sulle ragioni che stanno alla base dell'ascesa dell'inflazione alimentare è contenuto nelle pagine di questo capitolo).
Si può calcolare che tra gennaio e giugno del 2008, i rincari dei generi alimentari siano costati alla famiglia media circa 165 euro in più rispetto al corrispondente periodo del 2007.
Di questi poco meno di 70 euro sono riconducibili all'aumento della pasta e del pane, 30 euro dai rincari del latte dei suoi derivati (formaggi, yogurt, ecc.) e 24 euro dall'aumento della carne.

L'impatto dei rincari dei generi alimentari sui bilanci familiari
Aggravio di spesa nel 2008, euro

Voci di spesa	Giovane (1)	Single (2)	Giovane coppia (3)	Famiglia "moderna" (4)	Famiglia "tradizionale" (5)	Coppia anziani (6)
Pane e Cereali	87	90	120	165	194	124
Carne	24	27	33	56	66	44
Pesce	11	13	14	26	31	21
Oli e Burro	5	6	6	9	10	9
Latte, formaggi, uova	36	38	45	72	85	57
Verdura	13	14	15	23	25	20
Frutta	21	24	24	39	44	36
Bevande	11	11	14	18	19	14
Totale aggravio di spesa	**207**	**223**	**270**	**409**	**476**	**325**
di cui: I sem. '08	102	111	134	203	237	161
Spesa annua	22.945	23.147	31.553	36.939	27.960	25.347
% famiglie	3%	11%	2%	35%	4%	11%
Perdita di potere d'acquisto	**0,9%**	**1,0%**	**0,9%**	**1,1%**	**1,7%**	**1,3%**

(1) Persona sola meno di 35 anni
(2) Persona sola 35-64 anni
(3) Coppia senza figli meno di 35 anni
(4) Coppia con 1 o 2 figli
(5) Coppia con 3 e più figli
(6) Coppia senza figli 65 anni e più
Fonte: elaborazioni Ref per Ancc-Coop

Sebbene le previsioni per la seconda metà dell'anno sono orientate ad un rallentamento della corsa dei prezzi è evidente che l'impatto di questi aumenti continuerà a farsi sentire sui bilanci familiari anche nei prossimi mesi. A fine 2008 la spesa alimentare costerà alla famiglia media circa 332 euro in più all'anno, un valore che rappresenta circa l'1% della spesa per consumi dell'intero anno.

La tabella precedente illustra l'impatto differenziato dell'aumento della spesa alimentare sulle diverse tipologie di nucleo familiare. Si scopre così che l'aggravio di spesa oscilla tra i 207 euro l'anno per il "giovane" e i 476 euro l'anno per la "famiglia tradizionale" con 3 o più figli, passando per i 325 euro l'anno per la coppia di anziani. I rincari dei generi alimentari colpiscono dunque di più le famiglie numerose, per le quali la perdita di potere d'acquisto associata ai rincari raggiunge l'1,7%: la spesa alimentare nelle famiglie con 3 o più figli rappresenta infatti quasi 1/3 del budget annuo dedicato ai consumi.

Al pari del caso dell'energia, anche per l'alimentare buona parte della perdita di potere acquisto associata agli aumenti è destinata a farsi sentire sui bilanci familiari nella seconda metà del 2008 e dunque a condizionare anche i sentieri di crescita dei consumi dell'anno 2009.

Riquadro 2.5 Prezzi e abitudini di acquisto: il "downgrading" della spesa

Di fronte all'ascesa dei prezzi dei generi alimentari e, più in generale, alla perdita di potere d'acquisto cagionata da una inflazione che viaggia a ritmi del 4% i bilanci delle famiglie sono messi a dura prova.

Come nelle migliori aziende la "funzione acquisti" del nucleo familiare mette in atto le strategie idonee ad attutire l'impatto dell'aumento dei listini sul bilancio familiare. È il paradigma della "casalinga razionale": il soggetto incaricato di sovrintendere agli acquisti familiari che studia e analizza il posizionamento di prezzo dei diversi formati (iper, supermercati, discount), monitora le diverse promozioni e aggiusta le proprie abitudini di acquisto secondo una logica di convenienza di prezzo. Si scopre così che i detersivi e i detergenti per la cura della casa vengono dirottati verso i discount perché rispetto a questi prodotti l'importanza e la fidelizzazione al marchio è minore; all'interno dei medesimi punti vendita, in molte categorie, si assiste a spostamenti lungo la scala di prezzo: dai prodotti di marca a quelli e marchio commerciale, sino ai primi prezzi. Considerato che fatta pari a 100 la spesa per prodotti di marca, quella a marchio commerciale si aggira intorno a 80 e, passando ai primi prezzi, è possibile arrivare a livelli anche inferiori ai 40, la funzione acquisti della famiglia è in grado di modificare il proprio mix e limitare o contenere l'erosione di potere d'acquisto. Un fenomeno che possiamo chiamare *"downgrading"* della spesa: l'atto del fare la spesa diventa momento di estrema "razionalità", e perdono di peso gli attributi edonistici.

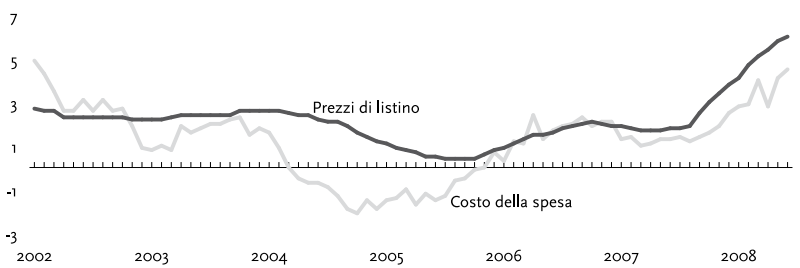
L'inflazione al consumo, per come è rilevata nelle statistiche ufficiali, misura l'andamento dei listini di un paniere di beni. Prendiamo a riferimento i prodotti di "largo consumo confezionato", che rappresentano circa il 60% del fatturato di ipermercati e supermercati, nei suoi reparti: i generi alimentari confezionati (la cosiddetta drogheria alimentare), i prodotti freschi (latte, burro, formaggi e yogurt), i prodotti freddi (gelati e surgelati), le bevande e, infine, i prodotti per la cura della casa e della persona.

Sulla base delle rilevazioni Istat, nei primi sei mesi del 2008 i prezzi di listino dei prodotti di largo consumo confezionato sono rincarati mediamente di oltre il 5%, spinti soprattutto dai rincari degli alimentari confezionati e dei prodotti freschi, con aumenti vicini al 7%. Bevande e prodotti freddi sono aumentati a ritmi decisamente più contenuti, intorno al 2,5%. Infine, tra i prodotti per la cura della casa e della persona i prezzi sono cresciuti tra l'1,5 e il 2,5%.

Ora, utilizzando i dati scanner che riportano volumi e quantità acquistate per ciascuna categoria merceologica, è possibile costruire dei valori medi unitari, cioè un prezzo medio al litro dell'acqua minerale naturale, un prezzo medio al

chilogrammo della pasta di semola di grano duro, eccetera. Quando il consumatore in risposta ad un aumento dei prezzi di listino si sposta lungo la scala di prezzo, dal prodotto di marca al primo prezzo, oppure dal prodotto non promozionato a quello in promozione, le statistiche ufficiali di prezzo registrano un aumento dei listini ma il valore medio unitario, cioè il prezzo medio al chilo della pasta di semola o del litro di latte, può anche diminuire. Questo accade se appunto le scelte di consumo si modificano e viene operata una sostituzione tra prodotti caratterizzati da maggiori aumenti e quelli colpiti in misura minore, o più in generale ai prodotti più costosi, di marca, si privilegiano prodotti meno costosi, ossia altri prodotti di marca in promozione, prodotti a marchio commerciale o primi prezzi. Sintetizzando dei valori medi unitari (prezzi per unità di volume, al chilo, al litro, eccetera) in luogo di prezzi di listino, si ottiene una misura dell'andamento del "costo della spesa", cioè della misura con cui l'aumento dei listini (cioè l'inflazione alimentare), "filtrato" dalla razionalità del consumatore, si traduce in esborso monetario effettivo (atto d'acquisto). Le due misure verrebbero a coincidere in un mondo in cui a fronte di aumenti dei listini le abitudini d'acquisto dei consumatori non si modificano: cioè in assenza di effetti di sostituzione tra i prodotti e di vincoli alla spesa (da cui discendono effetti di reddito). Scostamenti tra le due misure ci informano per l'appunto circa i cambiamenti delle abitudini di consumo. Se le famiglie spostano i loro acquisti verso prodotti a minore valore unitario, il costo della spesa registra rincari inferiori di quelli misurati dai prezzi di listino. Specularmente, se con il passare del tempo le famiglie spostano i loro acquisti verso prodotti a più alto valore unitario la spesa registrerà rincari superiori a quelli dei listini di vendita.

Largo Consumo Confezionato (variazioni % tendenziali)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat e Indagini di mercato

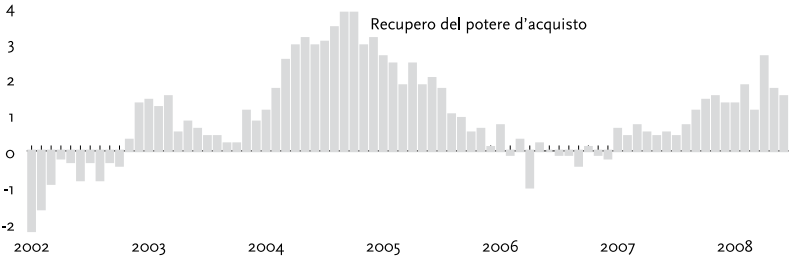
In condizioni normali, di fronte ad aumenti dei prezzi che erodono il potere d'acquisto la sostituzione dei beni operata dai consumatori tende ad accrescere

gli acquisti di prodotti a minore valore unitario, la spesa tende dunque a crescere a ritmi inferiori rispetto ai prezzi. Questo effetto è tanto più importante quanto maggiore è la gamma dei prezzi delle referenze disponibili per una medesima categoria di prodotto: ovvero quanto più ampia è la profondità dell'assortimento (in termini di numero di referenze di marca, a marchio commerciale e di primo prezzo).

La statistica in uso è dunque un deflattore delle vendite, che ci informa di quanta parte della crescita del fatturato è ascrivibile all'andamento dei prezzi dei prodotti acquistati[3]. Si tratta di un indicatore di prezzi impliciti giacché incorpora anche l'effetto di modificazioni del mix: in altre parole esso misura in ogni momento l'andamento del costo del carrello della spesa della "grande famiglia" dei consumatori italiani.

Per misurare il *downgrading* della spesa è sufficiente osservare lo scostamento tra l'andamento dei prezzi di listino e il "costo della spesa".

Il "downgrading" della spesa
(punti % di minore inflazione per effetto della sostituzione)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat e Indagini di mercato

In questo senso il segno dello scostamento tra l'andamento dell'indice di spesa e quello dell'indice di prezzo ci comunica la direzione con cui opera la sostituzione da parte delle famiglie (lungo la scala di prezzo da/verso prodotti a minore/maggiore valore unitario), mentre l'entità dello scostamento ci indica la velocità con la quale il cambiamento delle abitudini di consumo opera. Tanto maggiore è la sostituzione tanto più ampia è la differenza tra l'andamento dei prezzi di listino e il costo della spesa[4].

3 I dati e le statistiche utilizzate in questa sezione sono tratte da *Vendite Flash*, bimestrale del Centro Studi Unioncamere con la collaborazione scientifica di Ref, www.starnet.unioncamere.it.

4 Un limite della presenta analisi risiede nel fatto che mentre le statistiche sui prezzi sono riferiti al complesso dei punti vendita, incluso dunque il piccolo dettaglio tradizionale, le statistiche sul costo del carrello della spesa insistono sulla Grande Distribuzione Organizzata, ossia

Segno e entità dello scostamento sono dunque una misura immediata dell'effetto di *downgrading*. Cosi in un contesto come quello attuale in cui i prezzi di listino dei prodotti di largo consumo confezionato crescono a ritmi superiori al 5% il cambiamento delle abitudini di acquisto fa scendere il rincaro misurato sul costo del carrello della spesa al 3,5%.
Il *downgrading* della spesa è ora misurabile in termini di punti percentuali di potere d'acquisto recuperati dai consumatori attivandosi nella scelta dei formati distributivi e nell'ambito degli stessi punti vendita nella sostituzione lungo la scala di prezzo o nell'acquisto dei prodotti promozionati: tale recupero di potere d'acquisto che fa da contraltare alla percezione di un relativo "impoverimento", vale oltre un punto e mezzo di spesa e ha conosciuto un sensibile ampliamento nel corso del primo semestre del 2008.
Il grafico precedente illustra abbastanza bene questa evidenza. Vi si legge nitidamente che si tratta di un fenomeno molto simile a quello osservato nel biennio 2003-2004 successivo all'introduzione dell'euro, poi rientrato nel corso del 2005. L'intensità osservata è oggi pari a circa metà, ma il fenomeno potrebbe essere destinato a intensificarsi nei prossimi mesi, considerato anche il quadro non facile attraversato dalla congiuntura dei consumi e più in generale dei redditi.

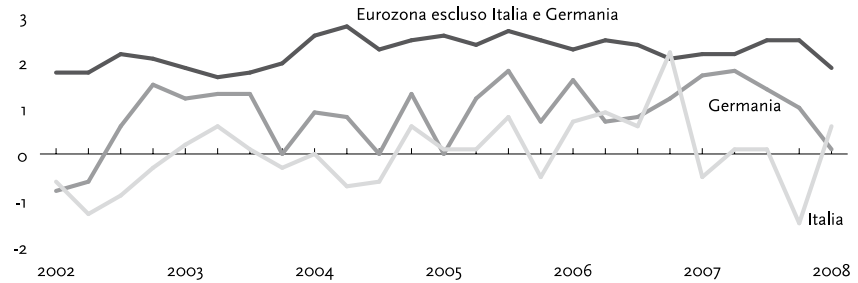
2.4 Le tendenze dei consumi in Italia e un confronto con l'Europa

L'inversione del ciclo economico italiano è avvenuta sostanzialmente in sintonia con il peggioramento del quadro internazionale. Anche i principali fattori che hanno penalizzato la domanda delle famiglie, sono in buona misura il riflesso dell'evoluzione di variabili – tassi d'interesse e inflazione – sui quali le vicende domestiche hanno inciso poco. Non vi è dubbio però che tali andamenti si siano sovrapposti ad una tendenza di fondo del tutto peculiare all'esperienza del nostro paese. A questo proposito, possiamo fare innanzitutto riferimento al grafico che pone a confronto la dinamica della spesa delle famiglie italiane con quella del resto dell'area euro. In particolare, il grafico 2.11 mette in luce come nel corso degli ultimi anni vi siano state due economie caratterizzate da un'estrema debolezza della spesa delle famiglie: la Germania e l'Italia. Viceversa, sino a inizio 2008, il resto d'Europa aveva mantenuto una crescita dei consumi nel complesso soddisfacente. Fra i paesi a crescita alta, le

ipermercati e supermercati. Considerato che nel segmento dei prodotti di largo consumo la Gdo detiene in Italia una quota di mercato superiore all'80% tale limite appare trascurabile.

performance più sostenute erano state realizzate in quei contesti caratterizzati da un forte apprezzamento degli immobili, che aveva generato importanti effetti legati all'aumento della ricchezza delle famiglie. I casi più importanti sono quello spagnolo e quello irlandese dove, non a caso, a partire dai mesi primaverili ha cominciato a prodursi una drastica inversione di tendenza del ciclo economico, cui dovrebbe seguire anche un deciso rallentamento dei consumi.

Grafico 2.11 Consumi (variazioni % tendenziali)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

Il caso tedesco ha invece presentato nel corso degli ultimi anni tendenze peculiari. La stagnazione dei consumi dipende anche da politiche fiscali di segno restrittivo, volte a riequilibrare i conti pubblici, che hanno depresso la spesa delle famiglie in una fase in cui la Germania comunque cresceva a ritmi abbastanza soddisfacenti, grazie soprattutto alla accelerazione delle esportazioni.

Diverso il caso italiano, che ha visto una dinamica estremamente debole dei consumi delle famiglie prodursi contestualmente ad una fase di bassa crescita del prodotto. Prevale in questo caso un meccanismo per cui la debolezza strutturale dell'economia si traduce in una scarsa crescita della produttività che condiziona l'evoluzione del reddito delle famiglie e, per conseguenza, anche la dinamica della spesa.

Riquadro 2.6 I consumi del primo semestre 2008

Come è già stato sottolineato, il secondo semestre dello scorso anno ha visto una repentina inversione di tendenza rispetto agli andamenti macroeconomici che sembravano emergere nella prima parte del 2007. Tanto che i dati del primo semestre del 2008 descrivono un contesto completamente diverso rispetto a quello riscontrabile appena un anno prima.

I dati sulle vendite al dettaglio degli ultimi 12 mesi offrono una delle migliori rappresentazioni di tale situazione, sia per quanto riguarda le vendite alimentari che quelle non alimentari.
Con riferimento al primo aggregato è facile notare dai dati esposti in tabella, nei primi sei mesi di quest'anno la spesa degli italiani ha visto un incremento monetario identico a quello dello scorso anno.
Tale dato non tiene conto, però, dell'incremento dei prezzi alimentari (oltre il 5%) che si è verificato nello stesso periodo e che porta dunque il valore deflazionato ad un livello decisamente di molto inferiore rispetto a quello dell'anno precedente.

Le vendite al dettaglio per canale distributivo nel primo semestre del 2008 (variazioni % sullo stesso periodo dell'anno precedente)

valori correnti	I sem '07	I sem '08
Ipermercati – alimentare	*-1,2%*	*1,7%*
Supermercati	*0,5%*	*1,3%*
Hard discount	*3,0%*	*1,5%*
Grande Distribuzione	0,6%	1,5%
Piccole superfici	0,8%	-1,7%
Totale Alimentari	**0,7%**	**0,7%**
Ipermercati – non alimentare	*0,9%*	*-0,3%*
Grandi magazzini	*0,5%*	*1,9%*
Grandi superfici specializzate	*1,8%*	*1,6%*
Grande Distribuzione	1,0%	0,5%
Piccole superfici	0,4%	-1,8%
Totale Non Alimentari	**0,5%**	**-1,4%**

Fonte: elaborazione Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Istat

È interessante allo stesso modo analizzare le dinamiche interne alle vendite alimentari. Nel primo semestre del 2007 si era messa in luce una polarizzazione delle vendite con la netta affermazione dei discount, da un lato, e la ripresa dei punti vendita di vicinato, dall'altro. Anzi, per la prima volta le vendite delle piccole superfici alimentari avevano manifestato un andamento migliore di quelle della grande distribuzione e segnatamente delle superfici più grandi.
Il primo semestre del 2008 propone un panorama completamente mutato. La crisi economica e soprattutto l'incremento dei prezzi hanno concentrato nuovamente gli acquisti degli italiani verso i punti vendita della grande distribuzione e gli stessi ipermercati che facevano segnare lo scorso anno una variazione negativa delle vendite mettono a segno, almeno nel settore alimentare, nel pri-

mo semestre di quest'anno un incremento più che doppio rispetto a quello del mercato.
All'opposto, crollano le vendite degli esercizi di vicinato e anche la crescita dei discount sembra perdere di intensità.
Le vendite dei prodotti non alimentari evidenziano con maggiore nettezza la situazione di difficoltà delle famiglie italiane. Se infatti, appena un anno fa gli acquisti di prodotti non alimentari mantenevano una dinamica – seppur di poco – positiva, nel primo semestre del 2008 evidenziano un brusco peggioramento e un netto regresso (-1,4% rispetto all'anno precedente).
Tale arretramento ha riguardato i beni che maggiormente risentono della congiuntura economica. Così le vendite di abbigliamento sono passate dal +1,2% del primo semestre 2007 al -1,7% dei primi sei mesi di quest'anno.
Gli acquisti di calzature dall'1,7% al -1,6%. Gli elettrodomestici dal +0,8% al -2,1% e addirittura e i prodotti per l'igiene e la cura della persona sono passati dall'1,1% al -1,4%.
Per la prima volta sembrano in difficoltà le stesse vendite di prodotti dell'elettronica di consumo e della telefonia che erano stati sinora immuni dalle difficoltà della domanda finale. Anche questi beni manifestano nel primo semestre 2008 andamenti delle vendite in maggior regresso rispetto alla media del mercato.

Le vendite al dettaglio per merceologia nel primo semestre del 2008 (variazioni % sullo stesso periodo dell'anno precedente)

valori correnti	I° sem. 2007	I° semestre 2008
Alimentari	0,7%	0,7%
Non alimentari	**0,5%**	**-1,4%**
Prodotti farmaceutici	**-0,2%**	**-1,0%**
Abbigliamento e pellicceria	1,2%	-1,7%
Calzature, articoli in cuoio e da viaggio	1,7%	-1,6%
Mobili, articoli tessili, arredamento	0,2%	-1,0%
Elettrodomestici, radio, tv e registratori	0,8%	-2,1%
Dotazioni per l'Informatica, telecom., telefonia	0,0%	-1,7%
Foto-ottica e pellicole	0,9%	-1,7%
Generi casalinghi durevoli e non durevoli	0,2%	-1,3%
Utensileria per la casa e ferramenta	1,1%	-1,7%
Prodotti di profumeria, cura della persona	1,1%	-1,4%
Cartoleria, libri, giornali e riviste	0,7%	-1,5%
Supporti magnetici, strumenti musicali	0,7%	-1,3%
Giochi, giocattoli, sport e campeggio	0,5%	-1,8%
Altri prodotti (gioiellerie, orologerie)	-0,7%	-0,9%

Fonte: elaborazione Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Istatì

Un'ultima notazione riguarda la diversa articolazione territoriale dei consumi degli italiani.
La tabella seguente offre, a questo proposito, una disaggregazione del dato medio nazionale nelle principali ripartizioni territoriali del nostro paese. È evidente la netta divaricazione degli andamenti tra l'area settentrionale del paese e quella centro-meridionale.
Nel Nord Ovest le vendite rimangono infatti positive per gli alimentari e lievemente negative per i non alimentari con un dato complessivo pari al +0,3%. Nel Nord Est, invece, a fronte di un migliore andamento delle vendite alimentari (+2,3%) si verifica un andamento negativo dei beni non alimentari (-1,1%).
Al contrario nelle regioni centro-meridionali l'andamento complessivo delle vendite è ampiamente negativo. Infatti, l'incremento delle vendite alimentari anche a valori monetari è pressoché nullo, mentre le vendite non alimentari manifestano una contrazione ampiamente superiore a quella della media italiana collocandosi a -1,7% nel Centro e a -1,6% nel Sud e Isole.

Le vendite al dettaglio per area geografica nel primo semestre del 2008 (variazioni % sullo stesso periodo dell'anno precedente)

valori correnti	Alimentare	Non alimentare	Totale
Nord Ovest	0,7%	-0,2%	0,3%
Nord Est	2,3%	-1,1%	0,4%
Centro	0,1%	-2,3%	-1,4%
Sud e Isole	0,1%	-2,2%	-1,2%
Totale Italia	0,7%	-1,4%	-0,5%

Fonte: elaborazione Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Istat

Per avere una dimensione più precisa dell'andamento dei consumi nel nostro paese è possibile fare ricorso alle statistiche Eurostat che depurano l'andamento del fatturato per l'effetto indotto dalla lievitazione dei prezzi e offrono una migliore quantificazione del momento congiunturale. I dati Eurostat hanno anche un altro pregio cioè consentono un confronto con gli altri principali mercati europei. Si scopre così che, misurata in quantità, nei primi sei mesi del 2008, la caduta delle vendite alimentari in Italia è vicina al 4%, che si inserisce in un percorso di contrazione già iniziato nel 2007.
Quest'anno la congiuntura dei consumi alimentari è andata peggio solo in Germania, dove il crollo delle vendite ha superato il 4%. Ma il fenomeno accomuna tutti i paesi europei: con l'eccezione del Regno Unito, tutti i mercati europei sono alle prese con una diminuzione delle vendite in quantità, con esiti, sempre di segno negativo, ma di entità più contenuta, solo nel caso francese.

Vendite al dettaglio in Europa: quantità
Andamento dei volumi (variazioni % anno su anno)

ALIMENTARI	2006	2007	gen-mag '08
Germania	-1,6	-2,9	-4,5
Francia	-0,2	0,9	-0,9
ITALIA	-0,1	-2,0	-3,7
Spagna	1,8	1,1	-1,7
UK	2,5	1,2	2,9

Fonte: Ref per Ancc-Coop su dati Eurostat

2.5 I consumi nel triennio 2008-2010

Il triennio 2008-2010 non sarà un periodo favorevole per i consumi delle famiglie italiane. Le tendenze già in atto suggeriscono difatti un'inversione di tendenza rispetto all'andamento del 2007.

Dopo un biennio in cui la spesa per consumi era tornata a crescere a tassi certo non eccezionali, ma comunque superiori al punto percentuale, il peggioramento della congiuntura, ed in particolare la perdita di potere d'acquisto sommata a tendenze occupazionali meno vantaggiose, si tradurranno con tutta probabilità in un'evoluzione del reddito disponibile poco favorevole. Negli ultimi anni, d'altronde, la propensione al risparmio delle famiglie italiane si è ridotta: non solo i consumatori hanno consumato quote più elevate, rispetto al passato, del proprio reddito, ma la possibilità di ricorrere a forme di indebitamento, come il credito al consumo, ha permesso di sostenere un andamento crescente, seppur non brillante, dei consumi anche a fronte di un profilo sostanzialmente stagnante del reddito in termini reali. Le condizioni meno favorevoli di finanziamento, così come una crescente insicurezza, suggeriscono che nel triennio di previsione l'andamento dei consumi sarà sostanzialmente in linea con quello, deludente, del reddito.

Naturalmente, la frenata nella spesa delle famiglie non interessa in uguale misura le differenti voci che la compongono: all'evoluzione ciclica, infatti, va sommato anche il cambiamento nella struttura dei consumi, che riflette mutamenti sociali, demografici, di gusti e di abitudini. Nel complesso i consumi resteranno stagnanti nel 2008, con solo una marginale ripresa – sulla base delle previsioni Ref – nel 2009, seguita da un'accelerazione nel 2010 che riporta la dinamica della spesa sui tassi osservati nell'ultimo biennio. Per alcune voci la frenata è però più intensa, mentre in altri casi si osserverà un incremento dei livelli di consumo.

Del resto, le scelte di consumo sono cambiate: nuovi beni hanno guadagnato spazi nelle decisioni di spesa, sintetizzando l'emergere di nuovi bisogni, sempre più diffusi, a scapito di altre voci di consumo, che sono state ridimensionate. Dal punto di vista dell'impatto dei rincari dei prezzi dei prodotti alimentari ed energetici sulla spesa delle famiglie, va ricordato che si tratta di beni la cui domanda ha un'elasticità al prezzo relativamente contenuta.

Questo vuol dire che all'aumentare dei prezzi di questi beni si verifica uno scarso effetto di sostituzione con altre tipologie di consumo. Viceversa, prevale l'effetto di reddito, per cui si può affermare che l'aumento dei prezzi dei prodotti energetici ed alimentari va a spiazzare altri tipi di consumo.

Tabella 2.1 Le previsioni Ref sui consumi italiani – Alimentari e bevande (a prezzi costanti – variazioni % medie annue)

			Previsioni			
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2008	2009	2010
Alimentari, e bevande non alcoliche	0,4	1,2	0,4	-0,2	0,5	0,7
Generi alimentari	0,4	1,2	0,3	-0,2	0,5	0,7
Bevande non alcoliche,caffè, tè e cacao	0,7	1,4	0,9	0,7	0,6	1,3
Bevande alcoliche, tabacco,narcotici	-0,8	-0,5	-1,2	-1,4	-1,4	-0,8
Bevande alcoliche	2,1	0,6	-1,5	-1,6	-1,7	-1,3
Tabacchi	-2,1	-1,0	-1,1	-1,5	-1,2	-0,5
Alimentari, e bevande non alcoliche			0,4	-0,2	0,5	0,7
Pane e cereali	1,4	1,3	0,3	-0,7	0,5	1,1
Carne	0,9	1,8	0,5	0,2	0,7	0,5
Pesce	0,1	0,2	0,0	-0,2	0,0	0,3
Latte, formaggi e uova	0,3	0,5	0,2	-0,2	0,1	0,5
Oli e grassi	0,0	-3,1	-1,5	-1,9	-1,7	-0,8
Frutta	-1,9	3,2	0,7	-0,2	1,3	1,2
Vegetali incluse le patate	-0,5	1,7	0,8	0,4	0,9	0,9
Zucchero, marmellata, miele, sciroppi, cioccolato e pasticceria	0,2	1,5	0,8	0,5	0,7	1,2
Generi alimentari n.a.c.	1,7	3,0	0,9	0,9	1,0	0,8
Caffe', te' e cacao	-0,3	1,1	-0,2	-0,9	-0,3	0,6
Acque minerali, bevande gassate e succhi	0,9	1,5	1,2	1,0	0,8	1,5

Fonte: elaborazioni Ref per Ancc-Coop

A stagnare sono i consumi alimentari: negli anni questa voce di spesa, nel suo complesso, è andata perdendo dinamica; fatta eccezione per alcuni anni particolari (il 1997, il 2000 e il 2005) in cui la crescita è accelerata a tassi superio-

ri al 2%, di norma i tassi di incremento della spesa in alimentari e bevande non alcoliche negli ultimi vent'anni sono rimasti mediamente attorno allo 0,7%. D'altra parte, almeno fino al 2002, la popolazione italiana non è cresciuta e ha evidenziato una struttura demografica sempre più anziana (caratterizzata da minori consumi alimentari pro-capite rispetto alla popolazione più giovane). Dal 2003 la popolazione ha ricominciato a crescere, unicamente grazie ad un saldo migratorio con l'estero positivo.

A partire dal 2007, però, alle tendenze strutturali si è sommata la forte accelerazione dell'inflazione alimentare, che riflette soprattutto tensioni emerse sui mercati internazionali delle materie prime agricole, e che ha condotto i consumatori a rivedere le proprie scelte di consumo.

La spesa, soprattutto in alcune voci, ha cominciato a ridursi, evidenziando tendenze confermate peraltro dalle ultime evoluzioni di cui si ha disponibilità di indicazioni. Così, se nel complesso gli alimentari sono previsti restare stagnanti nel 2008, per poi registrare una modesta ripresa nel biennio 2009-2010 (ad un tasso medio dello 0,6%), per alcune voci come pane e cereali, pesce, frutta, oli e grassi e caffè e tè, il 2008 sarà un anno di contrazione della spesa. Per altre voci, invece, si osserverà solo un rallentamento della crescita, pur modesta, dei livelli di consumo (in termini reali).

I tassi di crescita più consistenti si osserveranno per le bevande non alcoliche come acque minerali, bibite e succhi.

Tabella 2.2 Le previsioni Ref sui consumi italiani – Vestiario e calzature (a prezzi costanti – variazioni % medie annue)

			Previsioni			
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2008	2009	2010
Vestiario e calzature	-1,8	0,7	-1,6	-2,5	-1,9	-0,4
Abbigliamento	-1,7	1,0	-1,6	-2,6	-2,0	-0,3
Calzature	-2,1	-0,2	-1,5	-2,3	-1,7	-0,6

Fonte: elaborazioni Ref per Ancc-Coop

Il comparto vestiario e calzature nella prima parte del decennio aveva osservato perdite ingenti: nel biennio 2006-2007 si è osservata un'inversione di tendenza grazie alla migliore congiuntura e ad un'evoluzione non sfavorevole dei prezzi, a causa della crescente penetrazione di beni importati a basso costo. In uno scenario di deterioramento della congiuntura, però, l'andamento di queste voci di spesa meno essenziali torna a contrarsi. È possibile anche uno spostamento della domanda su prodotti a più basso valore unitario, al fine di contenere il valore delle spesa.

La riduzione è concentrata nella prima parte del periodo, mentre sul finire del triennio il profilo sarà perlopiù di stagnazione.

Tabella 2.3 Le previsioni Ref sui consumi italiani – Abitazione (a prezzi costanti – variazioni % medie annue)

			Previsioni			
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2008	2009	2010
Abitazione	1,2	0,2	0,8	0,7	0,7	1,2
• Fitti effettivi	-1,0	0,5	0,4	0,2	0,6	0,5
• Fitti imputati	1,5	1,0	1,3	1,5	0,8	1,4
Manutenzione e riparazione dell'abitazione	-2,7	-0,4	-1,4	-2,4	-1,3	-0,5
• Acqua e altri servizi per l'abitazione	1,5	-0,3	1,7	0,5	2,2	2,3
• Energia elettrica, gas ed altri combustibili	2,4	-1,9	0,1	-0,3	-0,1	0,7
Mobili elettrodomestici e manutenzione casa	-0,1	0,9	-0,7	-1,4	-0,9	0,3
• Mobili e articoli d'arredamento	-0,9	-0,8	-1,8	-2,9	-2,3	-0,4
• Tessuti per la casa	-4,1	-2,7	-3,6	-4,5	-4,1	-2,1
• Principali elettrodomestici, inclusi accessori e riparazioni	1,6	1,8	-0,9	-1,7	-1,2	0,3
• Cristalleria, vasellame e utensili per la casa	-1,1	0,8	-0,5	-1,4	-0,6	0,6
• Attrezzi ed equipaggiamento per la casa e il giardino	-0,4	-1,3	-0,7	-1,3	-1,0	0,1
• Beni non durevoli per la casa e servizi domestici	1,1	3,6	1,1	0,6	1,3	1,5

Fonte: elaborazioni Ref per Ancc-Coop

Il capitolo di spesa dell'abitazione da solo assorbe più del 18% (quasi un quinto) dei consumi totali delle famiglie italiane: non solo il possesso o l'affitto della casa (quantificati dalla spesa in fitti figurativi o effettivi), ma anche la manutenzione e le altre spese vive e non molto comprimibili (luce, acqua, riscaldamento) pesano notevolmente sui bilanci, sottraendo risorse ad altre voci. In previsione, alcune voci potrebbero registrare un calo: le manutenzioni sono rese meno convenienti dalle maggiori difficoltà economiche di molte famiglie; in aggiunta anche i consumi energetici potrebbero essere contenuti, risentendo del forte incremento dei prezzi e delle tariffe[5] che spingerà le famiglie a basso reddito ad una maggiore austerità. Nel complesso, però, le spese per il capitolo abitazione continueranno a crescere per tutto il triennio di previsione.

5 Queste sono previsioni sull'andamento dei volumi (o meglio, della spesa in termini reali, quindi al netto dell'effetto dei prezzi), e riflettono il mutamento nella struttura dei prezzi relativi, e quindi effetti di sostituzione.

Diverso è il discorso per il capitolo mobili ed elettrodomestici. Nonostante un ciclo dell'immobiliare residenziale positivo, negli ultimi anni la crescita di questa voce di consumo è stata modesta, pur con una ripresa nell'ultimo triennio. In particolare sono cresciute le spese per l'acquisto di elettrodomestici, favorite dal credito al consumo, ma anche dalla possibilità di fare ricorso a incentivi fiscali per il rinnovo dei principali elettrodomestici (a favore di modelli a maggiore efficienza energetica). I maggiori vincoli di bilancio e le condizioni di finanziamento meno favorevoli si tradurranno in una diminuzione della spesa – come è tipico dei durevoli nelle fasi basse del ciclo – nella prima parte del triennio di previsione, con una stabilizzazione nel 2010.

Le spese del capitolo sanità risentono soprattutto dei mutamenti nella struttura demografica. Il crescente invecchiamento della popolazione si riflette in accresciute necessità di servizi di cura e di consumo di medicinali e materiale terapeutico. A ciò si aggiunge una crescente attenzione nella cura del sé, che si è tradotta in un mutamento della struttura dei consumi a favore della farmaceutica come anche dei beni e dei servizi per l'igiene (che includono i prodotti cosmetici, ma anche i servizi di parrucchieri, barbieri ed estetisti). In prospettiva i consumi di questi ultimi potrebbero rallentare, e nella media del triennio il tasso di crescita resterebbe lievemente inferiore alla media annua osservata da inizio decennio. La spesa farmaceutica resta vivace nel 2008, pur con un rallentamento netto rispetto ai ritmi di incremento osservati nel 2006 e 2007, seguita da una progressiva accelerazione.

Tabella 2.4 Le previsioni Ref sui consumi italiani – Sanità (a prezzi costanti – variazioni % medie annue)

			Previsioni			
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2008	2009	2010
Sanità	1,7	2,7	3,2	3,4	2,8	3,4
• Prodotti medicinali, articoli sanitari e materiale terapeutico	4,5	4,7	4,1	3,4	4,1	4,9
• Servizi ambulatoriali	-0,2	0,4	1,3	0,9	1,3	1,7
• Servizi ospedalieri	-1,8	2,0	0,8	0,6	0,9	1,1

Fonte: elaborazioni Ref per Ancc-Coop

I consumi nel comparto dei trasporti avevano ritrovato vivacità nel 2007 grazie all'andamento sostenuto degli acquisti di mezzi di trasporto, favoriti anche dagli incentivi fiscali introdotti. Il 2008 segna invece un'inversione di tendenza: le spese per acquisto di mezzi di trasporto si contraggono pesantemente, e risulteranno in diminuzione anche le spese d'esercizio. Ad influire sulle de-

cisioni di spesa è soprattutto l'intensa accelerazione dei prezzi dei carburanti, che risentono delle tensioni sulle quotazioni del petrolio.

Tabella 2.5 Le previsioni Ref sui consumi italiani – Trasporti (a prezzi costanti – variazioni % medie annue)

			Previsioni			
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2008	2009	2010
Trasporti	1,0	0,4	-0,3	-1,1	-0,5	0,6
• Acquisto di mezzi di trasporto	0,5	2,6	-3,1	-5,1	-2,9	-1,2
• Spese d'esercizio di mezzi di trasporto	1,5	-1,2	0,4	-0,3	0,1	1,4
• Servizi di trasporto	0,1	3,2	2,9	4,7	2,8	1,3
Comunicazioni	7,8	7,8	8,2	6,9	8,5	9,2
• Servizi postali	4,7	-2,4	1,6	1,5	1,8	1,6
• Apparecchiature per la telefonia	15,6	16,6	12,5	9,9	13,6	14,2
• Servizi di telefonia	5,4	5,7	5,7	5,4	5,7	6,1

Fonte: elaborazioni Ref per Ancc-Coop

Le famiglie cercano di ridurre l'uso delle auto, per quanto possibile, facendo ricorso a forme di mobilità differenti (altri mezzi di trasporto, in particolare quelli pubblici); si osserva pertanto un effetto di sostituzione che si riflette in un contenimento delle spese di esercizio dei mezzi di trasporto (in termini reali) ma in un'accelerazione della crescita dei consumi per servizi di trasporto. Ad ogni modo, nel complesso la spesa per trasporti si ridurrà (perlomeno nel biennio 2008-2009), per effetto soprattutto della contrazione degli acquisti di mezzi di trasporto. Nonostante la proroga degli incentivi, i dati per il primo semestre del 2008 segnalano d'altronde un'evoluzione in caduta delle immatricolazioni di nuove autovetture, a causa dell'incremento nei costi del carburante e dato che gli acquisti erano stati anticipati lo scorso anno per effetto degli ecoincentivi.

Le spese per comunicazioni, invece, continueranno a crescere a tassi vivaci. L'introduzione di nuovi modelli, sempre più avanzati tecnologicamente, oltre che l'ampliamento dell'offerta di servizi di telefonia, manterranno la domanda brillante, benché nel 2008 le difficoltà congiunturali potrebbero tradursi in un marginale ridimensionamento dei ritmi di crescita rispetto alle tendenze in atto da inizio decennio.

Il capitolo di spesa della ricreazione e cultura registra, nello scenario di previsione, un incremento modesto dei consumi, dato il rallentamento previsto

dei ritmi. La crescita è garantita dalla spesa in articoli audiovisivi, fotografici e computer, che continua ad aumentare grazie all'introduzione di modelli tecnologicamente sempre più avanzati, alla rapida obsolescenza che spinge ad acquisti più frequenti e al calo dei prezzi. Il ciclo di questi consumi resta positivo, ma molto meno di quanto sia stato nel triennio precedente a causa di condizioni di finanziamento meno favorevoli (l'elettronica di consumo nel recente passato è stata sostenuta notevolmente dal credito al consumo), e da vincoli di bilancio familiare più stringenti; solo verso la fine del triennio di previsione i ritmi di crescita torneranno vicini a quelli mediamente osservati nel passato.

Tabella 2.6 Le previsioni Ref sui consumi italiani – Ricreazione, Cultura e Istruzione (a prezzi costanti – variazioni % medie annue)

			Previsioni			
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2008	2009	2010
Ricreazione e cultura	1,2	0,6	0,3	0,0	-0,2	1,0
Articoli audiovisivi, fotografici, computer ed accessori	5,8	6,4	1,9	0,7	1,7	3,4
Altri beni durevoli per la ricreazione e la cultura	-3,7	1,6	-2,6	-4,1	-3,3	-0,3
Altri articoli ricreativi, fiori, piante ed animali	0,7	0,7	-0,6	-1,9	-1,2	1,3
Servizi ricreativi e culturali	2,7	-1,0	-0,6	-1,9	-0,2	0,3
Giornali, libri ed articoli di cancelleria	-1,6	-0,8	-0,5	-1,0	-0,3	-0,3
Vacanze tutto compreso	-4,7	1,4	-1,3	-2,7	-1,4	0,1
Istruzione	-0,6	-1,2	-0,9	-1,0	-1,0	-0,6
Alberghi e ristoranti	-0,5	1,6	0,8	0,2	0,5	1,6
Pubblici esercizi	-0,3	1,3	0,8	0,2	0,5	1,7
Servizi alberghieri ed alloggiativi	-1,0	2,6	0,7	0,1	0,6	1,5
Beni e servizi vari	-0,8	2,2	0,6	0,4	0,3	1,0
Beni e servizi per l'igiene	0,8	0,7	0,4	0,0	0,1	1,1
Effetti personali n.a.c.	-1,6	-2,5	-3,6	-4,5	-4,1	-2,1
Protezione sociale	4,0	3,6	3,8	3,0	3,2	5,1
Assicurazioni	-1,5	5,9	1,1	1,6	0,6	1,1
Servizi finanziari n.a.c.	-3,9	4,5	1,1	1,1	1,4	0,8
Altri servizi n.a.c.	0,1	-1,8	0,5	0,0	0,3	1,1

Fonte: elaborazioni Ref per Ancc-Coop

Per le altre voci di spesa del comparto, invece, i consumi sono previsti in contrazione, a causa del peggioramento delle condizioni cicliche.

Un'altra voce in riduzione è quella dell'istruzione, che più che il ciclo in indebolimento riflette però la struttura demografica sempre meno giovane.

La spesa per alberghi e ristoranti è prevista in netto rallentamento rispetto ai tassi di incremento osservati nel biennio 2006-2007; anche in questo caso il ridimensionamento dei ritmi di crescita riflette il deterioramento ciclico sottostante. Sull'andamento della spesa per alberghi pesa un'evoluzione sfavorevole del turismo, a causa anche di una perdita di competitività di prezzo legata all'andamento del cambio.

È da ricordare però che i consumi presso i pubblici esercizi risentono anche dei mutamenti sociali e di consuetudini degli ultimi anni: la sempre più diffusa abitudine a consumare un pasto fuori casa, a causa anche della distanza tra il luogo di lavoro e l'abitazione, si traduce in una crescita di questa voce di servizi a discapito dei consumi alimentari.

2.6 I cambiamenti nei modelli di consumo e gli effetti sul largo consumo

Nella fase attuale il peggioramento delle prospettive per l'economia italiana unitamente all'erosione di potere d'acquisto ad opera degli aumenti dei prezzi, stanno condizionando l'andamento della spesa, determinandone un contenimento. L'evidenza disponibile consente di isolare anche casi di sostituzione tra prodotti a maggiore valore unitario con prodotti a minore valore unitario e di prodotti colpiti da elevati rincari con prodotti oggetto di minori aumenti.

Un punto di osservazione privilegiato dei cambiamenti più recenti nelle scelte di consumo è offerto dall'analisi dell'evoluzione delle vendite di prodotti di Largo Consumo Confezionato (LCC) nei punti vendita della Grande Distribuzione Organizzata (ipermercati e supermercati). Si tratta di un insieme merceologico di beni più ristretto rispetto a quello dei consumi complessivi, appartenenti al comparto alimentare e ai prodotti per la cura della casa e della persona. Nel complesso rappresentano circa il 14% della spesa per consumi annui della famiglia media. Allo scopo, l'andamento delle vendite è sintetizzato dai volumi intermediati, cioè delle "quantità" vendute, misura che rispetto al fatturato è depurata per l'effetto indotto dalla crescita dei prezzi. Va detto che il riferimento delle statistiche sulle vendite è alla cosiddetta "Rete corrente", cioè al complesso dei punti vendita esistenti ad una certa data, che incorpora anche il fatturato generato dall'ampliamento delle superfici di vendita.

Nella prima metà del 2008 si conferma un rallentamento dei volumi intermediati dalla grande distribuzione di circa un punto percentuale, con un tasso

di crescita delle vendite che passa da ritmi superiori al 3% della seconda parte del 2007 al 2,2% del primo semestre dell'anno in corso.

La dinamica complessiva tende a sintetizzare andamenti non sempre consonanti tra i settori.

Se fra i prodotti alimentari, dalla Drogheria alimentare al Fresco, le vendite mantengono un buon ritmo di crescita, nei reparti Cura casa e Cura persona si osservano i segni più importanti di rallentamento, a suggerire che è proprio in questi reparti che i consumatori hanno ridotto gli acquisti, ovvero si sono orientati verso formati a minore contenuto di servizio, come i discount (non compresi nell'universo di analisi) o negli specializzati di categoria; per l'alimentare, invece, dove per ovvi motivi le possibilità di agire sulle quantità sono più limitate, la leva azionata è più probabilmente la sostituzione lungo la scala di prezzo.

Tabella 2.7 Le vendite del largo consumo confezionato nella Gdo (variazioni % anno su anno in volume)

	I sem 2007	II sem 2007	I sem 2008
Bevande	2,3%	1,5%	0,0%
Drogheria Alimentare	1,3%	3,0%	3,5%
Freddo	2,0%	4,7%	1,6%
Fresco	5,5%	6,3%	4,7%
Cura degli animali	0,4%	1,5%	1,8%
Cura Casa	2,7%	2,1%	-0,2%
Cura Persona	2,3%	2,9%	0,7%

Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

Le bevande

Le tendenze più recenti nel settore delle bevande evidenziano un generalizzato rallentamento nelle quantità intermediate. Il fenomeno diviene più evidente nella prima metà del 2008, con un andamento delle vendite che ha confermato a stento i livelli della prima metà dello scorso anno, con casi non infrequenti di segni negativi nei singoli comparti, dunque con un calo delle quantità vendute. Uno dei fattori che ha pesato sull'andamento delle vendite di bevande sono le temperature inferiori alla media stagionale dei mesi primaverili; ciò ha penalizzato, in particolare, le grandi città del Nord. Questo andamento ha riscontro ad esempio nel reparto dell'acqua, delle bevande non gassate, delle birre.

Una eccezione rilevante la fanno spumanti e champagne, le cui vendite, dopo avere subito una battuta d'arresto nel secondo trimestre dello scorso

anno, hanno evidenziato nel primo semestre una crescita di quasi il 10% rispetto allo stesso periodo del 2007.

Entrando nel dettaglio dei singoli reparti è inoltre possibile individuare le tipologie di prodotti che hanno dato luogo alle più importanti diminuzioni delle vendite.

Tra le tipologie di acqua ad esempio si registra un rallentamento delle vendite nell'ultimo semestre sia per la naturale in bottiglia di plastica (tipologia che le famiglie italiane sembrano prediligere), che per la gasata e lievemente gasata sempre in bottiglie di plastica. In questo caso non sembrano esserci particolari effetti sostituzione, tanto più se si considera che nello stesso periodo anche i prezzi pagati dalle famiglie per questi prodotti hanno leggermente rallentato. Una possibile lettura del fenomeno punta sul ruolo esercitato da temperature mediamente più basse nell'anno in corso; non si può escludere però che anche su questo comparto si siano abbattuti gli effetti della razionalizzazione della spesa, e dunque che le famiglie stiano tornando a consumare l'acqua potabile erogata dal servizio pubblico.

Tabella 2.8 Le vendite di bevande nella Gdo (variazioni % anno su anno in volume)

	I sem 2007	II sem 2007	I sem 2008
Acqua	1,8	1,6	-1,4
Altre Bevande/preparati	-0,8	-2,3	-2,6
Aperitivi	5,2	1,7	0,7
Bevande Gassate	2,2	3,7	2,9
Bevande Piatte	7,5	1,5	-3,5
Birre	5,9	3,1	-0,5
Champagne/spumanti	8,1	-2,0	9,1
Liquori	-1,7	-2,1	-1,3
Succhi di Frutta	1,4	2,1	-0,2
Vino	0,4	2,4	0,1

Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

I preparati per bevande e altre bevande evidenziano un calo di vendite che accomuna tutte le tipologie, dagli sciroppi ai preparati per acqua, the, ma soprattutto le bevande mix a bassa gradazione alcolica.

Gli aperitivi, pur avendo evidenziato un certo rallentamento nei mesi recenti sembrano nel complesso riuscire a tenere. Se da un lato risultano stabili le vendite di aperitivi analcolici monodose, dall'altro incontrano sempre più il favore dei consumatori gli aperitivi alcolici ad alta gradazione a scapito degli aperitivi alcolici sodati e in parte dei vermouth.

Le bevande gassate sono invece un reparto le cui quantità vendute hanno messo a segno una crescita positiva per tutto il periodo esaminato. Uno dei segmenti che ha trascinato questo aggregato sono le cole non zuccherate che, pur rappresentando un segmento marginale rispetto alle cole tradizionali, risultano caratterizzate da un trend in marcata ascesa, con tassi di crescita su base annua che approssimano il 30%. In questo senso tende a confermarsi una delle tendenze emergenti degli ultimi anni, cioè la predilezione dei consumatori per i prodotti light, che oltre al gusto privilegiano gli aspetti legati alla salute. Sempre nello stesso ambito rientra il buon andamento delle quantità vendute degli *energy-drink*.

La tenuta delle vendite delle bevande gassate sembra stia andando a discapito di quelle non gassate e dei succhi di frutta, ad eccezione però dei nettari in *brik* e pet che crescono a ritmi elevati.

Sia per i vini che per le birre il 2008 non si è aperto positivamente. I vini registrano un certo rallentamento mentre per le birre si è aperta una fase di flessione delle vendite. Nel primo caso ha influito l'arretramento dei volumi del segmento più importante del mercato, cioè i vini rossi italiani Doc/Docg, insieme al vino comune in vetro e a quello in brick. Su questi consumi potrebbero aver agito due influenze: da un lato l'aumento dei prezzi registrato nello stesso arco di tempo e dall'altro non si può escludere che le famiglie abbiano optato per un contenimento di una spesa che probabilmente viene percepita come superflua (almeno in parte). Le stesse osservazioni possono ritenersi valide per il reparto delle birre, dove a diminuire sono soprattutto quelle confezionate in vetro. Un rallentamento in questo comparto era del resto fisiologico dopo l'ampio incremento dell'anno precedente.

La drogheria alimentare e prodotti surgelati

Nonostante la fase di forti rincari che ha guidato i prezzi di molti prodotti della Drogheria alimentare, l'analisi dei "dati scanner" mostra un quadro di sostanziale tenuta dei volumi intermediati dalla Grande distribuzione. Le tendenze più recenti mettono in luce che accanto ad un numero ridotto di reparti dove le quantità intermediate flettono vi sono reparti che mettono a segno performance più che soddisfacenti; fra questi ultimi sono sorprendentemente inclusi anche molti prodotti che fanno parte dei consumi alimentari di base, che sono sempre presenti nel carrello della spesa ma che tipicamente registrano tassi di crescita dei volumi piuttosto bassi, spesso spiazzati da prodotti innovativi che stimolano la curiosità del consumatore. Il pane e i sostitutivi del pane ne sono un esempio. Gli ultimi semestri hanno evidenziato una

crescita dei volumi nell'intorno del 6%, che hanno probabilmente beneficiato anche di un flusso di vendite di ritorno dalla distribuzione tradizionale in ragione dei rincari di minore entità osservati presso i punti vendita della Grande Distribuzione Organizzata.

La lettura dei comportamenti di spesa permette di intuire come accanto al consolidamento degli acquisti di prodotti di uso quotidiano tende sempre ad affiancarsi la ricerca, all'interno dello stesso reparto, di prodotti "alternativi", senza peraltro disdegnare le novità che si presentano sugli scaffali. Il pane industriale, prodotto che possiamo definire base, tiene ritmi di crescita sostenuti (superiori al 5%) con dei picchi per il pane di farina di grano duro o di altre farine (diverse dal frumento). Accanto agli acquisti di pane, sono i sostitutivi del pane che attraggono le preferenze dei consumatori. La capacità di conservazione insieme alla rapidità dell'uso sono probabilmente le caratteristiche attrattive di panetti croccanti, in particolare per bruschette, e piadine. Fra i crackers, invece, la scelta si porta sempre più verso i prodotti salutistici.

Tabella 2.9 Le vendite di prodotti confezionati e surgelati nella Gdo (variazioni % anno su anno in volume)

	I sem 2007	II sem 2007	I sem 2008
Cibi per l'Infanzia	0,8	3,7	2,1
Conserve Animali	1,8	0,6	-2,3
Conserve Vegetali e Frutta	-0,2	2,1	3,0
Fuori Pasto Dolci	0,6	0,7	1,4
Fuori Pasto Salati	1,5	1,9	5,2
Ingredienti Base	-1,8	1,2	4,7
Insaporitori	-1,5	2,3	5,2
Latticini Uht e Assimilabili	2,1	2,4	5,1
Olio, Aceto, Succo di Limone	1,5	4,8	1,2
Pane e Sostitutivi	5,8	5,9	6,1
Pasta	-3,2	1,7	1,7
Preparati per Bevande Calde	1,5	4,8	4,6
Preparati e Piatti Pronti	-2,1	7,5	9,5
Prodotti Dietetici	5,1	2,7	-0,4
Prodotti da Forno e Cereali	2,4	4,8	4,9
Riso	-2,4	2,5	2,9
Spalmabili Dolci	1,7	9,9	12,2
Specialità Etniche	12,7	7,8	2,0
Sughi,salse e Condimenti	2,7	3,0	3,4
Gelati	6,4	2,7	-5,1
Surgelati	0,2	5,5	4,2

Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

La rapidità e facilità dell'utilizzo sembra la principale chiave di lettura delle scelte dei consumatori, accanto a quella salutista. L'orientamento all'acquisto di prodotti che permettono di risparmiare tempo nella preparazione dei pasti è una delle caratteristiche che si ritrovano in tutti i reparti delle drogheria.

Non a caso una delle categorie che ha evidenziato una delle performance in volume più significative è quella dei preparati e piatti pronti, fra i quali emerge l'apprezzamento dei consumatori per piatti pronti a base di riso e minestre pronte. Sembrano invece evidenziare una fase di difficoltà le pizze e le focacce, sia pronte sia le basi, che non si esclude possano aver risentito dei forti aumenti dei prezzi registrati nel corso dell'ultimo anno.

Fra i prodotti da forno evidenziano una performance molto positiva i prodotti da pasticceria e i cereali per la prima colazione. Le vendite di salse e condimenti si mantengono stabilmente su una crescita del 3% annuo grazie ai contributi sia dei sughi pronti a base di pomodoro sia di condimenti per insalate e secondi piatti.

Il buon esito delle vendite di latticini e assimilabili è per lo più legato alla crescita delle vendite di latte a lunga conservazione, sia nella variante intera che scremata. In questo caso non sembrano esserci effetti di una riduzione del consumo a causa dell'aumento dei prezzi, che pure ci sono stati, considerato che negli ultimi sei mesi gli aumenti sono dell'8%. Una possibile spiegazione del fatto che ai rincari si è accompagnata una crescita dei volumi potrebbe risiedere in uno spostamento della domanda da prodotto fresco (le cui vendite sono in diminuzione) verso quello a lunga conservazione, dato il livello di prezzo inferiore che comunque caratterizza quest'ultimo. Una scelta di sostituzione motivata con ogni probabilità dal desiderio di arginare la perdita di potere d'acquisto originata dai rincari del latte fresco.

Anche le vendite di pasta, altro reparto interessato da significativi rincari e al quale è dedicato un approfondimento nel seguito, sembrano tenere, con un recupero dei volumi iniziato nel secondo semestre 2007.

In due ambiti, quelli delle specialità etniche e dei prodotti dietetici è invece evidente una fase di rallentamento in particolare nell'ultimo semestre. Questi prodotti potrebbero aver subito una sorta di effetto spiazzamento legato ai rincari registrati su altri prodotti. I consumatori cioè hanno preferito rinunciare o comprare meno prodotti dietetici e etnici e spostare la quota di spesa che prima assegnavano loro verso altri prodotti considerati come "di prima necessità", come latte o pasta. I dati consegnano per ora un fenomeno appena abbozzato; per una conferma occorrerà attendere i prossimi mesi. Fra i prodotti surgelati risultano due tendenze opposte. Per i gelati il percorso è quello di un

rallentamento dei volumi venduti che nell'ultimo semestre assume i connotati della flessione, estesa a tutta ampiezza dell'assortimento, dai multipack alle vaschette, con l'eccezione dei dessert. Anche in questo caso potrebbe essere non secondario l'effetto dell'aumento dei prezzi legato ai rincari del latte, unito all'influenza di temperature più miti nella stagione primaverile. Infine opposta è la tendenza per i surgelati, che vedono migliorare l'andamento delle quantità vendute.

I consumatori sono attratti dai surgelati di carne, da quelli di verdure miste e dai preparati surgelati. Anche in questo caso, non è escluso che la chiave di lettura poggi sul minore costo rispetto ai corrispondenti prodotti freschi.

Si conferma così la preferenza per prodotti per i quali la componente di servizio da parte dell'industria o della distribuzione è molto elevata (buona parte della preparazione è assolta da questi attori delle filiera) per cui al consumatore rimane solo da "scaldare". È evidente come le abitudini di acquisto in questo senso siano legate e condizionate dai ritmi lavorativi e dagli impegni extradomestici. Poiché il numero di ore che si passano fuori casa (considerati anche i tempi di spostamento da e per il luogo di lavoro) tende a crescere, i risparmi di tempo nella preparazione del cibo soddisfano l'esigenza di maggiore tempo libero, da dedicare ad altre attività (ricreative e culturali).

Riquadro 2.7 I prodotti dietetici

Il reparto dei prodotti dietetici offre un interessante esempio di cambiamento di preferenze dei consumatori nell'ambito delle spesa salutistica.

Prodotti dietetici (variazioni % anno su anno in volume)

	I sem 2007	II sem 2007	I sem 2008
Complessi vitaminici/minerali			
Complessi Vitaminici/minerali Complessi Minerali	120%	115%	84%
Complessi Vitaminici/minerali Complessi Misti	13%	10%	3%
Complessi Vitaminici/minerali Complessi Vitaminici	25%	10%	16%
Complessi Vitaminici/minerali Energetici Sportivi	10%	0%	-9%
Dolcificanti			
Dolcificanti Compresse/liquidi	-10%	1%	2%
Dolcificanti Polvere/zollette	5%	4%	-1%
Integratori			
Integratori Crusche	-10%	-7%	-3%
Integratori Energetici Naturali	-1%	-2%	-2%

Segue

Segue: Prodotti dietetici (variazioni % anno su anno in volume)

	I sem 2007	II sem 2007	I sem 2008
Integratori Estratti Naturali	3%	-3%	-4%
Integratori Fibre Vegetali	70%	88%	69%
Integratori Lecitine	0%	9%	-1%
Integratori Lieviti	-7%	-12%	-13%
Integratori Prodotti Gastrointestinali	12%	-4%	-4%
Pasti e sostitutivi pasto			
Pasti e Sostitutivi del Pasto Altro	857%	24%	-12%
Pasti e Sostitutivi del Pasto Barrette	15%	0%	-3%
Pasti e Sostitutivi del Pasto Mousse	36%	4%	-1%
Pasti e Sostitutivi del Pasto Polvere	-75%	-54%	-26%

Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

Il fresco

Nella recente fase congiunturale le preferenze delle famiglie italiane sembrano essersi orientate maggiormente verso i prodotti freschi. Il comparto del Fresco è infatti quello che ha messo a segno le performance migliori, guidate da piatti pronti, salumi e uova.

Come nel caso della Drogheria alimentare, la praticità dei prodotti sembra essere il filo conduttore della spesa alimentare.

Tra i piatti pronti spicca la crescita delle quantità vendute di primi piatti freschi, insieme ad altri piatti pronti e al salmone affumicato. I volumi venduti di salumi risultano in aumento soprattutto nella componente di affettati, che rappresentano peraltro la quota più cospicua di questo mercato.

Tabella 2.10 Le vendite di prodotti freschi nella Gdo (variazioni % anno su anno in volume)

	I sem 2007	II sem 2007	I sem 2008
Altri Prodotti Freschi	5,2	4,0	6,5
Condimenti Freschi	-1,9	0,3	5,2
Formaggi	4,3	4,7	1,2
Freschi Dolci	13,3	7,0	-4,7
Latte e Panna Fresca	1,3	3,3	3,5
Pasta Fresca	3,7	4,3	3,7
Piatti Pronti/Specialità	9,5	9,0	14,1
Precotti	2,3	2,7	8,2
Salumi	10,1	14,0	12,8
Uova Fresche	6,8	6,3	9,4
Yogurt	6,2	7,7	2,1

Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

Tutte le tipologie di affettati mostrano incrementi di volumi particolarmente elevati, dal prosciutto crudo agli arrosti, passando per speck e salami, mentre al contrario scendono le vendite di salumi interi e in tranci. La possibilità di conservare per un periodo di tempo più lungo dell'abituale la confezione di affettato, senza doversi preoccupare della deperibilità, è probabilmente l'elemento che spinge a preferire questi prodotti.

I condimenti freschi, che per lo più coincidono con il burro naturale, mettono in luce una fase di recupero delle quantità vendute dopo un 2007 segnato da un andamento negativo. Così come in altri casi, il comportamento dei consumatori sembra peculiare, dal momento che la ripresa delle vendite avviene in concomitanza con una fase di aumento del relativo prezzo, che nell'ultimo semestre è risultato superiore al 20% rispetto a quello registrato nello stesso periodo dell'anno precedente. Non è da escludere che sulla spesa delle famiglie abbiano influito le politiche promozionali della grande distribuzione che tendono a mitigare l'impatto dei rincari e in molti casi incentivano il consumatore ad anticipare un determinato acquisto (spesso infatti si fanno scorte a fronte della possibilità di poter congelare in casa propria gli alimenti).

Stabile appare invece la crescita dei volumi di latte, in particolare quelli di latte di alta qualità, mentre sembra affermarsi nelle preferenze dei consumatori il latte microfiltrato. Un altro spazio rilevante del mercato è occupato dal latte parzialmente scremato, i cui volumi invece tendono a decelerare.

Buoni sono anche i segnali per il reparto della pasta fresca, con dati di venduto positivi per tutte le tipologie di prodotti, dalle paste ripiene, che contano per la quota maggiore di fatturato, a quelle non ripiene. L'andamento delle vendite potrebbe essere stato favorito da una dinamica dei prezzi che pur in accelerazione, è risultata più contenuta rispetto a quella della pasta secca.

Sul fronte di formaggi e yogurt emerge invece un certo rallentamento delle quantità vendute.

Tra i formaggi l'influenza più rilevante è quella delle mozzarelle di latte vaccino, tipologia di prodotto che nel primo semestre del 2008 evidenzia una leggera flessione. Anche le mozzarelle di bufala, prodotto meno rilevante rispetto al precedente per il reparto, hanno avuto un momento di difficoltà nella prima parte dell'anno. Non mancano al contempo tipologie di prodotti che hanno incontrato il favore dei consumatori. Fra questi il grana e formaggi simili grattugiati, a pezzi o in scaglie, alcuni formaggi da tavola come ad esempio asiago e pecorino. Crescono i consumi di formaggi fusi e di formaggi freschi come robiola, tomini e ricotta. Spicca inoltre l'aumento della crescenza light, prodotto più nuovo che va incontro al desiderio di avere a disposizione cibi salutistici.

Tra gli yogurt risultano stabili le vendite di yogurt intero ai gusti mentre le tipologie che vedono crescere di più i volumi sono gli yogurt bianco, ai gusti e da bere. Questi ultimi tuttavia, che rappresentano una quota importante del mercato, hanno evidenziato nell'ultimo semestre un marcato rallentamento che ha condizionato la performance del reparto.

La cura della casa

Gli ultimi semestri non sono stati particolarmente positivi per i prodotti per la cura della casa, che mostrano un generale rallentamento dei volumi. Il peggioramento più evidente è quello degli insetticidi, i cui volumi venduti flettono di oltre il 20%. Questi prodotti, oltre ad avere una tempistica delle vendite mediamente concentrata nelle stagioni più calde, risentono soprattutto delle caratteristiche meteorologiche delle primavere ed estati. Nel 2008 la stagione più fresca ha ritardato e contenuto il proliferare degli insetti, determinando la flessione delle vendite di insetticidi registrata rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. I deodoranti per ambienti, ad eccezione di quelli ad azione istantanea o prolungata, non sembrano invece incontrare le preferenze dei consumatori, che probabilmente per la profumazione degli ambienti si sono maggiormente orientati verso le candele profumate o altri infusori e lampade a combustione. Anche per le commodity come alcool, ammoniaca e soda i consumi si stanno gradualmente riducendo, probabilmente sostituiti da altre e più nuove tipologie di pulitori.

Tabella 2.11 Le vendite di prodotti per la cura della casa nella Gdo (variazioni % anno su anno in volume)

	I sem 2007	II sem 2007	I sem 2008
Accessori	0,2	0,4	-0,7
Commodities	-1,2	-0,3	-2,4
Cura tessuti	4,5	4,1	1,7
Deodoranti/antiodore per ambienti	-	-1,2	-5,3
Detergenti stoviglie	1,4	3,1	2,0
Detergenti superfici	2,7	1,3	-3,2
Detergenza bucato		1,6	0,5
Insetticidi	20,4	-6,4	-21,3
Usa e getta	2,5	3,9	2,0

Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

Fra i detergenti, solo quelli per stoviglie mantengono un ritmo di crescita positivo mentre quelli per superfici trovano sempre meno il gradimento del

consumatore. Ciò è vero in particolare per i pulitori per metalli (ad esempio per rame o ottone), per i pulitori abrasivi per superfici, per gli igienizzanti con ammoniaca. È evidente come risultano sempre meno attrattivi i prodotti più tradizionali e come il consumatore tenda a spostarsi verso i nuovi prodotti che l'industria mette a disposizione, caratterizzati da nuove formulazioni e nuove profumazioni.

Infine, rimane positivo il trend delle vendite dei prodotti usa e getta, fra i quali sono apprezzati gli avvolgenti per alimentari (allumino, pellicola e carta forno) e gli accessori per la tavola, come tazze, bicchieri, posate e piatti.

Riquadro 2.8 I prodotti per stoviglie

Il dettaglio dei detergenti per stoviglie evidenzia una crescente preferenza per i detersivi per stoviglie rispetto a quelli a mano, che tuttavia rappresentano il prodotto più venduto sul mercato.

Su entrambi i fronti comunque il trend emergente sembra essere quello della scelta dei prodotti ad alta innovazione. I detersivi per lavastoviglie la cui vendite sono più cresciute negli ultimi semestri sono quelli in pastiglie multifunzione, con una marcata accelerazione a inizio 2008 della tipologia in gel o liquida, probabilmente tra i prodotti più innovativi.

I prodotti per le stoviglie (variazioni % anno su anno in volume)

	I sem 2007	II sem 2007	I sem 2008
Additivi lavastoviglie			
Additivi lavastoviglie additivi per stoviglie	-54%	-40%	-48%
Additivi lavastoviglie deo lavastoviglie	18%	-3%	-10%
Additivi lavastoviglie cura lavastoviglie	21%	-5%	-7%
Additivi lavastoviglie sale	4%	6%	4%
Additivi lavastoviglie brillantante	8%	11%	7%
Lavastoviglie			
Lavastoviglie pastiglie tradizionali	-12%	-19%	-4%
Lavastoviglie polvere	-13%	-6%	-4%
Lavastoviglie pastiglie multifunzione	26%	17%	6%
Lavastoviglie liquido/gel	-5%	5%	52%
Stoviglie mano			
Stoviglie mano polvere/solido	-86%	-77%	-74%
Stoviglie mano liquido marsiglia	-88%	-84%	-54%
Stoviglie mano liquido normale	-5%	2%	-4%
Stoviglie mano liquido specialisti/igienizzanti	-4%	2%	1%
Stoviglie mano liquido altre profumazioni	4%	7%	7%

Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

Tra i prodotti a mano per stoviglie prevale l'attenzione per detergenti liquidi nelle varianti igienizzanti e specialisti e in altre profumazioni, mentre la tipologia di detersivo liquido a mano, che pur risulta la più rilevante, mostra una fase di flessione. Una sorta di abbandono di prodotti emerge invece per i più tradizionali detergenti in polvere/ solido e liquido di Marsiglia. Anche gli additivi per lavastoviglie sembrano essere stati sostituiti dai prodotti multifunzione. Resistono ancora invece le vendite di sale per lavastoviglie e di brillantante.

La cura della persona

Ad eccezione del prodotti per capelli, le cui vendite risultano in calo, per tutti i reparti del Cura persona il bilancio delle quantità intermediate dalla Gdo nello scorso anno può considerarsi positivo.

Con la prima parte del 2008 si è però reso evidente qualche segnale di arretramento dei volumi. La flessione delle vendite di prodotti per il corpo è stata in parte condizionata dall'andamento dei solari e dei repellenti per insetti.

Come per altri reparti citati in precedenza, l'inizio della stagione estiva non è stata particolarmente calda e soleggiata fattore che ha influito sugli acquisti di questi prodotti. Ad eccezione dei cosmetici per bambini, il reparto della profumeria non sembra essere particolarmente attrattivo per i consumatori, che probabilmente preferiscono il canale di vendita specializzato, dove gli assortimenti sono superiori e dove vi è una maggior presenza di personale specializzato. Si tende a prediligere così la componente di servizio non sempre disponibile nella Gdo.

Tabella 2.12 Le vendite di prodotti per l'igiene personale nella Gdo (variazioni % anno su anno in volume)

	I sem 2007	II sem 2007	I sem 2008	2007
Capelli	-1,2	-1,1	-0,8	-1,2
Cofanetti		-8,4	-20,1	
Corpo-mani-piedi	-1,1	5,3	-7,9	1,9
Igiene Orale	4,4	3,7	5,3	3,9
Igiene Personale	5,2	3,7	1,7	4,4
Igienico Sanitari	2,6	4,9	3,1	3,4
Prima Infanzia	5,4	5,1	0,5	5,1
Profumeria e Cosmesi		-1,2	-2,0	
Rasatura+depilazione	1,1	-0,5	-3,8	0,2
Viso	-0,6	4,9	-0,2	2,0

Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

Sono diventate negative anche le vendite di prodotti per la rasatura, come lame e rasoi, prebarba e dopobarba, ma anche i prodotti per la depilazione. Anche in questo caso parte dell'effetto potrebbe essere dovuto ad uno spostamento verso il canale specializzato della distribuzione.

Il trend rimane invece positivo per i prodotti per l'igiene orale (di cui vi è un approfondimento nel seguito) e, sebbene in rallentamento, per i prodotti igienico sanitari, per igiene personale e la prima infanzia.

Fra gli igienico sanitari l'effetto è determinato dall'andamento delle vendite dalla carta igienica, che mostrano una flessione nella prima parte del 2008, mentre positivo rimane il percorso dei prodotti parafarmaceutici. In particolare i consumatori sembrano mostrare attenzione per i nuovi prodotti che via via entrano a fare parte degli assortimenti della Gdo (test diagnostici, borse acqua/ghiaccio, cerotti speciali).

Nell'igiene personale il rallentamento è legato all'andamento delle vendite di bagno e doccia schiuma, deodoranti neutri e saponi liquidi, mentre tra i prodotti della prima infanzia crescono meno le quantità vendute dei due prodotti più rilevanti del reparto, quali pannolini e salviettine bimbi.

Riquadro 2.9 L'igiene orale

Le tipologie di prodotti per l'igiene orale nel complesso mostrano un profilo di crescita dei volumi positivo.

La categoria dei colluttori si caratterizza per tassi di crescita molto vivaci a indicare che si tratta di prodotti molto apprezzati, di cui probabilmente fruisce una quota sempre più ampia di consumatori.

Anche gli accessori per la pulizia dei denti, come filo interdentale e altri, tendono a segnalare la crescente attenzione che gli individui mostrano per la cura di sé e in particolare per l'igiene orale.

Le preferenze si orientano verso i prodotti che non fanno parte di quella che si può definire l'igiene di base (tradizionalmente basata sui soli dentifrici). Sul fronte dei dentifrici sembra potersi delineare uno spostamento di preferenze verso i prodotti base, caratterizzati da un livello di prezzi meno elevato.

Crescono così i volumi intermediati di dentifrici generici e antitartaro a scapito di quelli *junior*, *whitening* e specifici. Anche gli sbiancanti non fanno più parte delle priorità di spesa, probabilmente anche perché si ricorre sempre più spesso alla prestazione medico-dentistico per i trattamenti sbiancanti. Per gli spazzolini sembra valere la stessa osservazione, crescono solo le vendite di prodotti base, mentre flettono i ricambi e gli spazzolini a batteria.

L'igiene orale (variazioni % anno su anno in volume)

	I sem 2007	II sem 2007	I sem 2008
Accessori pulizia denti			
Accessori pulizia denti filo interdentale	7%	8%	8%
Accessori pulizia denti altro	-8%	1%	9%
Colluttori			
Colluttori tutte le varieta	25%	21%	25%
Cura dentiere			
Cura dentiere vaschette	-2%	-2%	-3%
Cura dentiere pulitori	2%	3%	1%
Cura dentiere adesivi	13%	16%	10%
Cura dentiere spazzolini	62%	-3%	20%
Dentifrici			
Dentifrici junior	1%	-1%	-4%
Dentifrici whitening – baking soda	-2%	0%	-1%
Dentifrici specifici	21%	3%	0%
Dentifrici generici	1%	7%	5%
Dentifrici protezione completa	5%	1%	3%
Dentifrici antitartaro	-10%	-5%	7%
Sbiancanti			
Sbiancanti kit/strisce	-37%	-35%	-4%
Sbiancanti creme	-8%	-8%	-3%
Spazzolini			
Spazzolini intercambiabili	-5%	-6%	-24%
Spazzolini ricambi	-3%	-5%	0%
Spazzolini	-1%	-1%	5%
Spazzolini a batteria			
Spazzolini a batteria spazzolini a batteria intercambiabili	-16%	281%	-99%
Spazzolini a batteria spazzolini a batteria ricambi	1%	-1%	-4%
Spazzolini a batteria spazzolini a batteria spazzolini	18%	-3%	4%

Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

La cura degli animali

Le vendite di prodotti per animali si mantengono su un positivo trend di crescita anche nella prima parte del 2008. Sono gli accessori e lettiere a caratterizzarsi per un tasso di crescita più brillante favorito dagli acquisti di accessori per cani. Fra gli alimenti per animali, che rappresentano comunque la quota più rilevante di questo mercato, la posizione principale è occupata dagli alimenti per gatti, le cui vendite risultano stabili nelle qualità umide e in discreta crescita nelle varietà di secco (croccantini).

Tabella 2.13 Le vendite di prodotti per gli animali domestici nella Gdo (variazioni % anno su anno in volume)

	I sem 2007	II sem 2007	I sem 2008
Accessori pet e lettiere	4,7	1,3	2,5
Pet food	-0,3	1,5	1,7

Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

Un dato particolarmente positivo è quello delle bevande per animali che, pur rappresentando una nicchia di mercato, sono prodotti immessi sul mercato più recentemente e capaci di stimolare la curiosità dei possessori di animali da compagnia. Positivo infine anche l'andamento delle vendite di cibo per cani, in particolare secco e snack/croccantini.

Riquadro 2.10 Carrello della spesa e prezzi: il caso della pasta

I prodotti della drogheria alimentare negli ultimi 12 mesi sono stati interessati da forti sollecitazioni sul versante dei prezzi. Come si è avuto modo di osservare nei capitoli precedenti, i rincari delle materie alimentari hanno dato avvio ad una fase di adeguamento dei listini estesa a molte filiere di prodotti confezionati. Su questo versante, il quadro che emerge dall'analisi delle vendite della grande distribuzione organizzata non è nel complesso molto dissimile dalla rappresentazione attraverso l'indice ufficiale dei prezzi pubblicata da Istat. Tra gli scaffali dei derivati dei cereali, come pasta, farina, il pane e i suoi sostituti si ritrovano alcuni dei maggiori aumenti registrati nel corso degli ultimi semestre, così come ad esempio tra gli oli.

Si delinea un quadro di forte assonanza tra i segnali relativi alla dinamica del costo della spesa ottenibile dalle "rilevazioni scanner" sulle vendite della Gdo e quanto misurato dall'Istat in termini di prezzi di listino.

Nell'ambito di questa cornice di fondo è però possibile cercare di circoscrivere l'analisi all'interno dei singoli reparti e verificare se e in quale modo i consumatori hanno mutato le proprie abitudini di acquisto spostandosi da una tipologia di prodotto ad un altro, cambiando così la composizione del carrello acquistato al fine di attenuare l'impatto dell'aumento dei prezzi.

Di seguito si prende in esame il caso della pasta. Le preferenze dei consumatori sono orientate verso la pasta di semola che occupa la quota più ampia del mercato. Negli ultimi semestri proprio queste tipologie sono quelle che hanno evidenziato i rincari più consistenti, in alcuni casi nell'ordine del 30% su base tendenziale.

La pasta (variazioni % anno su anno in volume)

	I sem 2007	II sem 2007	I sem 2008
Pasta			
Pasta ripiena/gnocchi			
Pasta ripiena/gnocchi altro	-5%	-2%	-8%
Pasta ripiena/gnocchi tortellini	-8%	5%	2%
Pasta di semola			
Pasta di semola specialita corta	-4%	1%	-1%
Pasta di semola specialita lunga	-7%	-4%	-2%
Pasta di semola specialita nidi	0%	1%	-1%
Pasta di semola minestrone	-5%	-2%	2%
Pasta di semola brodi/minestrine	-5%	2%	2%
Pasta di semola normale asciutta lunga	-3%	2%	3%
Pasta di semola normale asciutta corta	-3%	2%	3%
Pasta di semola integrale			
Pasta di semola integrale minestre	10%	9%	0%
Pasta di semola integrale lunga	38%	38%	24%
Pasta di semola integrale corta	35%	41%	34%
Pasta semola insaporita/arric			
Pasta semola insaporita/arric pasta semola insap./arric corta	-18%	-3%	-3%
Pasta semola insaporita/arric pasta semola insap./arric lunga	-20%	-7%	0%
Pasta all'uovo			
Pasta all'uovo nidi	-2%	-1%	-2%
Pasta all'uovo speciale	4%	4%	0%
Pasta all'uovo forno	1%	5%	4%
Pasta all'uovo brodi/minestrine	-2%	4%	5%
Pasta non di semola			
Pasta non di semola 100% riso	-26%	-31%	-20%
Pasta non di semola altre paste	50%	57%	28%
Pasta non di semola 100% mais	15%	10%	1%
Pasta fresca			
Pasta fresca ripiena			
Pasta fresca ripiena ricotta e spinaci	2%	7%	2%
Pasta fresca ripiena base formaggio	1%	4%	3%
Pasta fresca ripiena base carne o pesce	1%	4%	2%
Pasta fresca ripiena altri		2%	7%
Pasta fresca non ripiena			
Pasta fresca non ripiena pasta all'uovo	12%	9%	4%
Pasta fresca non ripiena pasta di semola	13%	7%	5%
Pasta fresca non ripiena gnocchi	-1%	1%	6%

Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

Gli sviluppi più recenti dal punto di vista dei volumi venduti sembrano indicare solo parziali effetti di ricomposizione delle scelte dei consumatori. Dopo una flessione delle quantità vista nella prima parte dello scorso anno, gli ultimi 12 mesi hanno evidenziato un recupero delle vendite di pasta di semola corta e lunga che si sono stabilmente portate su tassi di crescita compresi tra il 2 e il 3%, il che è peculiare dato l'andamento dei prezzi. Questo recupero potrebbe essere stato favorito dalla flessione registrata anche nei mesi recenti sul versante delle specialità di semola e per minestroni. Ma possibili effetti positivi possono essere venuti anche dalla spinta promozionale data dalla distribuzione organizzata, che spesso "spiazza" gli acquisti effettuati presso il canale tradizionale e induce comunque ad incrementare le scorte.

Sempre fra la pasta di semola si segnala il buon andamento delle tipologie di pasta integrale che sia nelle qualità corte che lunghe evidenziano una crescita dei volumi superiori al 30%.

Si tratta di prodotti che occupano una posizione di mercato marginale ma trattandosi di prodotti inseriti negli scaffali negli anni più recenti stanno stimolando la curiosità dei consumatori, che trovano valide alternative alla pasta più tradizionale.

Lo stesso può dirsi della pasta non di semola, in particolare quelle prodotte con cereali diversi dal grano che nel corso del 2007 hanno visto una forte espansione delle quantità vendute. Un altro fattore può avere spinto alla prova di questi nuovi prodotti da parte delle famiglie ed è l'andamento dei prezzi: proprio mentre la pasta di semola mostra i maggiori rincari, la altre paste non di semola evidenziano una flessione del loro costo.

Riquadro 2.11 I top/bottom performer

La tabella seguente riporta la graduatoria delle prime dieci categorie di prodotti che si sono distinte per l'andamento dei volumi venduti in maggiore crescita e specularmente si rappresentano le categorie la cui performance è risultata più negativa nel corso del primo semestre 2008. Si aggiungono così ulteriori elementi all'articolato quadro che caratterizza le scelte di spesa del consumatore odierno. L'elenco delle categorie in maggiore crescita sembra ripercorra la tematica della rapidità e facilità del consumo.

Si ritrovano così tipologie di prodotti che vanno dai salumi affettati, in aumento del 18%, ai primi piatti pronti, che crescono del 16%.

Tutti prodotti legati alle nuove modalità di fruizione dei pasti, che sempre più tendono ad escludere la fase di preparazione domestica dei cibi. Nella gradua-

toria dei volumi di vendita figurano poi i sughi pronti, che aumentano del 14%, stesso passo seguito dalle specialità pane e sostituti del pane.

Le tendenze recenti (variazioni % anno su anno in volume, I semestre 2008)

Bottom ten		Top ten	
Detergenti con ammorbidente	-23%	Affettati	18%
Uova/sfere di cioccolato <31g	-14%	Primi piatti	16%
Deodoranti azione continua	-7%	Sughi pronti freschi	14%
Merendine fresche	-6%	Specialità pane e sostitut ivi	14%
Formaggi dolci	-6%	Latte per l'infanzia	13%
Gelati vaschette	-6%	Farine	10%
Acqua lievemente gassata	-6%	Uova di gallina	10%
Gelati multipack	-6%	Nettari e simili	10%
Crescenza	-5%	Grana e simili	10%
Olio di oliva	-4%	Preparati per brodo	10%

Fonte: elaborazioni Ref per Ancc-Coop

La parte più bassa della classifica svela invece una sorta di ritorno verso alcuni prodotti più tradizionali, come le uova che probabilmente sono tornate sulle tavole degli italiani non solo perché alimento rapido da preparare anche perché più economico rispetto ad altri (ad esempio la carne). Anche i nettari e le bevande simili mostrano un rinnovato interesse da parte dei consumatori. Si tratta in questo caso di un riposizionamento verso il basso delle scelte, dal momento che nella gamma delle bevande simili i nettari occupano una posizione intermedia, subito sotto i succhi di frutta. Chiudono la classifica il grana e simili, categoria trainata dalle confezioni di grattugiati, e i preparati per brodo.

La classifica opposta, quella dei bottom performers, è dominata dalla flessione delle vendite dei detergenti per indumenti con ammorbidente, con un –23%. Si tratta di un tipologia di prodotto che non attrae più i consumatori probabilmente sostituita da altre formulazioni che soddisfano altre esigenze di pulizia dei panni, come ad esempio i nuovi smacchiatori o i "cattura colori". Solitamente le possibilità di aggiunta di additivi in uno stesso bucato sono limitate ad uno solamente: in questo senso, quindi, le modalità tradizionali sembrano sopravanzate dalle novità.

Un altro prodotto che piace meno al consumatore sono i deodoranti per la casa ad azione continua, ai quali, come si è visto, sono preferiti altri profumatori per ambiente. Le merendine fresche flettono del 6% nel primo semestre. Tale prodotto in parte può essere stato sostituito da un ritorno al prodotto confezionato.

Vi è poi una serie di prodotti i cui volumi cadono a causa di un effetto legato al clima più mite registrato nei mesi primaverili: gelati multipack e vaschette e acqua, in particolare gassata.
Quest'ultima recepisce forse anche possibile spostamento di una parte dei consumatori verso l'acqua non gassata.
Infine diminuiscono le vendite di crescenza, che nella fase recente ha conosciuto la concorrenza del prodotto light, e gli oli d'oliva, sostituiti con gli extravergini di oliva.

Quattro carrelli della spesa

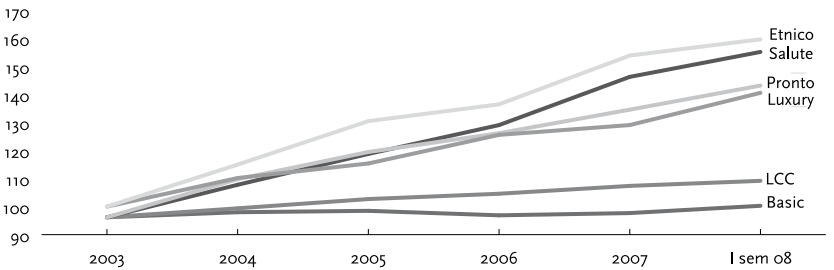
Le tendenze emergenti che riguardano l'andamento delle vendite nel Largo Consumo Confezionato sono riassunte nell'andamento di alcuni "carrelli tipo". I singoli indici di volume delle specifiche referenze sono aggregati usando come peso le quote di fatturato di un anno base.

Si tratta di alcune evidenze che in molti casi tagliano trasversalmente i diversi settori, per cui la rappresentazione dei carrelli tende a dare conto della rapidità con la quale le nuove abitudini di consumo si diffondono, soprattutto quando messi a confronto con l'andamento di un paniere di prodotti base che tradizionalmente compongono la spesa delle famiglie.

L'aggiornamento alla prima parte del 2008 mette in evidenza un parziale mutamento delle tendenze precedentemente in atto.

Sebbene continui ad emergere la forte dissonanza nei tassi di crescita tra i carrelli che sintetizzano le nuove tendenze, i dati più recenti portano alla luce come a fronte di un certo rallentamento dei carrelli delle "nuove abitudini" si profili invece un miglioramento della dinamica del paniere di consumi più tradizionali.

Grafico 2.12 I carrelli (indici base 2003=100)



Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

Un primo carrello, denominato "Pronto", si propone di rappresentare gli esiti del complesso delle vendite dei prodotti che vanno a soddisfare l'esigenza del risparmiare tempo nella elaborazione dei pasti. Si ha così un paniere composto da paste fresche, piatti pronti e piatti pronti freschi, sughi pronti, surgelati di carne e di pesce elaborati, surgelati di vegetali elaborati, pizze e snack surgelati, sostitutivi del pane, merendine e colazioni istantanee con l'aggiunta di piatti e bicchieri usa e getta.

Questo carrello ha mostrato tra il 2003 e il 2008 (I semestre) una crescita del 47%, tasso di crescita elevato, superato però da ben altri due panieri di prodotti. I carrelli "Etnico" e "Salute" sono quelli che mostrano le performance relative all'andamento delle quantità vendute più intense. Nel medio termine l'etnico, che contiene le tipologie di prodotti che tipicamente fanno parte della dieta di altri paesi, dal Messico, alla Cina, al Nord Africa e altre provenienze, è quello che è cresciuto maggiormente, del 60%.

Le tendenze più recenti evidenziano però una battuta d'arresto per l'etnico e un appiattimento dei ritmi di crescita. È ancora presto per stabilire se questo configura una inversione di tendenza. Invece negli ultimi mesi sta tornando a crescere il carrello dei cosiddetti "prodotti di base", quelli che fanno parte della tradizione italiana: dal latte ai pelati, dal riso alla pasta. Le famiglie recuperano parte del potere d'acquisto eroso dall'inflazione anche attraverso il ritorno ai prodotti più tradizionali che, incorporando una minore componente di servizio e minore innovazione, sono generalmente meno costosi.

Si conferma in crescita il carrello dei prodotti per la "Salute" che contiene sia prodotti dietetici sia integratori alimentari e bevande isotoniche, nonché colluttori, con una crescita del 59% nel corso degli ultimi anni.

Una ulteriore tendenza delle nuove abitudini è stata riassunta nel carrello "Lusso" composto da prodotti come caviale e salmone, champagne e spumanti, caffè in cialde e aperitivi monodose e infine l'aceto balsamico. In un quinquennio le vendite sono cresciute di oltre il 40% e sembrano anche in questo caso confermare il trend degli ultimi anni.

3. Inflazione spinta dalle materie prime

3.1 In sintesi

L'anno 2008 segna un ritorno dell'inflazione su valori non più registrati dalla metà degli anni '90. L'accelerazione, iniziata nell'autunno dello scorso anno, è stata repentina e innescata dai rincari delle materie prime, alimentari e non (petrolio e metalli). La matrice è simile: una offerta che nel breve stenta a tenere il passo della domanda, alimentata soprattutto dal fabbisogno dei paesi emergenti, Cina e India; una componente speculativa legata ai crescenti flussi di liquidità internazionale che dopo aver cavalcato le borse e il boom dell'immobiliare si direzionano ora verso le materie prime alla ricerca di buoni rendimenti. In ultimo, l'incertezza sulla disponibilità futura di materia prima che nel caso del petrolio si alimenta dell'instabilità geopolitica mediorientale e, nel caso delle materie prime alimentari, di condizioni climatiche non favorevoli nei paesi di produzione e della sostituzione del biocombustibile alle colture tradizionali.

Dalle materie prime gli aumenti hanno rapidamente raggiunto i prezzi al consumo, con rincari estesi ai derivati dei cereali (come pasta e pane) e del latte (burro, formaggi, yogurt) e ai derivati del petrolio, carburanti, combustibili per il riscaldamento e tariffe dell'energia elettrica. Alimentari e, soprattutto, energia spiegano tre quarti dell'aumento dell'inflazione dell'ultimo anno. Esiti molto simili caratterizzano tutti i paesi europei, con differenze legate al diverso peso che i prodotti colpiti dagli aumenti rivestono nella rispettiva dieta: così l'Italia primeggia per i rincari tra i derivati dei cereali e la Germania per quelli dei derivati del latte. La forbice tra prezzi alla produzione e prezzi al consumo rimane aperta a segnalare che la distribuzione commerciale sta sacrificando un po' di

margini per attutire l'impatto dei rincari a monte del consumo. L'aumento del petrolio e dei metalli sta in questi mesi risalendo la filiera di produzione sollecitando i prezzi dei prodotti non alimentari, come i casalinghi e gli utensili per la casa. Anche in altri comparti del *non-food* i prezzi hanno intrapreso un cammino di accelerazione. È il caso dei mobili e degli articoli di arredamento ma anche di abbigliamento e calzature: per questi valgono considerazioni un po' diverse dall'alimentare giacché in altri paesi europei i prezzi sono fermi, talvolta persino in riduzione. In ultimo anche tra i servizi, dove negli ultimi anni l'inflazione si era allineata a quella dei nostri *partner* dell'Unione, si iniziano a manifestare segni di recupero; è il caso dei servizi di ristorazione, di quelli di riparazione e più in generale dei servizi per la casa dove si tratta probabilmente di un recupero del potere d'acquisto eroso dall'inflazione da parte dei titolari di reddito da lavoro autonomo.

Un dato da non sottovalutare perché può configurare un primo contagio dello shock petrolifero ai redditi, una eventualità che rischierebbe di rendere più persistenti le conseguenze per l'inflazione italiana.

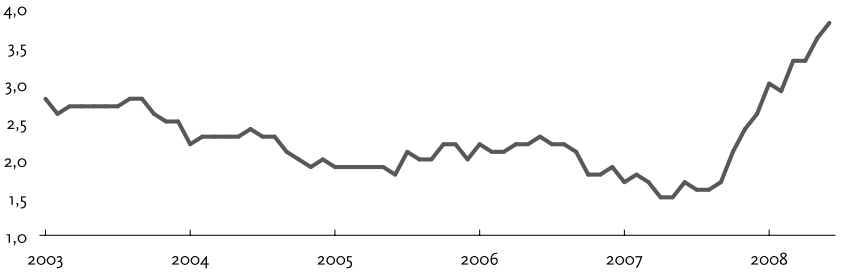
3.2 Dodici mesi di prezzi al consumo

Il 2008 si è aperto con un fase di significativa accelerazione della crescita dei prezzi al consumo, che non trova precedenti nella storia dell'ultimo decennio. Sin dai primi mesi dell'anno è apparso evidente che il ritorno dell'inflazione al di sopra del 2,5% non aveva carattere episodico, ma configurava una nuova tendenza destinata a protrarsi nel corso dell'anno.

Per comprendere l'intensità dei movimenti dei prezzi, basta pensare che sino all'estate 2007 inoltrata l'inflazione si attestava su valori intorno all'1,5%. A distanza di un anno il ritmo di crescita dei listini ha raggiunto il 4%, un valore che dal 1996 non compariva nelle statistiche dei prezzi italiane. In meno di un anno l'inflazione ha quindi accelerato di oltre due punti percentuali, delineando una netta cesura. Si è passati da un anno, il 2007, in cui la dinamica dei prezzi è rimasta molto contenuta, chiudendo ad un tasso medio dell'1,8%, ad uno, quello corrente, nel quale l'inflazione chiuderà con ogni probabilità su valori doppi, ossia intorno al 3,5%.

L'accelerazione della corsa dei prezzi è tanto più marcata in considerazione del fatto che si veniva da dinamiche dei prezzi nel 2007 particolarmente contenute. In effetti, per buona parte dello scorso anno alcuni elementi di differente origine si erano sovrapposti e avevano contribuito a mantenere insolitamente bassa la dinamica dei prezzi al consumo.

Grafico 3.1 I prezzi al consumo negli ultimi 5 anni (variazioni % tendenziali)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat (NIC)

Tra questi giova ricordare un effetto statistico favorevole sui prezzi dei prodotti energetici (carburanti, combustibili per il riscaldamento, energia elettrica) dovuto a quotazioni del petrolio che si erano mantenute sino al periodo estivo su livelli inferiori a quelli del corrispondente periodo dell'anno precedente.

Grafico 3.2 I prezzi dell'energia(1) (variazioni % tendenziali)

(1) Include: energia elettrica, gas metano, gasolio riscaldamento e carburanti
Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat (NIC)

Vanno poi ricordati altri elementi, che questa volta hanno a che vedere con interventi di natura amministrativa. Si ricorda in particolare l'abolizione, introdotta dal secondo "decreto Bersani" (gennaio 2007), dei costi delle ricariche del credito telefonico dei servizi di telefonia mobile e altri interventi governativi di riduzione del costo dei servizi finanziari. Da solo il provvedimento di taglio dei costi della telefonia mobile ha contribuito per quasi due decimi di punto percentuale di minore inflazione.

Non è escluso poi che questi interventi possano aver esercitato una sorta di *moral suasion* nei confronti di altri operatori economici, e contribuito a diffondere un clima di generale moderazione dei prezzi. Questo quadro è però repentinamente cambiato nella seconda metà del 2007.

Riquadro 3.1 Shock petrolifero e trasmissione ai prezzi al consumo

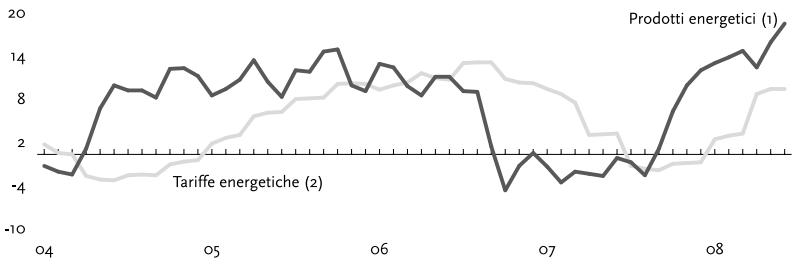
Nel corso della prima metà del 2008 il prezzo del petrolio ha continuato ad aumentare sino a superare nel mese di luglio l'ennesimo massimo storico, portandosi intorno ai 140 dollari al barile, quotazioni quasi doppie rispetto a quelle degli stessi mesi del 2007.

L'impatto sulle economie europee è stato in parte compensato dal forte apprezzamento dell'euro, ma i rincari del petrolio anche misurati in valuta interna sono consistenti, pari a circa il 50%.

I meccanismi con cui i rincari del petrolio si propagano all'economia e ai bilanci familiari sono di tre tipi: un *primo impatto "diretto",* che aggredisce i bilanci familiari attraverso l'aumento dei carburanti per autotrazione e riscaldamento (benzina e gasoli) e delle tariffe di gas (cottura e riscaldamento) e dell'energia elettrica. La fase attuale ha visto crescere i prezzi dei prodotti energetici di quasi il 20% negli ultimi dodici mesi, con aumenti di circa il 12% per la benzina e di oltre il 30% per il gasolio, sia per autotrazione che da riscaldamento. Nel caso dei carburanti l'aumento è pressoché contestuale alla lievitazione dei corsi petroliferi, mentre si esplica nell'arco di qualche mese per le tariffe dell'energia (gas e elettricità). Questo perché il meccanismo di aggiornamento delle tariffe è preordinato dall'autorità amministrativa, nello specifico l'autorità par l'Energia Elettrica e il Gas (AEEG).

Per quanto riguarda il saggio di crescita della componente tariffaria che fino alla fine dello scorso anno si trovava ancora in territorio negativo, dal mese di gennaio ha preso ad aumentare rapidamente, portandosi poco sopra il 9% su anno. Non mancheranno ulteriori rincari nel corso dei prossimi mesi. Per il terzo trimestre dell'anno l'AEEG ha disposto un'ulteriore revisione verso l'alto delle tariffe, con incrementi nel trimestre superiori al 4% per entrambe.

I prezzi degli energetici (variazioni % tendenziali)



(1) Carburanti autotrazione e combustibili riscaldamento. (2) Energia elettrica e gas
Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat (NIC)

Un secondo impatto è detto *"indiretto"* perché muove dall'aumento dei costi dei carburanti e dell'energia per le imprese e, attraverso l'aumento dei costi di produzione e di trasporto, risale la filiera di produzione e distribuzione: a distanza di 12-18 mesi i maggiori costi del petrolio divengono un aumento dei prezzi finali dei beni e dei servizi. I tempi con cui l'impatto indiretto arriva ai prezzi al consumo sono più incerti; in una prima fase, infatti, i maggiori costi del petrolio comprimono i margini delle imprese industriali e commerciali. Solo gradualmente e talvolta neanche completamente, i prezzi al consumo incorporano i maggiori costi; molto dipende dal contesto economico di contorno: una congiuntura non facile dei consumi rallenta i tempi di trasferimento, talvolta l'aumento del petrolio e l'impossibilità di trasferire i maggiori costi a valle stimolano guadagni di efficienza e produttività che possono aiutare a compensare parte dell'aggravio di costo.

L'esperienza degli anni recenti ha mostrato che questi passaggi sono stati ampiamente compensati dall'impatto che la globalizzazione ha giocato sulle economie industrializzate, consentendo ai consumatori occidentali di beneficiare dei bassi prezzi con cui i manufatti "globalizzati" giungevano sui mercati, peraltro costringendo i produttori nazionali a guadagni di efficienza.

Questi primi due effetti caratterizzano il meccanismo con cui i rincari delle materie prime si propagano al sistema economico, e descrivono le modalità con cui le risorse drenate dai paesi produttori di petrolio vengono reperite presso famiglie e imprese nei paesi consumatori: esauriti questi due primi effetti lo shock petrolifero potrebbe dirsi assorbito.

Un *terzo effetto,* può però contribuire ad amplificare gli effetti dello shock petrolifero rendendoli più persistenti nel tempo. La perdita di potere d'acquisto conseguente all'impatto diretto e indiretto del petrolio, che si manifesta con il rialzo dell'inflazione, può indurre i lavoratori a tentare di recuperare via salari la maggiore inflazione presente e quella attesa per il futuro: nel caso dei lavoratori dipendenti questo fenomeno si materializza con l'inasprimento delle rivendicazioni salariali e con l'allungamento dei tempi di chiusura dei contratti; nel caso dei lavoratori autonomi con il tentativo di accrescere il costo della manodopera del servizio erogato. È il cosiddetto effetto di secondo impatto la cui probabilità di materializzarsi cresce con all'aumentare della durata dello shock: una impennata di qualche mese delle quotazioni del petrolio non causa generalmente una reazione salariale. Diverso è il caso di una costante crescita delle quotazioni del greggio che si protrae per anni e anni.

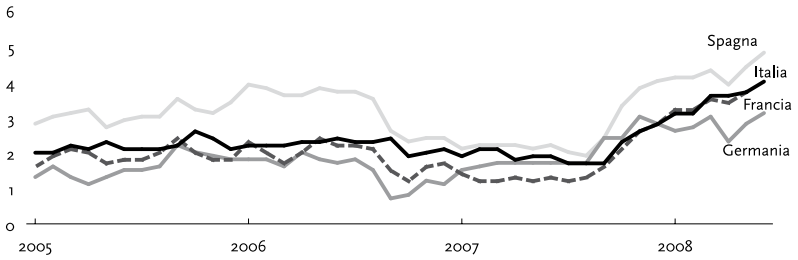
L'aumento dei salari può favorire un temporaneo recupero di potere d'acquisto per le famiglie; ma l'aumento del costo del lavoro torna a far crescere i costi

delle imprese e a cagionare nuovi aumenti dei prezzi: è la cosiddetta spirale prezzi-salari. La teoria economica insegna che ogni shock petrolifero comporta un cambiamento nella distribuzione netta della ricchezza dai paesi consumatori in favore dei paesi produttori di petrolio. Nei paesi consumatori, quali il nostro, tale perdita di ricchezza rischia di imporre dei sacrifici a carico di tutti i percettori di reddito, sui quali ricade una perdita pesante di potere d'acquisto.

Riquadro 3.2 Abbigliamento e arredamento i maggiori "contribuenti" al differenziale di inflazione italiano

Dai primi mesi del 2008 l'inflazione italiana si è riportata su valori allineati a quelli della media europea: negli ultimi dati disponibili, riferiti al mese di giugno, il dato di inflazione italiano, misurato dall'indice armonizzato, colloca la crescita media dei prezzi negli ultimi dodici mesi al 4%; un valore allineato al dato francese, e superiore di circa mezzo punto percentuale nel caso tedesco. La Spagna, con un'inflazione superiore al 5% è, tra i maggiori paesi, quello interessato dai maggiori rincari.

Prezzi al consumo: indice complessivo (variazioni % tendenziali)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

In tutta Europa, e non solo, i fattori che stanno sollecitando la corsa dei prezzi sono due: da un lato l'energia, che negli ultimi sei mesi è cresciuta di oltre il 12% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, e dall'altro gli alimentari, in particolare confezionati, la cui inflazione nel primo semestre dell'anno si è portata alle soglie del 7%. Per gli alimentari freschi la crescita dei prezzi è più contenuta, verso il 4%. In prima battuta, la Spagna è tra i grandi paesi dell'area quello caratterizzato dalla maggiore crescita sia dei prezzi dei generi alimentari che dei prodotti energetici (carburanti, combustibili da riscaldamento, energia elettrica e gas).

L'inflazione nell'area euro

	Indice comp.	Beni	di cui:				Servizi	Escluso alim. fresco e energia
			Alimentare trasformato	Alimentare fresco	Beni industriali	Energia		
				Anno 2007				
Euro	2,1	1,9	2,8	3,0	1,0	2,6	2,5	2,0
Germania	2,3	2,3	3,2	2,4	1,3	3,8	2,2	2,1
Francia	1,6	1,0	1,0	2,2	0,5	1,8	2,5	1,5
Italia	2,0	2,1	2,8	3,2	1,5	1,5	2,0	1,9
Spagna	2,8	2,2	3,9	4,3	0,7	1,7	3,9	2,7
				I semestre 2008				
Euro	3,5	4,2	6,7	3,6	0,8	12,2	2,5	2,5
Germania	3,0	3,9	6,1	2,2	0,6	10,7	1,9	2,0
Francia	3,2	3,8	6,1	3,5	0,8	12,1	2,4	2,3
Italia	3,5	4,1	5,8	4,0	1,8	10,9	2,5	2,7
Spagna	4,6	5,0	8,7	4,4	0,3	15,0	3,8	3,3

Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

Il nostro paese, che per tutta le seconda metà dello scorso anno era apparso in grado di archiviare tassi di inflazione inferiori alla media dell'area, torna ad allinearsi a questi ultimi e la storia degli ultimi anni insegna che la convergenza del nostro tasso di inflazione alla media dell'euro è scaturita da un allineamento verso l'alto di quest'ultima piuttosto che della rimozione di quelle cause strutturali che contribuiscono a mantenere alta l'inflazione italiana.

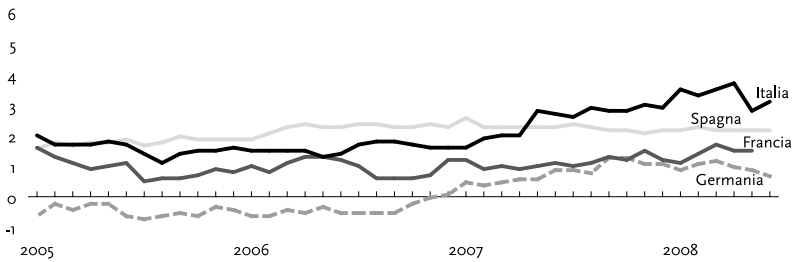
In tutte le economie europee i fattori che guidano gli aumenti dei prezzi in questi mesi sono i rincari dei generi alimentari e dell'energia.

La tabella precedente illustra la scomposizione del differenziale di inflazione dell'Italia rispetto agli altri grandi paesi dell'area della moneta unica: Germania, Francia e Spagna. I dati mostrano chiaramente che nei due settori colpiti dalle tensioni, l'alimentare trasformato e l'energia, i rincari osservati nel nostro paese sono inferiori o, al più allineati, a quelli degli altri paesi dell'Unione. Ciò è vero non solo nella congiuntura delle attuali tensioni ma anche nei dati medi dell'anno 2007. Si scopre così un relativo maggiore virtuosismo dei mercati dell'alimentare e dell'energia, capaci di contenere se pur di qualche decimo di punto percentuale i rincari al consumo rispetto a quanto si osserva nei maggiori paesi europei. Meno chiara è questa evidenza per l'alimentare non trasformato, generi ortofrutticoli, ittici e carni, che confermano tra il 2007 e i 2008 ritmi di crescita più sostenuti in Italia rispetto a Francia e Germania.

Qualche maggiore deviazione dei prezzi italiani dai prezzi europei è rinvenibile nella categoria dei beni industriali, con l'esclusione dei prodotti energetici e de-

gli alimentari. In presenza di una valuta e di un mercato comuni, data l'assenza di costi di transazione e di barriere commerciali, la "legge del prezzo unico" suggerisce una rapida convergenza nei livelli dei prezzi per i cosiddetti beni *tradable*, più esposti alla concorrenza internazionale.
Nel breve periodo il processo di convergenza può naturalmente giustificare saggi di inflazione più alti nei paesi con i livelli di partenza dei prezzi più bassi. Tuttavia, raggiunto l'equilibrio, anche i tassi d'inflazione non dovrebbero esibire divergenze sistematiche.
Su queste basi, considerato che sono trascorsi quasi dieci anni dalla fissazione delle parità valutarie, una quota maggiore del nostro differenziale d'inflazione rispetto a paesi come Francia e Germania dovrebbe essere riconducibile ai prezzi dei servizi. L'evidenza suggerisce però che un ruolo primario sia ancora giocato dal mercato dei beni, in particolare dai beni industriali non energetici.
Questo è il comparto dove maggiore è il differenziale di crescita dei prezzi dell'Italia rispetto agli altri paesi. Se infatti nel nostro paese il saggio di variazione raggiunge nei primi sei mesi dell'anno l'1,8%, molto più distante è la posizione della Germania, che si caratterizza per una dinamica allo 0,6% e, in misura minore, della Francia con un aumento medio dei prezzi nel semestre dello 0,8%. La Spagna si distingue per un tasso di crescita dei prezzi particolarmente contenuto, pari allo 0,3%.

Prezzi al consumo: mobili (variazioni % tendenziali)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

Si tratta di un raggruppamento di beni che racchiude dai mobili, agli articoli di arredamento, dall'auto all'abbigliamento e calzature, sino agli elettrodomestici e all'elettronica di consumo. Prodotti che rappresentano nel complesso oltre un terzo della spesa per consumi della famiglia media italiana.
Nei prodotti d'abbigliamento e nelle calzature i prezzi italiani sono cresciuti negli ultimi dodici mesi di poco meno del 2%; in Germania, in media, i prezzi

sono fermi sui livelli della prima metà del 2007, e in Francia e Spagna rincarano di meno dell'1%. I prezzi dei mobili e degli articoli di arredamento sono cresciuti in un anno in Italia di oltre il 3%, quasi un punto percentuale in più di quelli spagnoli e quasi due punti percentuali in più del caso francese e tedesco.
Una parte importante del nostro differenziale di inflazione viene oggi soprattutto da questi beni.
Il comparto dei servizi, anch'esso storicamente indicato come uno dei maggiori "contribuenti" alla formazione del differenziale di inflazione tra l'Italia e i paesi dell'euro, sembra invece ribadire valori di inflazione allineati alla media (2,5%), anche se in accelerazione rispetto al 2007. Tuttavia, dal dettaglio dei singoli paesi emerge che di recente il tasso di inflazione dei servizi ha leggermente decelerato in Germania, Francia e Spagna, mentre per l'Italia è evidente un'accelerazione di mezzo punto percentuale. Un prossima apertura del differenziale di inflazione anche su questo versante non è pertanto da escludere.

3.3 Dall'energia all'alimentare, passando per casalinghi e mobili

Alla base dell'accelerazione dell'inflazione vi sono due fattori, entrambi legati alle condizioni di contesto internazionale. Innanzitutto, le conseguenze del caro petrolio, che hanno sollecitato i prezzi della benzina e del gasolio (auto e riscaldamento), che tra settembre e dicembre hanno "regalato" all'inflazione oltre mezzo punto in più. Una fase di aumenti è proseguita nella prima metà del 2008, peraltro conoscendo un'intensificazione per via degli adeguamenti delle tariffe dell'energia elettrica e del gas. Al solo comparto energetico è ascrivibile metà della maggiore inflazione dell'ultimo anno. Un secondo versante è quello dell'aumento dei prezzi dei generi alimentari, innescato dall'aumento delle materie prime agricole, frumento in primis. Carenze di produzione interne al mercato comunitario hanno poi condotto a forti rincari anche del latte. La trasmissione di questi aumenti ai prezzi al consumo è stata rapida anche perché si tratta di filiere corte, caratterizzate da un numero ristretto di passaggi tra produzione e consumo. La tendenza di fondo è guidata dell'alimentare confezionato e dal fresco (latte, burro, yogurt, formaggi, eccetera), con rincari superiori all'8%. L'evidenza dei mesi più recenti indica che anche sul versante dell'alimentare non trasformato si è aperta una stagione di aumenti. I prezzi di frutta e ortaggi sono tornati ad accelerare da inizio 2008, imprimendo un ulteriore slancio alla fase dei rincari. La maggiore redditività per ettaro dei seminati a cereali potrebbe trasmettersi anche alle altre colture, comportando una

riduzione dei quantitativi prodotti. Nel complesso, se l'energia è responsabile di circa la metà della maggiore inflazione degli ultimi 12 mesi, l'alimentare ha contribuito per poco più di un quarto ulteriore.

Tabella 3.1 Italia: i prezzi al consumo per settore (variazioni % sul periodo indicato)

Settori	Peso %	Media 2006	Media 2007	I sem. 2008
Alimentari	18%	1,7	2,8	5,3
alimentari escl. fresco	14%	2,0	2,7	5,5
fresco ittico	1%	4,2	3,2	3,3
fresco ortofrutticolo	3%	-0,8	3,3	4,4
Non alimentari	28%	1,1	1,2	1,5
Prodotti terapeutici	0%	0,3	0,5	0,9
Abbigliamento	6%	1,3	1,4	1,7
Calzature	2%	1,1	1,2	1,3
Mobili e arredamento	4%	1,9	2,1	2,5
Elettrodomestici	1%	-1,0	-0,5	0,0
Radio, tv, ecc.	1%	-9,3	-10,5	-9,2
Foto-ottica	0%	1,1	1,0	1,3
Casalinghi durevoli e non	2%	1,5	2,5	2,7
Utensileria casa	1%	2,1	3,0	3,0
Profumeria e cura persona	1%	0,7	1,2	1,6
Cartoleria, libri, giornali	2%	1,8	2,8	2,0
CD, cassette	0%	0,5	-0,2	0,1
Giochi e articoli sportivi	1%	0,3	1,0	0,7
Altri non alimentari	2%	8,9	5,0	7,0
Autovetture e accessori	5%	1,7	1,7	1,2
Energetici	8%	8,1	1,5	10,9
Prodotti energetici	5%	6,1	0,7	14,5
Tariffe energetiche	3%	10,8	1,9	5,7
Servizi	32%	2,3	2,0	3,0
Personali e ricreativi	4%	1,5	-1,6	0,6
Per la casa	3%	2,3	3,8	5,4
Di trasporto	5%	2,9	2,6	4,9
Sanitari	4%	2,3	2,6	3,2
Finanziari ed altri	3%	1,9	1,3	1,6
Alberghi e pubb. esercizi	12%	2,5	2,6	2,6
Tariffe	10%	0,3	0,9	0,5
a controllo nazionale	6%	-1,2	-1,2	-1,8
a controllo locale	4%	2,8	4,0	3,7
Affitti	3%	2,5	2,4	2,3
Tabacchi	2%	6,3	4,2	3,2
Totale	**100%**	**2,1**	**1,8**	**3,3**
Totale escl. fresco alimentare e energia	**89%**	**1,7**	**1,8**	**2,6**

Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat(NIC)

È evidente come l'ondata di rincari che si è propagata dai mercati primari fino al consumo abbia investito alcune delle componenti di spesa delle famiglie meno elastiche al prezzo. Si tratta infatti di quei beni che vanno a soddisfare i bisogni primari, come quello dell'alimentazione e quello abitativo o di trasporto. Voci di spesa rilevanti, visto che nel complesso pesano per oltre il 25% dei consumi complessivi. Il rilievo va anche al di là di quella che è la contabilizzazione della spesa alimentare rispetto al complesso dei consumi, considerato che è in questi ambiti che si forma la percezione d'inflazione delle famiglie. La sensazione che la dinamica dei prezzi che ognuna di esse si trova ad affrontare sia ben più sostenuta di quanto misurato dalle statistiche ufficiali è il primo segnale che le famiglie sono chiamate ad aggiustare le proprie abitudini per fare fronte a un vincolo di bilancio divenuto più stringente: da questo discende sia lo spostamento lungo la scala di prezzo sia la riduzione delle spese ritenute non necessarie.

Tabella 3.2 Italia: contributi alla maggiore inflazione dell'ultimo anno
Variazione % dei prezzi nel periodo indicato, contributi dei settori e delta

Settori				Contributi all'inflazione		
	Peso %	Giu '07-Lug '06	Giu '08-Giu '07	Giugno '07	Giugno '08	Delta
Alimentari	18%	2,5	6,0	0,4	1,1	0,6
Non alimentari	28%	1,2	1,6	0,3	0,4	0,1
Energetici	8%	1,3	14,7	0,1	1,1	1,0
Servizi	32%	1,9	3,2	0,6	1,0	0,4
Tariffe	10%	0,5	0,3	0,0	0,0	0,0
Affitti	3%	2,4	2,5	0,1	0,1	0,0
Tabacchi	2%	5,6	2,7	0,1	0,1	-0,1
Totale	100%	1,7	3,8	1,7	3,8	2,1

Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat(NIC)

Tenuto conto degli esiti nei prezzi dei generi alimentari e dell'energia rimane da spiegare quasi un quarto della maggiore inflazione dell'ultimo anno.

Nei mercati dei beni non alimentari e nei servizi i prezzi hanno dunque parimenti accelerato. Se fino a metà dello scorso anno l'inflazione del non alimentare era rimasta contenuta entro il punto percentuale, quindi un valore molto contenuto soprattutto se confrontato con la dinamica dei prezzi complessiva, i mesi più recenti hanno visto la graduale accelerazione della dinamica del comparto che a metà 2008 ha raggiunto l'1,6%.

I principali sviluppi dei prezzi del comparto tendono ad essere guidati dall'effetto dei rincari delle materie prime industriali, oltre che energetiche. La

fase di trasmissione a valle ha comunque impiegato tempo per produrre i suoi effetti. Rispetto al 2006, la crescita dei prezzi è più che raddoppiata nel settore dei generi casalinghi durevoli e non, dell'utensileria per la casa e la ferramenta: il saggio tendenziale raggiunto nel mese di giugno è pari rispettivamente al 3% e 3,2%. Non si è in presenza di valori particolarmente elevati, ma si deve nondimeno tener conto che in questi settori è forte l'impatto disinflazionistico operato da prodotti importati. Inoltre, la presenza di un euro forte tende a contenere l'aggravio del costo sia della materia prima importata che dei semilavorati e prodotti finiti importati.Accelerazioni dei prezzi iniziano ad essere visibili anche nei prodotti di abbigliamento e nelle calzature, ma in questo caso rappresentano una fattore comune alle altre economie europee più che una specificità del mercato italiano. Nei servizi il panorama è più variegato. Le maggiori sollecitazioni stanno investendo i servizi di trasporto: vi sono casi in cui gli aumenti sono riconducibili al petrolio, come quelli dei voli aerei, altri, come il costo delle riparazioni degli autoveicoli, dove rappresentano il probabile esito del desiderio di recuperare parte del potere d'acquisto eroso dall'inflazione. Tali segnali potrebbero essere interpretati come l'inizio, confinato per ora ai redditi da lavoro autonomo, di contagio salariale dello shock petrolifero.

Riquadro 3.3 Gli aumenti che più incidono sui bilanci familiari

La tabella seguente offre una graduatoria dei primi 20 aumenti rilevati sui prezzi al consumo nell'ultimo anno; l'ordinamento è decrescente sulla base del contributo all'inflazione delle singole voci. In questo modo si è voluto tenere conto oltre che della variazione assoluta dei prezzi anche dell'importanza che le singole voci rivestono all'interno della spesa per consumi delle famiglie. Queste 20 voci rappresentano circa 24% della spesa di consumo della famiglia italiana e, con un contributo all'inflazione di 1,8 punti percentuali, spiegano il 55% della variazione complessiva dei prezzi al consumo dell'ultimo anno.

Come si può vedere nelle prime 10 posizioni si trovano ben 7 voci dell'alimentare e dell'energia, dal pane al latte, dal gasolio all'energia elettrica, ma anche alcune curiosità, come la fede in oro (contropartita dei nuovi massimi raggiunti dalla quotazione del metallo pregiato) e il costo delle collaboratrici domestiche, oltre alla tariffa del servizio di acqua potabile. Interessante anche la parte bassa della tavola, che raccoglie le posizioni dalla 11 alla 20. Vi si trovano ancora alcuni alimentari, come la carne, gli ortaggi e la frutta, ma anche i servizi di riparazione menzionato poc'anzi e i servizi di ristorazione, come il pasto al ristorante e in pizzeria.

Prezzi: i primi 20 aumenti del 2008
In ordine decrescente per contributo all'inflazione di periodo, 1° semestre 2008

n.	Descrizione	Incidenza % sulla spesa	Var. % ultimi 12 mesi	Contributo all'inflazione
1	Pasta di semola di grano duro	0,4%	23%	0,1%
2	Gasolio per auto	1,1%	22%	0,2%
3	Gasolio	0,7%	22%	0,2%
4	Fede in oro	0,4%	19%	0,1%
5	Pane	1,3%	13%	0,2%
6	Benzina verde	2,3%	12%	0,3%
7	Latte a lunga conservazione	0,4%	10%	0,0%
8	Domestica a ore	1,3%	9%	0,1%
9	Energia elettrica	1,2%	7%	0,1%
10	Acqua potabile	0,6%	6%	0,0%
11	Carne fresca di vitello, primo taglio	0,7%	6%	0,0%
12	Frutta	0,9%	5%	0,0%
13	Sostituzione paraurti anteriore	1,0%	5%	0,0%
14	Sostituzione verniciatura portiera	1,1%	5%	0,1%
15	Pasto al ristorante	2,4%	4%	0,1%
16	Pasto in pizzeria	1,4%	4%	0,1%
17	Gas per riscaldamento	1,6%	3%	0,1%
18	Sigarette	2,0%	3%	0,1%
19	Affitti – Canone mensile	2,1%	2%	0,0%
20	Ortaggi	1,1%	4%	0,0%
Contributo all'inflazione				**1,8%**
Come % dell'inflazione di periodo				**55%**

Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat (NIC)

Riquadro 3.4 La difficoltà degli italiani a pagare per i beni primari

In base all'indagine demoscopica condotta annualmente dall'Isae il 70% delle famiglie italiane si sente povera. Ritiene cioè di disporre di un reddito inferiore a quello necessario per condurre una vita "dignitosa", ovvero "senza lussi ma senza privarsi del necessario".

Si tratta, è evidente, di un giudizio che non fa riferimento a valutazioni puramente economiche ma riflette, invece, l'atteggiamento personale dell'intervistato, lo stile di vita e le abitudini di consumo, le percezioni sul contesto sociale di riferimento e sul costo della vita.

Rimane il fatto che la grande parte della popolazione italiana vive una condizione di disagio profondo e ritiene di non condurre un esistenza all'altezza delle proprie aspettative.

Nel corso dell'ultimo anno, però, il numero di coloro che si dichiarano "poveri" è calato passando dal 74% dello scorso anno al 70% del 2008. Si tratta probabilmente di un effetto della difficile situazione economica del paese che contrae le aspettative delle famiglie e in un qualche modo riduce la percezione del limite minimo di spesa necessario a sentirsi soddisfatto.
Tuttavia, le disaggregazioni per caratteristiche socio-economiche forniscono un quadro più complesso, dal quale sembra di poter concludere che proprio le categorie familiari più esposte a rischio di disagio economico (le famiglie a basso reddito, i single, i disoccupati, i residenti nel Mezzogiorno e così via), e che quindi più diffusamente – rispetto alle altre famiglie – percepiscono le proprie risorse come inadeguate, non evidenziano alcuna diminuzione nei tassi, al contrario delle altre categorie.
L'indagine realizzata dall'Isae permette di comprendere inoltre le ragioni che inducono tale sensazione di povertà e gli effetti indotti dalla recente dinamica dei prezzi.

La difficoltà ad arrivare alla fine del mese

	2007	2008
% di famiglie che hanno incontrato difficoltà nel pagamento ...		
di generi alimentari	10,4	18,0
delle spese della casa (affitto, mutuo, condominio, ...)	17,8	20,1
delle spese per l'energia elettrica	27,1	35,3
delle spese per il gas	25,6	34,3
delle spese per l'acqua	20,4	30,9
spese per l'istruzione (superiori/università) dei figli	6,1	7,4
spese mediche	21,9	28,6
% di famiglie che hanno dovuto cambiare le loro abitudini quotidiane ...		
nell'acquisto di generi alimentari	-	94,1
nell'effettuare le spese mediche	-	50,1
nel consumo di energia elettrica	88,5	95,7
nel consumo di gas	87,3	93,9
nel consumo di acqua	87,1	94,7

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Isae

I dati presentati in tabella evidenziano come le famiglie italiane abbiano incontrato difficoltà crescenti in alcune delle più importanti spese quotidiane della famiglia. Infatti, se in un solo anno le famiglie che dichiarano difficoltà nell'acquisto di prodotti alimentari sono passate dal 10% al 18%, ancora superiore è il numero di quelle che non riescono a pagare le bollette. Le spese per la casa (mutuo, affitto, condominio, ...) costituiscono un problema per il 20% delle

famiglie italiane, quelle per l'energia elettrica per il 35% (era il 27% nel 2007). Il 34% incontra difficoltà a pagare le bollette del gas (+8% sul 2007), il 31% le bollette dell'acqua.
Desta profonda preoccupazione, inoltre, il numero di famiglie che hanno difficoltà a pagare i servizi medici necessari (dal 22% al 29%) sebbene questa categoria di servizi non abbia visto crescere i prezzi nell'ultimo anno.
Allo stesso modo appare sorprendente la percentuale di famiglie che ha dovuto cambiare le proprie abitudini di acquisto e di consumo nell'ultimo anno. Oltre il 94% delle famiglie italiane si è vista costretta a ricomporre il proprio carrello della spesa alimentare per far fronte al rincaro dei prezzi e al calo del potere d'acquisto.
Una percentuale simile di famiglie italiane ha dovuto ha dovuto mettere in discussione le proprie abitudini quotidiane per quanto riguarda il consumo di energia elettrica e gas.
È, infine, molto preoccupante come la maggioranza della popolazione italiana ha dovuto cambiare le proprie abitudini in relazione alle stesse spese mediche.

Riquadro 3.5 Il costo dell'energia in Italia e in Europa

L'energia e i carburanti rappresentano uno dei capitoli di spesa più importanti per le famiglie italiane. E anche naturalmente uno dei più rigidi e incomprimibili. Peraltro, proprio l'incremento dei prezzi di questa tipologia di beni mette ancora una volta in evidenza la peculiarità del mercato italiano rispetto a quello degli altri grandi paesi europei.
Sebbene il gap sembra in qualche caso ridursi, persiste infatti una maggiore onerosità dei prodotti energetici per i consumatori italiani rispetto a quelli delle altre grandi economie europee.

Il prezzo dei combustibili e dei carburanti nei principali mercati europei (media 5 paesi = 100, 2008)

	Germania	Spagna	Francia	Italia	Regno Unito
Diesel*	97	102	97	107	97
Benzina verde*	92	103	99	108	98
Gas naturale**	115	101	94	97	92
Energia elettrica°	114	80	73	132	100

(*) Prezzo medio alla pompa nel primo semestre, tasse escluse
(**) Prezzo finale per un consumo annuo di 83,7 GJ (cucina, acqua calda e riscaldamento centralizzato), al primo gennaio, tasse escluse
(°) Prezzo finale per un consumo annuo di 3,500 kWh di cui 1300kWh di notte, al primo gennaio, tasse escluse
Fonte: elaborazione Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Eurostat

Infatti, ad eccezione del gas che si colloca lievemente al di sotto della media dei principali paesi europei (ma costa di più che in Francia e Regno Unito), l'Italia è il paese europeo che evidenzia i prezzi medi (al netto delle tasse) più elevati. I cittadini italiani pagano infatti il gasolio da autotrazione il 7% in più dei loro cugini europei, la benzina verde l'8% in più e addirittura devono soffrire un differenziale del 32% nel comparto dell'energia elettrica (per un consumo medio di 3.500 kWh), peraltro liberalizzato di recente.

3.4 I rincari alimentari: un confronto tra i maggiori paesi dell'area euro

Sino alla prima metà del 2007 i mercati alimentari di tutta Europa hanno attraversato una fase di crescita moderata dei prezzi, con dinamiche intorno al 2%.

I percorsi delle principali economie erano abbastanza allineati. Tale tendenza era comune a tutti i principali reparti dell'alimentare, dai cereali e derivati, alle carni, al pesce.

Tabella 3.3 Inflazione alimentare nei principali paesi dell'area euro

	Alimentare	Pane e cereali	Carni	Latte, formaggi e uova	Oli e grassi
			2006		
Euro	2,3	1,4	2,4	0,6	9,9
Germania	1,8	0,9	1,1	-0,1	-0,7
Francia	1,7	0,6	2,1	0,0	5,0
Italia	2,0	1,0	2,5	0,5	11,5
Spagna	4,2	3,5	4,7	2,2	23,4
			2007		
Euro	2,7	3,5	2,7	3,4	-1,7
Germania	3,0	3,1	2,1	4,9	11,1
Francia	1,4	0,9	2,1	0,4	-0,2
Italia	3,0	3,7	3,3	2,3	1,6
Spagna	3,7	5,8	4,6	5,9	-16,8
			I semestre 2008		
Euro	6,2	9,0	3,7	13,7	7,7
Germania	6,7	8,1	2,9	19,6	17,9
Francia	5,2	5,8	4,5	10,5	9,6
Italia	5,7	10,1	3,8	8,0	3,2
Spagna	7,1	10,2	3,9	16,7	1,8

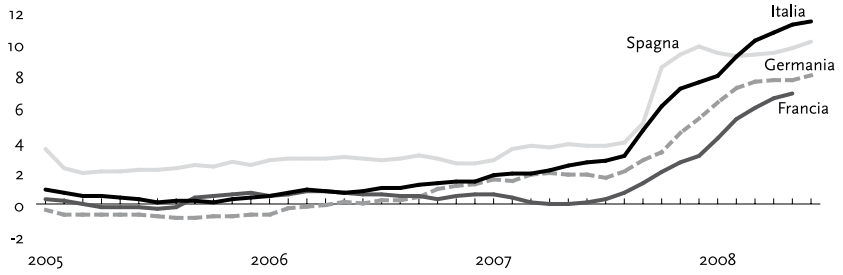
Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

Dalla fine della stagione estiva il quadro è rapidamente cambiato, e il comparto ha evidenziato in tutta Europa un repentino mutamento di intonazione. La tempistica dell'aumento dell'inflazione alimentare è stata la medesima per i principali paesi europei, ma con esiti differenziati nei diversi casi in termini di saggi di crescita. Giova ricordare che la diversa intensità della reazione dei prezzi nei singoli paesi dipende tipicamente dalle specificità dei mercati nazionali, dal ruolo giocato dal settore della distribuzione commerciale e in parte anche dalla diversa importanza di differenti prodotti nella dieta alimentare.

Nel complesso, la maggiore crescita dei prezzi alimentari è riportata in Spagna, con un picco superiore al 7% raggiunto nel mese di giugno. In Germania, Francia e Italia l'accelerazione è risultata lievemente inferiore, arrivando a toccare comunque ritmi di crescita del 6%. Gli effetti sulle singole filiere sono in parte differenziati tra i paesi.

A seguito dei rincari del prezzo del frumento, i prezzi al consumo della pasta e del pane sono aumentati in misura considerevole. In Italia e in Spagna, tuttavia, i rincari lungo la filiera dei cerali risultano superiori che altrove. Nel caso dell'Italia questa evidenza è spiegata da una maggiore esposizione ai rincari del frumento duro, materia prima di base per la produzione della pasta. Nella prima metà dell'anno il saggio di crescita dei prezzi dell'aggregato "pane e cereali" ha infatti superato il 10% annuo. In Germania, per lo stesso aggregato, si registrano variazioni dell'8%, mentre in Francia del 6%.

Grafico 3.3 Prezzi al consumo: derivati dei cereali (variazioni % tendenziali)

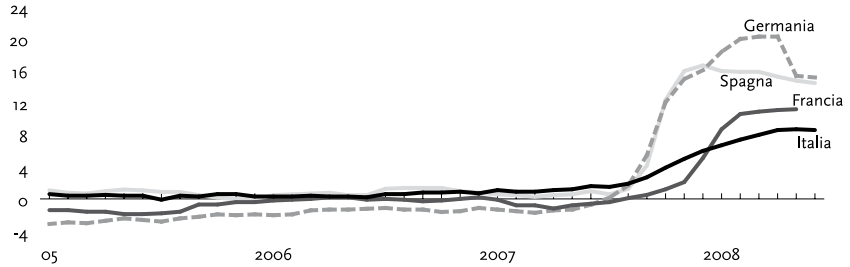


Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

Per quanto riguarda il latte e i derivati del latte, i prodotti tedeschi stanno evidenziando una significativa intensificazione della crescita dei prezzi con l'indice del comparto che ha messo a segno nel giro di pochi mesi una marcata progressione, con rincari su base annua che hanno sfiorato il 20% nel primo semestre. A breve distanza segue la Spagna dove gli aumenti su anno hanno

raggiunto il 16%. In Italia e in Francia gli aumenti ci sono, ma risultano decisamente meno intensi, nell'ordine rispettivamente dell'8-10%.

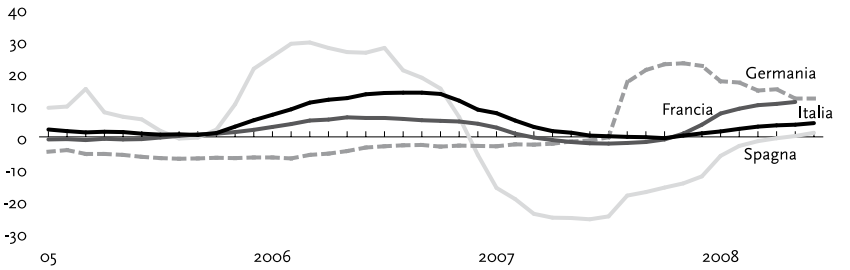
Grafico 3.4 Prezzi al consumo: latte e derivati (variazioni % tendenziali)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

Maggiori divergenze si osservano nella filiera degli oli e dei grassi. Mentre da un lato le dinamiche dei prezzi al consumo in Italia e Francia sembrano essere guidate dai medesimi fattori, per la Germania i prezzi sono stati oggetto di una vera e propria impennata: rispetto alla prima metà del 2007 gli aumenti sfiorano il 20%. In Spagna, al caso opposto, il progresso dei prezzi di oli e grassi non supera nel semestre il 2%.

Grafico 3.5 Prezzi al consumo: oli e grassi (variazioni % tendenziali)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

Il differente comportamento degli indici dei tre paesi tende a riflettere i maggiori rincari del burro che si sono avuti in Germania, oltre che il suo maggiore peso nella dieta di quel paese. In Italia e in Spagna, dove i consumi sono maggiormente orientati verso gli oli, la variazione dei prezzi è decisamente più contenuta. Infine merita attenzione l'aggregato delle carni, che hanno esibito spinte al rialzo comuni ai mercati alimentari europei, sebbene di intensità infe-

riore a quella documentata per i cereali e per i derivati del latte. L'aumento su base annua dei prezzi della carne non ha superato i cinque punti percentuali in tutte le principali economie dell'area euro.

La Germania è il paese che ha beneficiato dei rincari più contenuti: in media nei primi sei mesi gli aumenti non hanno superato il 3%. Più vicina al 4% l'aumento dei prezzi italiani e spagnoli; infine maggiore slancio era evidente nel caso francese, in marcia verso il 5%.

I più recenti sviluppi nel mercato alimentare vedono in rientro i prezzi tedeschi che, così come avevano mostrato una significativa reattività in fase di ascesa, stanno esibendo una graduale discesa, in particolare per quello ciò che riguarda le filiere del latte e dei suoi derivati e degli oli e grassi, sulle quali evidentemente si stanno iniziando a vedere gli effetti del ridimensionamento delle quotazioni del latte e del burro.

Di converso, negli altri paesi dove la fase di ascesa è stata meno intensa si sta invece accennando una stabilizzazione dei ritmi di crescita.

Riquadro 3.6 L'efficienza della filiera commerciale alimentare

Nel Rapporto Coop del 2006 è stato messo chiaramente in evidenza come il commercio italiano è caratterizzato da dimensioni medie d'impresa notevolmente più contenute, dalla presenza di un maggior numero di intermediari, dall'assenza di imprese distributive di dimensioni continentali.

Tali caratteristiche peculiari, assieme a quei deficit competitivi che caratterizzano il sistema Italia, impattano considerevolmente sull'efficienza complessiva del sistema commerciale della filiera alimentare italiana.

Per comprendere al meglio tali impatti è utile fare riferimento ai dati annualmente messi a disposizione dall'Eurostat sui conti economici delle imprese europee.

È possibile così calcolare alcuni indicatori sintetici di efficienza per le imprese del commercio alimentare dei principali paesi europei[6].

La tabella seguente riassume ad esempio il ricarico medio e l'ebitda (risultato lordo di gestione) delle imprese del commercio alimentare italiano e li confronta con il dato medio dei primi cinque paesi europei (Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito). Emerge con netta evidenza la forte differenza che caratterizza le diverse fasi della filiera commerciale. Se infatti la percentuale di ricarico

6 Per approfondire il significato e i contenuti degli aggregati e degli indici utlilizzati si rimanda al Regolamento CE n.2700/98 del 17 dicembre 1998 relativo alle "definizioni delle caratteristiche per le statistiche strutturali delle imprese"

commerciale è sostanzialmente allineata per le imprese della Gdo alimentare, il dettaglio tradizionale presenta un valore di quasi 10 punti percentuali più elevato. Valore analogo a quello delle imprese all'ingrosso di alimentari e bevande.

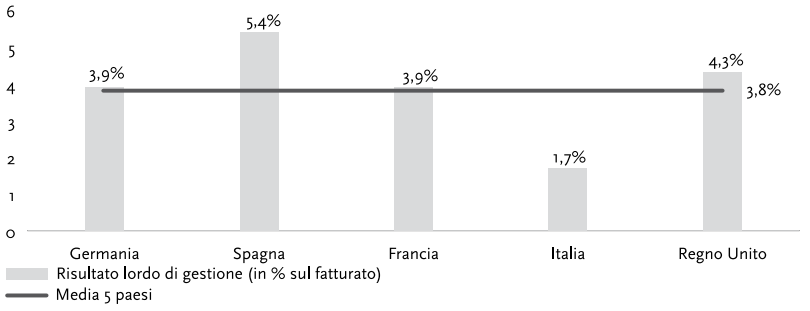
Ricarico Commerciale e Risultato Lordo di Gestione della filiera alimentare: un confronto europeo

media 2003-2005	Italia	Media DE, IT, FR, ES, UK	diff. %
Ricarico commerciale (in % sul prezzo d'acquisto dei prodotti destinati alla vendita)			
Ingrosso di materie prime agricole (51.2)	41,8%	16,7%	25,2%
Ingrosso di alimentari e bevande (51.3)	32,3%	22,6%	9,7%
Gdo alimentare (52.11)	28,0%	25,1%	2,9%
Dettaglio alimentari specializzati (52.2)	49,9%	40,1%	9,8%
Risultato lordo di gestione (in % sul fatturato)			
Ingrosso di materie prime agricole (51.2)	4,8%	3,5%	1,3%
Ingrosso di alimentari e bevande (51.3)	3,2%	3,6%	-0,4%
Gdo alimentare (52.11)	1,7%	3,8%	-2,2%
Dettaglio alimentari specializzati (52.2)	18,0%	11,8%	6,2%

Fonte: elaborazione Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Eurostat

Le maggiori differenze si verificano comunque nell'ingrosso delle materie prime agricole dove il mark up operato dalle imprese italiane è pari a quasi tre volte quelle delle imprese degli altri grandi paesi europei con un differenziale netto che supera il 25%[7]. L'analisi del Risultato Lordo di Gestione (Ebitda) permette di comprendere meglio tali dinamiche.

Gdo alimentare – Ebitda (media 2003-2005)



Fonte: elaborazione Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Eurostat

7 nota: Eccedenza della gestione dopo il costo del lavoro e al lordo di ammortamenti, poste finanziarie e tasse. Altresì denominato Ebitda

Infatti, i maggiori margini di ricarico permettono al dettaglio specializzato e all'ingrosso alimentare di godere di risultati superiori alla media europea.
Al contrario le aziende della grande distribuzione alimentare italiana riescono ad avvicinarsi all'efficienza espressa dagli altri paesi europei solo grazie ad una drastica riduzione della loro redditività operativa. Il grafico seguente illustra a questo proposito come l'Ebitda della grande distribuzione italiana è meno della metà di quello degli altri paesi europei. Se infatti l'Italia evidenzia un valore pari all'1,7% la Germania e la Francia sfiorano il 4%, il Regno Unito fa segnare un 4,3% e la Spagna addirittura il 5,4%.

3.5 I prezzi alimentari: primo bilancio 2008 e previsioni 2009-2010

Un bilancio di preconsuntivo 2008 per i prezzi del mercato alimentare vede i maggiori aumenti confinati al reparto della drogheria alimentare, che rappresenta circa il 30% della spesa per generi alimentari della famiglia media.

L'aumento del frumento e del grano duro hanno cagionato importanti adeguamenti nei prezzi della semola di grano duro e alle farine e da queste alla produzione di pasta, pane, biscotti e tutti gli altri derivati.

Proprio tra questi prodotti si ritrovano i beni che nel corso dell'ultimo anno hanno evidenziato i maggiori aumenti. Primi fra tutti la farina, i cui prezzi al consumo evidenziano nel mese di giugno un incremento su base annua del 32,5%, e la pasta che raggiunge il 30,4%. Il percorso di ascesa dei prezzi è stato più contenuto per il pane, che comunque in un anno è rincarato del 13%.

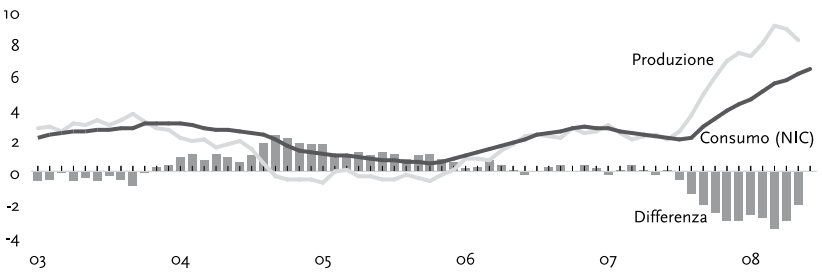
Sempre nell'ambito della drogheria alimentare l'altro versante sul quale si sono riversate forti pressioni è quelli degli oli di semi. Anche in questo caso i prezzi risentono dell'andamento delle quotazioni internazionali dei semi oleosi, i cui prezzi risultano peraltro in ascesa data la crescente domanda per utilizzi non alimentari (sovente sono utilizzati per la produzione di bio-carburanti). A giugno la variazione su anno registrata dell'olio di semi di girasole si attesta al 28%, mente quella dell'olio di mais del 18,5%.

Sul fronte dei prodotti freschi la filiera più colpita è quella dei prodotti lattiero-caseari, dove si osserva un panorama di aumenti diffusi. Il latte fresco risulta in crescita a giugno dell'11,8%, il burro del 16,2%, la mozzarella del 10,3% e per gli altri formaggi la variazione è compresa tra il 7% e il 10%. Le uova hanno raggiunto l'8%. I cereali sono alla base delle produzioni del comparto dei mangimi, anch'essi soggetti a forti rincari. Per questa via sono state alimentate le spinte sul versante delle carni. La carne bovina registra variazioni in ragione

d'anno comprese tra il 4% e il 7% a marzo, mentre più intensi sono gli effetti lungo la filiera avicunicola, con la carne di pollo che nei mesi invernali ha raggiunto saggi di crescita prossimi al 10% salvo poi rallentare all'attuale 6,5%.

A monte del consumo l'evoluzione dei prezzi alla produzione mostra percorsi molto allineati. Le statistiche Istat evidenziano uno sviluppo concomitante tra l'emergere delle tensioni alla produzione e l'aumento dei prezzi al consumo. Ad oggi, tuttavia, con prezzi alla produzione dei generi alimentari che crescono su base annua a ritmi prossimi all'8% i prezzi al consumo viaggiano qualche punto più in basso, a suggerire che potrebbe non esservi una completa traslazione dei rincari da parte della distribuzione commerciale.

Grafico 3.6 Forbice dell'inflazione: alimentari(1) (variazioni % tendenziali)



(1) Esclusi, ittici, ortofrutticoli e tabacchi
Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

In questi mesi, in coerenza con quanto osservato sui prezzi del frumento, si inizia a notare un moderato allentamento delle pressioni a monte, con una graduale discesa dell'inflazione alla produzione, rispetto a picchi di crescita del 10% raggiunti nei mesi primaverili.

Nei prossimi mesi si potrà verificare se e con quale ritardo questo allentamento delle tensioni potrà tradursi in un rallentamento anche dei prezzi al consumo. Va, tuttavia, ricordato che in alcune filiere alimentari, come quella del latte e dei cereali, negli ultimi 10 anni i prezzi erano cresciuti di 15-20 punti percentuali in meno rispetto alla media dei prezzi al consumo, motivo per cui la politica agricola comunitaria si era proposta di intervenire per risollevare le quotazioni. I recenti rincari vanno dunque a colmare un delta di redditività che si era aperto negli anni e che aveva portato queste filiere su livelli di prezzo considerati depressi. Bisogna però considerare che questi recuperi hanno colpito i consumatori in un brevissimo lasso di tempo, spesso inducendoli a spostarsi lungo la scala di prezzo (marca, marca commerciale, primi prezzi)

per compensare parte della perdita di potere d'acquisto. Non è escluso che nei prossimi anni l'adeguamento dei prezzi relativi possa causare un nuovo aggiustamento delle abitudini di acquisto e la sostituzione nelle dieta dei prodotti colpiti da maggiori rincari. La retroazione della domanda ci dirà se questo aggiustamento dei prezzi relativi è sostenibile. Le prospettive per la seconda metà del 2008 sono guidate da un rallentamento della corsa dei prezzi dei generi alimentari. Già dai mesi autunnali l'inflazione alimentare descriverà un percorso di rientro che beneficia del superamento delle tensioni dell'autunno 2007 e, a monte della filiera di produzione, del ridimensionamento delle quotazioni di quelle materie prime che avevano alimentato l'ascesa dei prezzi, come frumento e latte. Già a dicembre l'inflazione alimentare è vista portarsi verso il 4%. A moderare i prezzi contribuirà anche la risposta della domanda ai passati rincari, con un processo di sostituzione lungo la scala di prezzo che è atteso intensificarsi, e una pressione promozionale in crescita, come riflesso della ritirata della domanda. Per l'anno 2009 l'equilibrio di forze è atteso cambiare e i rischi si spostano decisamente verso il basso. I passati aumenti del petrolio e la lievitazione dei costi di trasporto potranno indurre qualche adeguamento tra le bevande e tra i prodotti del ciclo del freddo (surgelati, gelati, ecc). Considerato che i profili di inflazione del 2008 comportano un trascinamento statistico sul 2009 di circa un punto e mezzo percentuale, si comprende che le attese di ritocchi ai prezzi negli altri reparti dell'alimentare si prospettano decisamente contenuti. In media d'anno l'inflazione è vista scendere dal 5,2% al 2,5% con un tendenziale a fine anno al di sotto dei due punti percentuali.

Tabella 3.4 I prezzi dei generi alimentari per reparto (variazioni % anno su anno)

	CONSUNTIVI			PREVISIONI		
	2006	2007	I sem. '08	2008	2009	2010
Alimentare	**1,7**	**2,8**	**5,3**	**5,3**	**2,8**	**1,5**
Bevande	1,0	1,5	2,6	3,0	3,5	1,6
Drogheria alimentare	2,8	3,0	6,9	7,1	4,0	1,7
Carni	2,8	3,8	4,2	4,0	2,5	2,1
Fresco	0,7	2,2	6,9	6,4	2,5	0,6
Freddo	0,9	1,4	2,7	3,0	3,3	0,6
Ittico	4,2	3,2	3,3	3,0	1,8	1,3
Frutta e ortaggi	-0,8	3,3	4,4	4,0	1,9	1,7

Fonte: Ref per Ancc-Coop su dati Istat (NIC)

4.
I formati distributivi. Evoluzione e competizione

4.1 Sintesi

Le preferenze dei consumatori si spostano verso le merceologie più convenienti e dove possibile, come per i prodotti di largo consumo, si muovono lungo la scala di prezzo preferendo ai prodotti di marca i primi prezzi o quelli a marchio del distributore, innescando un meccanismo di cosiddetto *downgrading* delle spesa. Allo stesso modo, la ricerca della convenienza spinge nuovamente le famiglie verso i canali distributivi più efficienti e rinnova quindi la loro fiducia nei confronti degli esercizi della grande distribuzione. Tra questi sembrano mettere a segno risultati importanti discount e supermercati ovvero quei punti vendita che meglio di altri riescono ad associare prezzi convenienti e servizi di prossimità. In questa difficile congiuntura anche gli iper, che avevano fatto segnare una battuta d'arresto nella prima parte del 2007, tornano invece a crescere nel primo semestre del 2008 pur a fronte del maggiore costo del carburante necessario per raggiungerli. Sembra invece tornare a ridursi lo spazio per il dettaglio tradizionale che ha invertito bruscamente la favorevole tendenza che sembrava premiarlo appena un anno fa.

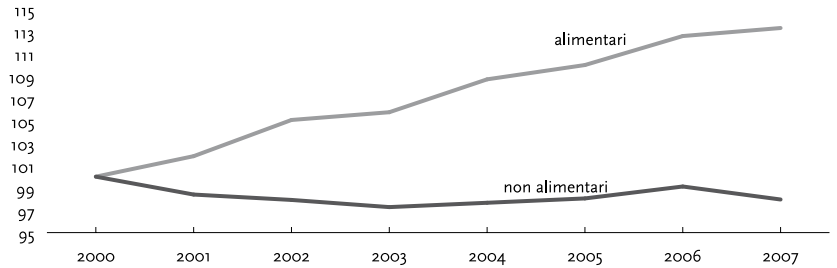
4.2 La distribuzione in Italia

Il numero delle attività commerciali al dettaglio ha proseguito anche nel 2007 un trend positivo di crescita superando le 778 mila unità. La crescita dei punti vendita ha fatto segnare però una significativa decelerazione. Nell'ultimo anno infatti il numero degli esercizi commerciali è aumentato di appena lo 0,2% a

differenza dei due anni precedenti in cui la crescita aveva fatto segnare incrementi più marcati (rispettivamente il 2,04% nel 2006 e lo 0,98% nel 2005).

La struttura della distribuzione italiana, rimane dunque tuttora connotata da spinte espansionistiche che proseguono ininterrottamente, sia pure con intensità differente, dal 2000 (entrata in vigore della riforma Bersani) ad oggi. La crescita, infatti, dal 2000 al 2007 è stata complessivamente superiore al 9%.

Grafico 4.1 Evoluzione del numero di esercizi commerciali al detaglio in sede fissa (2000=100)



Fonte: elaborazioni ufficio studi Ancc-Coop su dati Mse

Se questo è vero per il totale degli esercizi commerciali, il 2007 ha fatto segnare, invece, una netta inversione di tendenza per la componente alimentare che, per la prima volta dal 2003 torna a far segnare una variazione negativa.

Il numero di esercizi commerciali alimentari è diminuito nel 2007 dell'1,2% tornando a valori più bassi di quelli fatti segnare nel 2005.

Anche dal punto di vista territoriale gli andamenti presentano letture differenziate: a fronte di un trend generalmente positivo per tutte le regioni nell'ultimo biennio, la tendenza di medio termine (2000/2007) registra valori di contrazione in alcune regioni (Lombardia, Emilia Romagna, Friuli V.G.) e valori di crescita a due cifre nel Mezzogiorno. Anche l'andamento congiunturale propone una divaricazione tra il Nord e le regioni centro-meridionali. Nella prima area il numero di esercizi commerciali risulta in diminuzione mentre nell'area centromeridionale del paese continua a persistere una lieve crescita del numero complessivo di esercizi.

Le formule della distribuzione alimentare organizzata registrano tutte nel 2007 valori di crescita: accanto alle ottime performance di ipermercati (+30 unità) e discount (oltre 220 unità), che superano abbondantemente l'evoluzione del 2005, anche i supermercati mantengono un buon livello di sviluppo, con un aumento di 240 punti vendita (erano stati quasi 400 nel 2006).

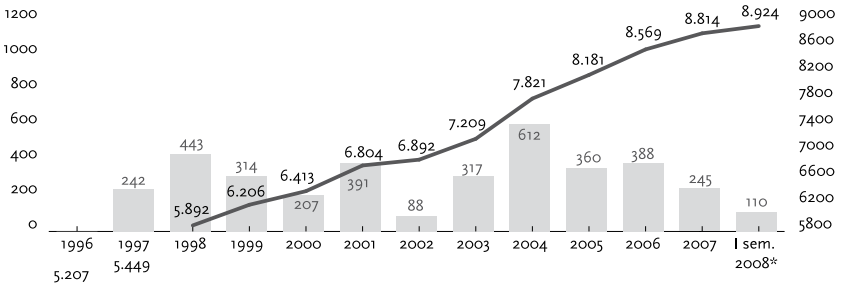
Tabella 4.1 Consistenza ed evoluzione degli esercizi commerciali per Regione

	2000	2006	2007	Variaz % 2000/2007	Variaz % 2006/2007
Piemonte	50.826	51.791	51.754	1,8%	-0,1%
V. d'aosta	1.994	1.918	1.899	-4,8%	-1,0%
Lombardia	92.971	90.688	90.002	-3,2%	-0,8%
Trentino A.A.	10.377	10.435	10.400	0,2%	-0,3%
Veneto	49.643	51.835	51.816	4,4%	0,0%
Friuli V.G.	14.729	13.948	13.780	-6,4%	-1,2%
Liguria	23.834	25.276	25.124	5,4%	-0,6%
Emilia R.	51.342	49.509	49.573	-3,4%	0,1%
Toscana	49.271	50.416	50.487	2,5%	0,1%
Umbria	11.798	12.222	12.179	3,2%	-0,4%
Marche	19.323	19.959	20.026	3,6%	0,3%
Lazio	58.804	70.063	71.359	21,4%	1,8%
Abruzzo	17.209	19.471	19.585	13,8%	0,6%
Molise	4.331	5.167	5.112	18,0%	-1,1%
Campania	83.205	99.417	100.254	20,5%	0,8%
Puglia	49.603	60.712	60.745	22,5%	0,1%
Basilicata	8.284	9.362	9.356	12,9%	-0,1%
Calabria	29.888	33.577	33.406	11,8%	-0,5%
Sicilia	65.441	74.172	74.275	13,5%	0,1%
Sardegna	20.853	27.152	27.402	31,4%	0,9%
ITALIA	713.726	777.090	778.534	9,1%	0,2%

Fonte: elaborazioni ufficio studi Ancc-Coop su dati Mse

In sostanza, nonostante l'aggravarsi della situazione economica anche sul versante dei consumi familiari, si assiste ad un continuo allargamento dell'offerta che non accenna ad attenuarsi.

Grafico 4.2 Evoluzione dei supermercati italiani: tendenza e saldo annuo

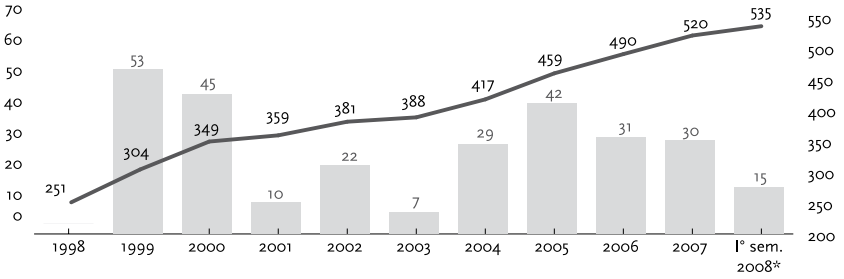


* Il dato è stimato al 30.6.2008
Fonte: elaborazioni ufficio studi Ancc-Coop su dati Mse

Il supermercato resta la formula più rispondente alle esigenze del consumatore e del territorio italiano: da oltre un decennio il tasso di crescita è abbastanza costante ed ora ha acquisito anche valori di omogeneità territoriale. Al 31/12/2007 risultano attivi 8.814 supermercati contro i 8.569 del 2005: un saldo (225 unità) che pare confermare il rallentamento del biennio 2005/2006 dopo il forte incremento fatto segnare nel 2004.

L'incremento delle superfici di vendita continua a privilegiare come già negli ultimi anni i punti di vendita di dimensione medio-piccola (inferiori ai 1.000/1.200 mq) a conferma di una strategia dei gruppi distributivi orientata, per questa tipologia di vendita, ad una funzione di presidio territoriale, nel duplice obiettivo di contrastare la concorrenzialità degli iper e di attuare una ricostruzione delle marginalità puntando sui fattori tipici del servizio di prossimità. Nei primi mesi del 2008, il ritmo di crescita è rimasto sostanzialmente inalterato, portando il numero dei supermercati italiani a sfiorare la soglia delle 8.000 unità. In numero di nuovi ipermercati aperti nel 2007 è pressocchè identico a quello dell'anno precedente (rispettivamente 30 e 31 nuovi punti di vendita). Si conferma in questo modo il trend degli ultimi anni che sembra potersi ancora estendere alla prima parte dell'anno in corso.

Grafico 4.3 L'evoluzione degli ipermercati italiani: tendenza e saldo annuo



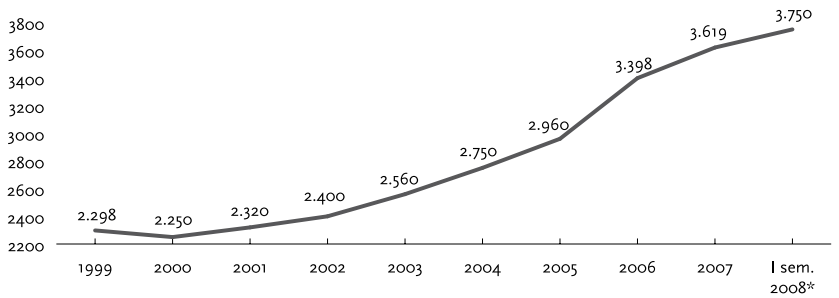
* Il dato è stimato al 30.6.2008
Fonte: elaborazioni ufficio studi Ancc-Coop su dati Mse

Nonostante un triennio non certo ricco di buone performance gestionali la tipologia dell'iper è ancora un fattore fondamentale dello sviluppo della moderna distribuzione, con un ruolo di traino nelle iniziative immobiliari dei grandi centri commerciali, da un lato, e con una funzione di riposizionamento nei mercati di prossimità di strutture già esistenti, anche di minore dimensione (supermercati che diventano superstore), dall'altro. A dispetto dei poco lusinghieri risultati di vendita il canale ipermercato sembra non aver ancora esaurito

la sua spinta espansiva, anche se lo sviluppo è ormai esclusiva di alcuni grandi gruppi e le iniziative imprenditoriali di catene provinciali e regionali stanno ormai scomparendo. La concorrenzialità interna, portata dalla concentrazione dei fatturati, sta crescendo in modo esponenziale, con effetti sulle marginalità che non sempre la crescita (o il mantenimento) della quota di mercato dell'insegna riesce a giustificare.

Nel 2007 il discount ha messo a segno un altro netto incremento del numero dei punti vendita (+221 unità) sebbene con un tasso di crescita meno intenso di quello del 2006 che con più di 400 nuovi negozi in un solo anno aveva portato la consistenza totale fino alla soglia dei 3.400 punti vendita. Tale risultato è, probabilmente il risultato di differenti fattori che caratterizzano questo formato. Una ormai acquisita omogeneità territoriale si associa ai piani di sviluppo dei maggiori gruppi discounter (Lidl, Penny Market, Dico, LD, Sosty) anche mediante l'utilizzo sempre più intenso del franchising quale strumento di penetrazione di mercato. Allo stesso tempo, il sempre maggiore costo della mobilità sembrano premiare maggiormente proprio quei punti di vendita in grado di offrire localizzazioni facilmente raggiungibili e una maggiore convenienza assoluta. Continua infatti il fenomeno di riconversione di punti vendita della tipologia superette in formule di soft discount, da un lato, mentre, dall'altro, anche i gruppi più connotati dalla formula hard stanno ampliando i loro assortimenti verso il non alimentare. Peraltro il punto vendita discount riesce a superare con elevata facilità le barriere all'ingresso determinate dalla pianificazione commerciale grazie alla dimensione contenuta entro i 1.500 mq di area di vendita. È comunque il perdurare di una situazione congiunturale problematica, specie per le fasce sociali più deboli, a mantenere alto il livello di crescita dei discount: la stima effettuata a giugno 2007 supera le 3.750 unità.

Grafico 4.4 Evoluzione del numero dei discount in Italia



* Il dato è stimato al 30.6.2008
Fonte: elaborazioni ufficio studi Ancc-Coop su dati Mse

Tabella 4.2 Dati strutturali e indici della Gdo alimentare in italia (2007)

	Popolaz.	Supermercati		Ipermercati		Totale		Densità		
Regione		Num.	Sup. 1000/Mq.	Num.	Sup. 1000/Mq.	Num.	Sup. 1000/Mq.	Super.	Iper.	Totale
Piemonte	4.401.266	686	613,6	72	368,9	758	982,5	139	84	223
Valle d'Aosta	125.979	14	11,6	2	15,6	16	27,2	92	124	216
Lombardia	9.642.406	1.447	1.444,5	128	846,6	1.575	2.291,1	150	88	238
Trentino A.A.	1.007.267	276	210,6	8	25,1	284	235,7	209	25	234
Veneto	4.832.340	1.088	1.025,3	55	313,7	1.143	1.339,0	212	65	277
Friuli V. G.	1.222.061	273	250,7	16	74,8	289	325,5	205	61	266
Liguria	1.609.822	196	158,0	6	36,3	202	194,3	98	23	121
Emilia Romagna	4.275.802	703	609,2	40	259,0	743	868,2	142	61	203
Toscana	3.677.048	496	482,3	29	170,0	525	652,3	131	46	177
Umbria	884.450	196	183,5	9	60,5	205	244,0	207	68	276
Marche	1.553.063	316	248,3	20	104,5	336	352,8	160	67	227
Lazio	5.561.017	679	608,9	23	131,8	702	740,7	109	24	133
Abruzzo	1.323.987	265	212,4	15	101,3	280	313,7	160	77	237
Molise	320.838	43	35,0	3	14,3	46	49,3	109	45	154
Campania	5.811.390	449	335,4	18	154,6	467	490,0	58	27	84
Puglia	4.076.546	461	332,0	23	198,2	484	530,2	81	49	130
Basilicata	591.001	64	45,3	3	13,2	67	58,5	77	22	99
Calabria	2.007.707	236	200,8	13	75,9	249	276,7	100	38	138
Sicilia	5.029.683	618	482,1	19	120,1	637	602,2	96	24	120
Sardegna	1.665.617	308	257,1	18	99,8	326	356,9	154	60	214
Totale	59.619.290	8.814	7.746,6	520	3.184,2	9.334	10.930,8	130	53	183

Fonte: elaborazioni ufficio studi Ancc-Coop su dati Mse

Tabella 4.3 Supermercati: graduatoria regioni

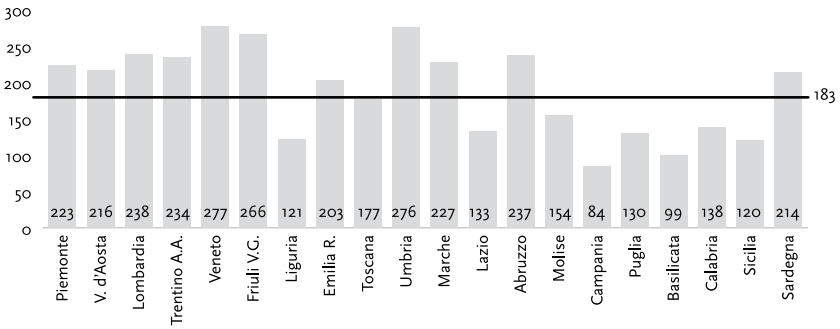
	Densità 2007		Da rank 2000	Evoluzione 2000/2007	
Regione	Mq/1000 ab.	Rank	Variazione	Variazione %	Rank
Veneto	212	1	+ 1	38,2%	8
Trentino A.A.	209	2	+1	45,4%	7
Umbria	207	3	+2	51,5%	6
Friuli V.G.	205	4	-3	29,8%	14
Abruzzo	160	5	-1	13,5%	20
Marche	160	6	=	22,8%	18
Sardegna	154	7	+7	118,9%	1
Lombardia	150	8	-1	30,1%	12
Emilia Romagna	142	9	-1	24,2%	17
Piemonte	139	10	+1	56,4%	3
Toscana	131	11	-2	31,3%	11
Lazio	109	12	=	29,9%	13
Molise	109	13	-3	13,9%	19
Calabria	100	14	+2	58,4%	2
Liguria	98	15	-2	32,2%	9
Sicilia	96	16	+1	54,3%	4
Valle d'Aosta	92	17	-2	31,7%	10
Puglia	81	18	+1	54,0%	5
Basilicata	77	19	-1	29,3%	15
Campania	58	20	=	26,1%	16

La dotazione di superfici commerciali a prevalenza alimentare ha fatto segnare nel corso del 2007 un ulteriore lieve incremento, portandosi ad oltre 185 mq di area di vendita ogni mille abitanti. In realtà lo sviluppo dimensionale della rete moderna dell'alimentare è più marcato, ma anche il dato demografico ha evidenziato un trend non marginale che, grazie all'apporto dei cittadini stranieri, ha portato la popolazione italiana per la prima volta a sfiorare i 60 milioni di residenti. La media nazionale presenta comunque tuttora significative diversificazioni a livello regionale.

Il Veneto (277 mq per 1.000 abitanti), l'Umbria (276 mq) e il Friuli V.G. mantengono saldo il loro primato complessivo. Ad un livello superiore a 230 mq di superficie di vendita per mille abitanti si collocano, poi, altre due regioni del Nord-Italia (Lombardia e Trentino Alto Adige) e l'Abruzzo. In linea generale non si riscontrano sostanziali modifiche nella parte alta della graduatoria: in questo modo resta di fatto inalterato il divario rispetto alle regioni con minore dotazione di grandi superfici alimentari. Tutte le regioni meridionali ad eccezione dell'Abruzzo e della Sardegna (214 mq) rimangono ampiamente al di

sotto della media nazionale e nel caso della Campania e della Basilicata anche al di sotto della soglia dei 100 mq di superficie di vendita ogni mille abitanti. Liguria e Lazio, tra le regioni del Centro Nord sono quelle che fanno segnare le dotazioni minori, rispettivamente con 121 e 133 mq ogni mille abitanti.

Grafico 4.5 Densità distributiva Gdo (mq per 1000 abitanti)



Fonte: elaborazioni ufficio studi Ancc-Coop su dati Mse

Disaggregando il dato complessivo tra ipermercati e supermercati, a livello nazionale la dotazione ogni mille abitanti è rispettivamente di 130 mq e 53 mq di area di vendita. Il dato medio nazionale per gli ipermercati è è superato in modo significativo in Valle d'Aosta (unica regione ad avere una prevalenza di questo formato con ben 124 mq ogni mille abitanti), in Lombardia (88 mq), in Piemonte (84mq) e in Abruzzo (77 mq).

Peraltro, è interessante approfondire l'analisi evolutiva di questo indicatore per i singoli contesti territoriali in un ottica di medio-lungo termine (2000/2007). Si tiene conto in questo modo non solo dello sviluppo della rete, ma anche di quello demografico, determinando in questo modo una correlazione con i bacini d'utenza naturali.

Dall'analisi esposta nella tabella 4.4 è evidente come tutte le regioni italiane hanno fatto segnare un incremento significativo della dotazione di grandi superfici di vendita a prevalenza alimentare. Le uniche due eccezioni (Valle d'Aosta e Lazio) sembrano più probabilmente riconducibili a problemi di rilevazione dei dati e a una minore confrontabilità temporale che ad una effettiva diminuzione di tale dotazione.

Risulta allo stesso modo evidente che le performance di maggiore crescita sono state messe a segno proprio da quelle realtà territoriali che presentavano all'inizio del decennio il minore sviluppo di tali grandi superfici.

Così, l'Abruzzo è passato da 24 mq per mille abitanti del 2000 a 77 mq del 2007 praticamente più che triplicando la propria dotazione di ipermercati. Allo stesso modo il Molise è passato da 0 a 45 mq e la Calabria da 9 a 38 mq di area di vendita di ipermercati ogni mille residenti.

Per quanto attiene i supermercati tutte le regioni del triveneto sembrano condividere un modello di sviluppo commerciale che premia le medie superfici di vendita. Il Veneto con 212 mq di area di vendita ogni mille persone, il Trentino A. A. (209 mq) e il Friuli V.G. (205 mq) sono rispettivamente la prima, la seconda e la quarta regione italiana per maggiore dotazione di supermercati. Allo stesso livello si colloca l'Umbria, la quarta regione con più di 200 metri di area di vendita per mille residenti, che ha fatto segnare un incremento superiore al 50% della dotazione disponibile dall'inizio del decennio.

Le altre regioni che, nello stesso periodo, hanno fatto segnare significativi incrementi nella dotazione di medie superfici sono la Sardegna (+119% nel periodo 2000-2007), la Calabria (+58%) e il Piemonte (+56%).

Tabella 4.4 Ipermercati: graduatoria regioni

	Densità 2007		Da rank 2000	Densità 2000	Evoluz 2000/2007	
Regione	**Mq/1000 ab.**	**Rank**	**Variazione**		**Variazione %**	**Rank**
Valle D'aosta	124	1	=	140	-11,6%	19
Lombardia	88	2	=	77	13,6%	17
Piemonte	84	3	=	49	71,1%	13
Abruzzo	77	4	+7	24	217,3%	5
Umbria	68	5	+2	40	73,2%	12
Marche	67	6	+3	33	101,2%	10
Veneto	65	7	-3	49	32,6%	15
Friuli V. G.	61	8	+4	23	171,2%	7
Emilia Romagna	61	9	-4	46	30,7%	16
Sardegna	60	10	-2	33	79,1%	11
Puglia	49	11	+2	19	150,9%	9
Toscana	46	12	-6	41	11,4%	18
Molise	45	13	+7	0		1
Calabria	38	14	+1	9	324,7%	2
Campania	27	15	+2	8	213,6%	6
Trentino Alto A.	25	16	+3	6	313,4%	3
Sicilia	24	17	+1	7	245,8%	4
Lazio	24	18	-8	31	-24,1%	20
Liguria	23	19	-5	16	42,6%	14
Basilicata	22	20	-4	9	152,0%	8

Fonte: elaborazioni ufficio studi Ancc-Coop su dati Mse

In senso complessivo, lo sviluppo della grande distribuzione organizzata sembra concentrarsi maggiormente nelle regioni che presentano una maggiore dotazione complessiva di strutture distributive.

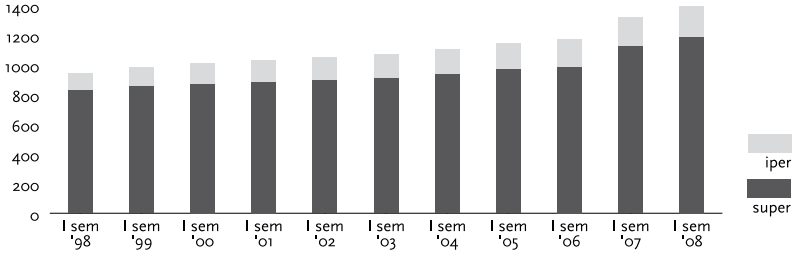
I differenziali di crescita non sono peraltro tali da poter permettere un rapido riassorbimento di tali differenze e sembrano invece connotare strategie insediative differenziate da parte degli attori del mercato e differenti scelte regolatorie dello stesso soggetto pubblico.

Riquadro 4.1 La distribuzione in Lombardia

Nell'anno trascorso è proseguito il trend espansivo della distribuzione organizzata a prevalenza alimentare della regione Lombardia: i risultati delle analisi condotte[8], evidenziano al 30 giugno 2008 un deciso incremento degli esercizi operanti, che passano da 1.319 a 1.392 su un superficie di vendita complessiva di 2.199.040 mq. In termini assoluti, quindi, il numero delle attività è cresciuto di 73 unità, con un incremento del 5,5%.

Analizzando le singole tipologie, i supermercati (inferiori ai 2.500 mq) totalizzano le 1.186 unità (erano 1.122 un anno prima) mentre gli ipermercati (con superficie di vendita superiore ai 2.500 mq) passano da 197 a 206 punti di vendita.

Evoluzione della grande distribuzione alimentare in Lombardia



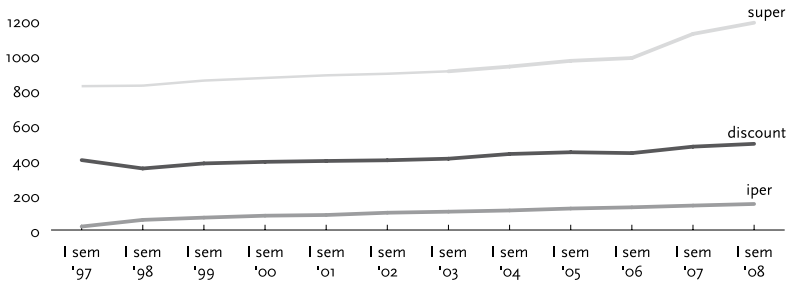
	I sem '98	I sem '99	I sem '00	I sem '01	I sem '02	I sem '03	I sem '04	I sem '05	I sem '06	I sem '07	I sem '08
Iper	115	128	139	143	156	162	169	180	187	197	206
Super	826	855	870	885	894	908	935	968	984	1122	1186

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Ancc-Coop su fonti varie

8 I dati del 2007 e del 2008 non sono perfettamente confrontabili con quelli degli anni precedenti a causa di un cambiamento della base dati utilizzata

In termini percentuali, quindi, i punti di vendita che superano i 2.500 mq mettono a segno un incremento pari al +4,6%, mentre i negozi al di sotto di questa soglia dimensionale fanno segnare una variazione del +5,7%.
Continua anche la crescita dei discount, dopo la leggera contrazione quantitativa registrata nel 2005; il numero dei discount rilevati in Lombardia è passato in un solo anno da 477 a 493. In particolare continua la riconversione di superette e piccoli supermercati in discount soprattutto attraverso la formula del franchising, a conferma del rinnovato interesse del consumatore per questa formula distributiva.

Evoluzione della grande distribuzione in Lombardia

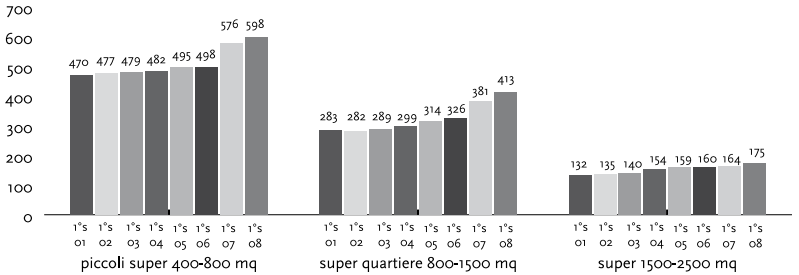


Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Ancc-Coop su fonti varie

Per la grande distribuzione alimentare (ipermercati e supermercati) l'incremento degli ultimi dodici mesi (+73 unità) consolida una tendenza positiva ormai decennale della regione Lombardia, nonostante i già alti livelli di presenza della Gdo.
Le dinamiche della Gdo alimentare appaiono inoltre ancora strettamente correlate allo sviluppo dei centri commerciali: la funzione di locomotiva dell'iper/super è tuttora elemento determinante per il successo di queste iniziative.
Come già riportato, i supermercati operanti nel territorio lombardo sono 1.186 e sono aumentati di 64 punti vendita negli ultimi 12 mesi.
Dall'esame dei dati storici, fatta eccezione per il 2007 per le ragioni in precedenza evidenziate, si riscontra come gli incrementi registrati per tale tipologia nel periodo di osservazione siano particolarmente rilevanti; questo fenomeno, se da un lato esprime un segnale di accelerazione rispetto alla tendenza registratasi nel passato, dall'altro evidenzia il consolidamento di una rinnovata propensione alla realizzazione delle piccole e medie superfici.
È inoltre evidente come la semplificazione amministrativa introdotta dal vigente decreto Bersani che prevede per tali tipologie la sola autorizzazione comunale

non possa che favorire ulteriori nuove aperture di supermercati spesso al limite della soglia dimensionale tra la media e grande struttura (1.500 mq-2.500 mq).
In merito alla superficie di vendita complessiva si passa da 908.469 mq a 1.083.991 mq con una crescita di oltre il 19%, incremento in linea con quello quantitativo.
Tra le sottotipologie, le classi dimensionali preferite sono quelle medio piccole (da 400 mq a 1.500 mq) per le quali si riscontra un buon trend di crescita, mentre meno interessanti appare la classe dei grandi supermercati.
Gli ipermercati al 30 giugno 2008 risultano 206 con 9 nuovi punti di vendita, corrispondente ad un +4,6%: si tratta, anche quest'anno di un valore piuttosto elevato, tra i maggiori dell'ultimo decennio.

Evoluzione del numero supermercati per tipologia in Lombardia

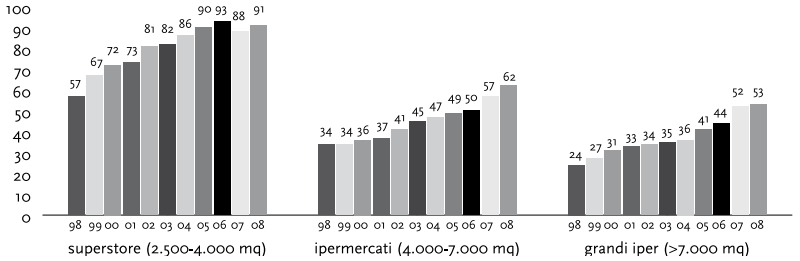


Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Ancc-Coop su fonti varie

Conformemente al dato assoluto, risulta aumentata anche la superficie di vendita che supera 1,1 milioni di metri quadri rispetto ai 1.038.351 mq del giugno 2007, facendo rilevare un incremento percentuale del 7,4% proporzionale a quello quantitativo.
Le sotto-tipologie caratterizzate da maggior movimento sono rappresentate dai *superstore* (da 2.500 mq a 4.000 mq) con 5 nuove aperture negli ultimi 12 mesi e dagli *ipermercati di medie dimensioni* (da 4.000 mq a 7.000 mq) la cui consistenza cresce anch'essa di 5 unità.
Come è facile rilevare la categoria valutata meno interessante dagli investitori è quella dei *grandi ipermercati* (oltre i 7.000 mq) con un incremento di 1 solo punto vendita.
Procede quindi la tendenza degli ultimi anni che vede l'orientamento dei gruppi primari della distribuzione verso il superstore quale tipologia versatile ed efficiente, con una strategia di forte presenza territoriale.
Nel contempo l'ipermercato di medie dimensioni è la condizione indispensabile

per la realizzazione di nuovi centri commerciali con gallerie di 100 o più negozi finalizzate a valorizzare la redditività immobiliare delle stesse.

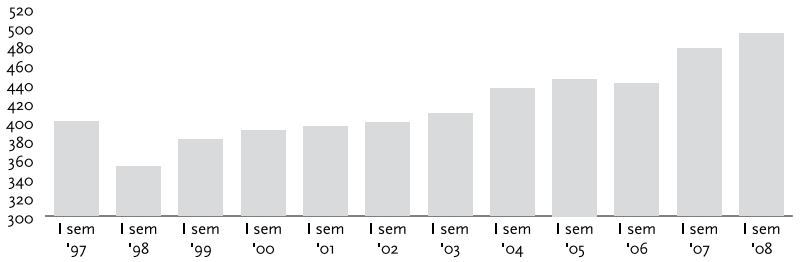
Evoluzione in Lombardia delle strutture di vendita oltre i 2500 mq



Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Ancc-Coop su fonti varie

Per la tipologia distributiva dei discount continua la ripresa con un deciso aumento di 16 unità che fanno salire gli esercizi da 477 a 493; tale incremento consolida la tendenza positiva già testimoniata con il 2007 (quando la consistenza quantitativa aveva ripreso a crescere portandosi da 440 a 477 punti vendita dopo la contenuta riduzione del 2006).

Evoluzione del numero dei discount in Lombardia



Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Ancc-Coop su fonti varie

Dopo l'interruzione del 2006, il trend espansivo sembrerebbe quindi destinato a continuare.

Per procedere ad alcune valutazioni di confronto circa la presenza della grande distribuzione alimentare si utilizzano i valori di densità distributiva corrispondente ai metri quadri di grande distribuzione alimentare ogni 1.000 abitanti. Il dato della popolazione utilizzato per il calcolo di tale indice è quello Istat al 31/12/2007.

Quadro riepilogativo delle grandi superfici alimentari in lombardia (al 30.6.2008)

Province	Abitanti	SUPERMERCATI			IPERMERCATI			TOTALE G.D.		
		Num.	Superf.	Dens.	Num.	Superf.	Dens.	Num.	Superf.	Dens.
Bergamo	1.059.593	132	118.056	111	15	91.375	86	147	209.431	198
Brescia	1.211.617	193	185.960	153	30	159.555	132	223	345.515	285
Como	578.175	54	51.525	89	14	71.164	123	68	122.689	212
Cremona	355.947	38	36.069	101	7	34.720	98	45	70.789	199
Lecco	331.607	33	30.946	93	9	41.855	126	42	72.801	220
Lodi	219.670	27	21.214	97	10	50.229	229	37	71.443	325
Mantova	403.665	77	75.736	188	10	47.150	117	87	122.886	304
Milano	3.906.726	397	361.506	93	73	421.070	108	470	782.576	200
Pavia	530.969	65	60.233	113	16	83.065	156	81	143.298	270
Sondrio	181.338	24	18.085	100	5	28.750	159	29	46.835	258
Varese	863.099	146	124.661	144	17	86.116	100	163	210.777	244
LOMBARDIA	9.642.406	1.186	1.083.991	112	206	1.115.049	116	1.392	2.199.040	228

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Ancc-Coop su fonti varie

Quadro riepilogativo delle grandi superfici alimentari in lombardia (al 30.6.2008)

PROVINCE	ABITANTI	PICCOLI SUPER			SUPER QUARTIERE			SUPER			SUPERSTORE			IPER			GRANDI IPER			TOTALE Gdo		
		N.	Superf.	D.	N.	Superf.	D.	N.	Superf.	D.	N.	Superf.	D.	N.	Superf.	D.	N.	Superf.	D.	N.	Superf.	D.
Bergamo	1.059.593	65	35.432	33	48	51.847	49	19	30.776	29	4	13.350	13	6	27.875	26	5	50.150	47	147	209.430	198
Brescia	1.211.617	100	54.169	45	54	58.810	49	39	72.980	60	11	36.282	30	14	72.607	60	5	50.667	42	223	345.515	285
Como	578.175	24	13.394	23	18	18.592	32	12	19.539	34	7	24.585	43	4	22.455	39	3	24.125	42	68	122.690	212
Cremona	355.947	19	10.026	28	13	14.131	40	6	11.911	33	4	11.070	31	0	0	0	3	23.650	66	45	70.788	199
Lecco	331.607	18	10.294	31	12	15.538	47	3	5.114	15	4	12.405	37	4	21.050	63	1	8.400	25	42	72.801	220
Lodi	219.670	20	10.231	47	2	2.226	10	5	8.756	40	5	17.979	82	1	6.000	27	3	26.250	119	36	71.442	325
Mantova	403.665	37	21.509	53	22	22.984	57	18	31.244	77	5	13.980	35	4	15.170	38	2	18.000	45	88	122.887	304
Milano	3.906.726	188	104.586	27	165	172.584	44	44	84.336	22	32	100.296	26	19	93.943	24	22	226.830	58	470	782.575	200
Pavia	530.969	31	17.554	33	21	21.929	41	13	20.749	39	7	25.435	48	6	26.630	50	3	31.000	58	81	143.297	270
Sondrio	181.338	17	8.915	49	5	5.570	31	2	3.600	20	2	5.950	33	1	5.200	29	2	17.600	97	29	46.835	258
Varese	863.099	79	44.879	52	53	55.918	65	14	23.864	28	10	31.730	37	3	16.700	19	4	37.686	44	163	210.777	244
LOMBARDIA	9.642.406	598	330.989	34	413	440.129	46	175	312.869	32	91	293.062	30	62	307.630	32	53	514.358	53	1.392	2.199.037	228

Fonte: elaborazioni Ref per Ancc-Coop.

La densità della regione Lombardia è pari a 228 mq di medie e grandi strutture di vendita alimentari ogni 1.000 abitanti, valore in aumento rispetto allo scorso anno in conformità all'andamento numerico crescente degli esercizi nonostante anche il dato demografico sia incrementato.
Prosegue, infatti, il trend positivo degli ultimi anni com'è facilmente riscontrabili dai dati esposti nella tabella seguente.

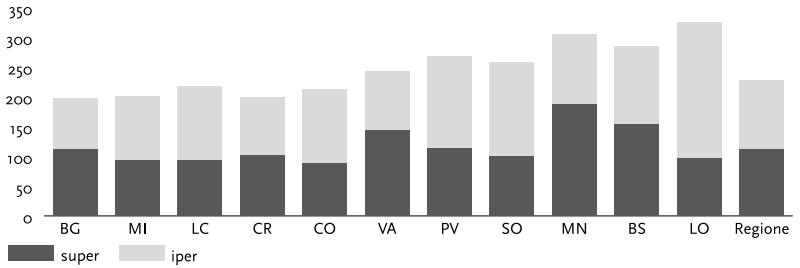
Densità media della Gdo in Lombardia (mq per 1.000 abitanti)

	densità
Giugno 2008	228
Giugno 2007	216
Giugno 2006	197
Giugno 2005	192
Giugno 2004	187
Giugno 2003	182
Giugno 2002	174
Giugno 2001	167
Giugno 2000	163

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Ancc-Coop su fonti varie

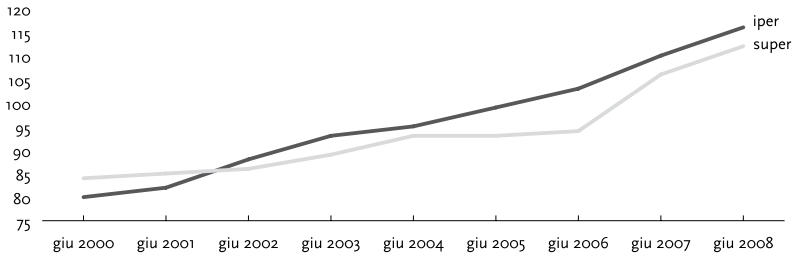
Disaggregando il dato tra le 11 province lombarde, come lo scorso anno il primato in termini di densità rimane alla provincia di Lodi (densità pari a 325 mq per 1.000 abitanti) e quindi a quella di Mantova (con 304 mq); a seguire, questa volta, Brescia con 285 mq e Pavia (270 mq).
Densità al di sopra delle media anche per Sondrio, con 258 mq e Varese (244 mq). Ben al di sotto della media regionale la realtà di Milano, dove la densità risulta pari a 186 mq, e Bergamo che, con una densità di 177 mq, rimane anche quest'anno all'ultimo posto. Vanno sottolineati due dati in particolare: il calo inaspettato della provincia di Cremona dove la densità, passando da 203 a 199, si riporta al di sotto del dato medio regionale e il forte incremento della provincia di Pavia che da una densità di 240 mq si porta a 270 mq.
Analizzando separatamente l'andamento tra le due tipologie distributive, entrambi i settori (iper e super) evidenziano un medesimo livello di crescita della densità (pari a 6 mq) a testimonianza dalla ritrovata propensione, cui già si è accennato, alla realizzazione di superfici sempre più ridotte (400-1.500 mq).
Rispetto ai distinti valori provinciali si evidenziano solo i dati più significativi che confermano solo in parte la situazione dello scorso anno: per i supermercati le maggiori densità restano associate, come nell'ultimo triennio, a Mantova (188 mq) e Brescia (153 mq).

Densità iper, super e totale nelle provincie lombarde (al 3.6.2008)



Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Ancc-Coop su fonti varie

Evoluzione della densità in Lombardia



Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Ancc-Coop su fonti varie

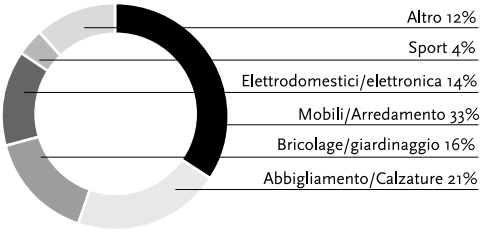
Le realtà coi valori di densità minore per i supermercati risultano essere, invece, quella di Como (89 mq) e, entrambe con 93 mq, di Lecco e di Milano. Molto superiore alla media la densità degli ipermercati a Lodi (229 mq) e piuttosto elevata, anche se con un incremento in termini assoluti pari a zero, quella a Sondrio (159 mq), nonché Pavia (156 mq) e Brescia (132 mq). I valori più contenuti di densità delle grandi strutture caratterizzano invece Bergamo (86 mq), Cremona (che ha subito un deciso calo da 107 mq a 98 mq) e Varese (100 mq).

4.3 Concentrazione e sviluppo degli spazi commerciali

Nell'ultimo decennio in Italia il parco commerciale si è dimostrato in continua evoluzione, sia per quanto riguarda lo sviluppo delle superfici di vendita nel loro complesso che per quanto riguarda le singole tipologie di esercizio. Le trasformazioni dei formati distributivi hanno accompagnato i mutamenti della domanda, assecondando le trasformazioni nelle preferenze di consumo.

Nel corso degli anni '90 l'offerta commerciale si era evoluta in direzione della despecializzazione e dello sviluppo di grandi superfici alla ricerca della convenienza di prezzo: ossia verso l'ipermercato. Le trasformate abitudini di consumo hanno portato nel decennio successivo a ricercare una maggior profondità di assortimento ed una maggior specializzazione, senza trascurare la convenienza, portando allo sviluppo delle Grandi Superfici Specializzate (Gss). Nel 2007 circa 1/3 della superficie insediata risulta dedicata al settore dei Mobili e Arredamento e circa 1/5 all'Abbigliamento e calzature. Da notare è l'alta quota costituita da Bricolage e giardinaggio, con il 16% ed il 14% di Elettrodomestici ed elettronica di consumo.

Grafico 4.6 Le specializzazioni della Grandi Superfici



Fonte: elaborazioni Ref su dati Mse

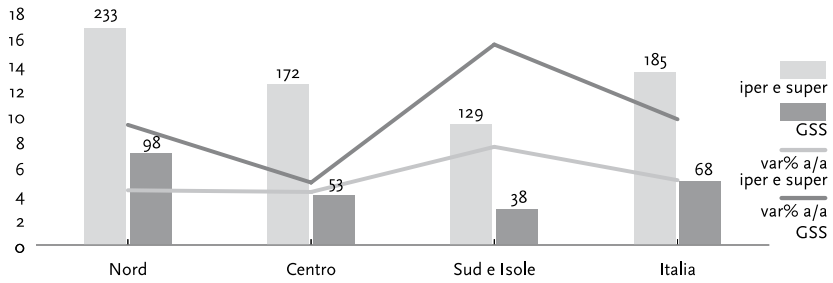
Nel grafico successivo si evidenzia, a questo proposito, la concentrazione delle superfici di vendita in rapporto alla popolazione residente per ogni area geografica[9]. Il dettaglio vuole evidenziare le differenze fra gli insediamenti della Gdo tradizionale (rappresentata da ipermercati e supermercati) e dei nuovi formati distributivi specializzati nei prodotti non alimentari, nel 2007. In trasparenza viene inoltre riportato il tasso di incremento medio per area che sintetizza la differente velocità di sviluppo dei due formati distributivi.

Nel complesso le superfici del canale moderno continuano ad espandersi a ritmi vicini ai cinque punti percentuali all'anno, con ampie oscillazioni a seconda dell'area geografica considerata. Se il Nord, infatti, nel 2007 presentava un'evoluzione della rete commerciale moderna vicina alla media nazionale, nel Centro le superfici despecializzate erano cresciute solo del 4% circa, mentre hanno superato i 7 punti percentuali di incremento nel Sud e isole. Come è chiaro dalle barre che rappresentano la penetrazione delle strutture distributive nel territorio, questi tassi di crescita sono inversamente correlati all'estensione

9 I dati dell'analisi qui proposta possono differire rispetto a quelli proposti nel capitolo precedente a causa di una differenza nella base dati utilizzata

delle superfici già insediate. In riferimento all'aggregato iper+super, infatti, è possibile identificare il primato dell'area settentrionale dove, come già osservato, le superfici si sono sviluppate del 4% nel 2007 portandosi alla densità maggiore sul territorio: 233 metri quadrati per abitante.

Grafico 4.7 Superfici di vendita per area geografica (mq installati ogni 1000 ab. – anno 2007)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Mse

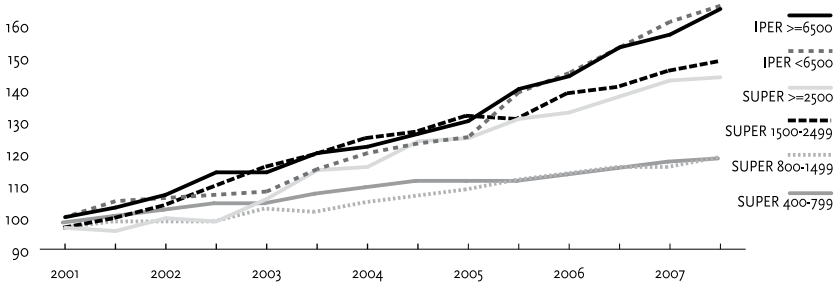
Il Centro sembrerebbe aver esaurito i propri spazi commerciali o affrontare un momento di stallo, poiché ha raggiunto i 172 metri quadrati per abitante senza dimostrare un significativo sforzo di espansione rispetto alla media nazionale. Opposta la situazione nell'area meridionale dove è ancora sottodimensionata la concentrazione di superfici moderne, ma dove la tensione allo sviluppo appare evidente. Nel 2007 le superfici despecializzate hanno raggiunto i 129 metri quadrati per abitante.

Sempre la medesima figura mostra la concentrazione delle Grandi Superfici Specializzate nel territorio. Questo formato, relativamente recente, appare già piuttosto sviluppato nell'area settentrionale, dove si riscontrano 98 metri quadrati per abitante. Tassi di crescita elevati di questa forma distributiva sono stati toccati all'inizio del decennio in corso per poi assestarsi negli anni più recenti verso il medesimo ritmo del canale despecializzato.

Diversamente, nelle aree centro-meridionali la Gss rappresenta ancora un formato in forte sviluppo: nel 2007 le superfici di nuova installazione sono aumentate del 4,8% nel Centro e oltre il 15,5% nel Sud e isole. Tali tassi scaturiscono dalla bassa penetrazione di questa forma distributiva sul territorio. Nel complesso, infatti, tutte le grandi superfici specializzate possono vantare solamente 53 metri quadrati per abitante nell'area centrale e 38 metri quadrati pro capite nell'area meridionale. In riferimento al canale più tradizionale della grande distribuzione, quello despecializzato, è possibile portare ad un

dettaglio maggiore l'analisi in merito allo sviluppo delle superfici di vendita. È infatti possibile visualizzare in serie storica, sino al 2007, un indice che misura l'espansione delle superfici, fatti 100 i metri quadri installati ad inizio 2001, per ciascuna tipologia di ipermercato e supermercato in relazione alle dimensioni del punto di vendita.

Grafico 4.8 Indice delle superfici di vendita



Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

È evidente come la velocità di espansione delle differenti tipologie distributive vari distinguendo tre diverse fattispecie di punto vendita.

Da un lato i supermercati sotto i 1500 metri quadrati. Tale forma distributiva, storicamente maggiormente orientata ai prodotti alimentari, si è sviluppata complessivamente del 20% circa negli ultimi 6 anni.

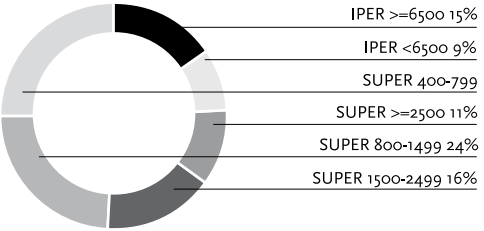
Questa fattispecie risponde a differenti esigenze di consumo rispetto al restante canale moderno. Tipicamente caratterizzato da strutture commerciali maggiormente inserite nel tessuto cittadino questo formato distributivo più che sullo sviluppo delle superfici ha puntato evidentemente su un più efficace uso degli spazi e su una riqualificazione del punto vendita. Il bisogno, alle cui esigenze questa tipologia distributiva si richiama, è quello di un servizio di prossimità, dunque le caratteristiche su cui si gioca la capacità di attrarre del punto vendita sono più legate al commercio tradizionale, ovvero allo sviluppo di servizi per il cliente. I grandi supermercati e gli ipermercati mostravano sino allo scorso anno un percorso di crescita simile, ma che nel 2007 è andato divaricandosi separando nettamente i due formati distributivi.

Gli ipermercati continuano a rappresentare la punta di diamante delle strategie di espansione della rete commerciale. Entrambi i formati hanno realizzato negli ultimi 6 anni un incremento cumulato delle superfici di vendita che sfiora il 70%. Chiudono il quadro i supermercati oltre i 1.500 metri quadri che mostrano uno sviluppo delle superfici pari al 50% nel periodo esaminato. Pur

con qualche differenza, necessaria a soddisfare le caratteristiche peculiari del territorio in cui le strutture vengono insediate, queste ultime tipologie distributive paiono soddisfare perlopiù le medesime preferenze di consumo e nelle formule più moderne, in accoppiamento a gallerie commerciali e strutture per l'entertainment, dimostrano di essere ormai entrate a fare parte delle abitudini sociali del territorio in cui vengono collocate. Una fotografia sulla ripartizione delle superfici di vendita di ipermercati e supermercati in Italia è descritta dalla figura allegata. Nel 2007, i supermercati con superficie inferiore ai 1.500 mq rappresentano circa il 50% delle superfici totali di ipermercati e supermercati.

I supermercati di maggiori dimensioni totalizzano circa il 25% delle superfici totali, al pari degli ipermercati, tra i quali a prevalere sono quelli di maggiore dimensione (con superficie pari o superiore ai 6.500 mq) che coprono circa il 15% delle superfici di iper e super complessivamente installate.

Grafico 4.9 Superficie di vendita per formato
(Composizione della superificie totale, in % – anno 2007)



Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

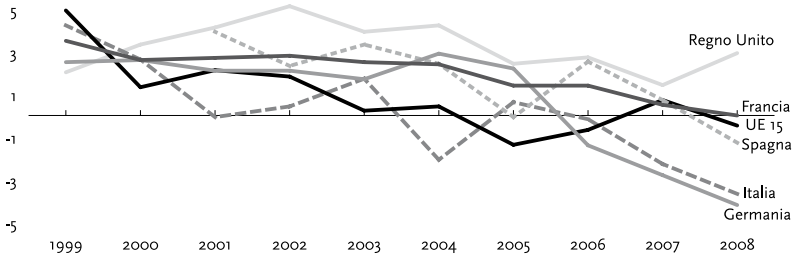
Riquadro 4.2 Le vendite della Grande Distribuzione: un confronto europeo

Per comprendere al meglio la peculiarità del mercato italiano della grande distribuzione alimentare è opportuno fare riferimento ai dati sull'andamento delle vendite al dettaglio periodicamente pubblicati dall'Eurostat.

Se si prende a riferimento l'ultimo decennio (1999-2008) si scopre che le vendite deflazionate delle grandi superfici a prevalenza alimentare hanno fatto registrare in Italia un incremento di appena lo 0,6% medio annuo. Nello stesso lasso temporale la media Ue15 è stata pari al 2,0% e, con riferimento ai grandi paesi europei, la Francia l'1,4%, la Spagna il 2,2% e il Regno Unito addirittura il 3,7%. La stessa Germania che condivide con l'Italia la difficile congiuntura dei consumi ha fatto segnare un dato comunque superiore, pari allo 0,8%.

È utile a questo proposito analizzare l'andamento annuale dei singoli paesi proposto nel grafico precedente per comprendere meglio l'evoluzione in atto.

Le vendite deflazionate delle grandi superfici di vendita despecializzate a prevalenza alimentare



Fonte: elaborazione Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Eurostat

Pur in una fase di significativa decelerazione che accomuna i grandi paesi europei l'Italia presenta l'andamento negativo maggiormente accentuato. E se la Germania presenta una situazione congiunturale ancora più difficile di quella italiana, la grande distribuzione del nostro paese è certamente quella che ha subito la più violenta contrazione della domanda nell'ultimo decennio.
Infatti se nel 1999 le vendite delle grandi superfici alimentari sfioravano, al netto dell'inflazione, una variazione annua positiva del 5% nella prima parte del 2008 hanno invece fatto segnare un decremento negativo superiore al 3%, facendo passare il settore dalla fase di rapido sviluppo che lo caratterizzava alla fine dello scorso decennio ad uno stadio di accentuata maturità che invece lo contraddistingue oggi.

4.4 Le differenze di produttività nei formati distributivi

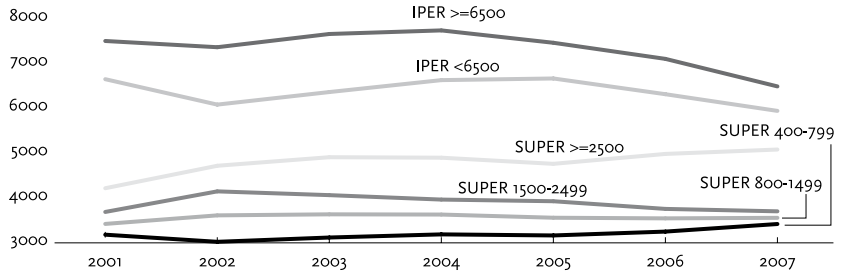
Dopo avere analizzato la presenza del canale moderno sul territorio e lo sviluppo che i differenti formati distributivi hanno sperimentato rimane un ultimo tassello per valutare la complessità delle scelte di investimento attuate dalla grande distribuzione: la produttività delle superfici installate.

La capacità attrattiva di ciascun punto vendita, e dunque di ciascun formato distributivo, trova esito nel giro d'affari che la struttura riesce a richiamare: la figura seguente riporta per ciascun formato distributivo una stima delle potenzialità per metro quadro installato.

Appare evidente la correlazione fra dimensione del punto vendita e capacità attrattiva. I formati distributivi da più di 2500 metri quadri hanno realizzato, in media nel 2007, oltre 5mila euro per unità di superficie di vendita. Al contrario

i supermercati medio-piccoli riescono ad attrarre meno di 4mila euro per ogni metro quadrato.

Grafico 4.10 Fatturato per unità di superficie (Stima potenzialità in euro al mq – media annua)



Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

Variazioni % tendenziali	2002	2003	2.004	2.005	2.006	2.007
IPER >=6500	-1,9	4,1	1,1	-3,6	-4,9	-8,8
IPER <6500	-8,7	4,7	4,3	0,6	-5,4	-6,0
SUPER >=2500	11,6	4,0	-0,2	-2,7	4,5	1,9
SUPER 1500-2499	12,1	-2,0	-2,4	-0,9	-4,2	-1,4
SUPER 800-1499	5,4	0,6	-0,1	-1,9	-0,4	0,3
SUPER 400-799	-4,8	3,1	2,2	-0,7	2,6	5,0

Fonte: elaborazioni Ref su dati IRI-Infoscan

La lettura dei soli livelli di produttività unitaria però nasconde evoluzioni discordi nei risultati realizzati da questi due gruppi di formati distributivi.

L'ipermercato, che, come già visto, continua a sperimentare un intenso sviluppo delle superfici di vendita, vede la propria produttività diminuire a tassi sempre più intensi, che nel 2007 toccano il -9% per gli esercizi di maggior dimensione e il -6% per quelli con meno di 6.500 metri quadri, per i quali scende sotto i 6mila euro per metro quadrato.

Si potrebbe ipotizzare per questo formato distributivo un rinnovamento nella gestione degli spazi che tende alla ricerca di una maggior vivibilità dei punti vendita di più recente concezione. La minor produttività potrebbe essere conseguenza di una scelta strategica – affrontabile data la possibilità degli esercizi di maggior dimensione di godere più facilmente di economie di scala nei costi di gestione – che promuove la piacevolezza del punto vendita, ad esempio con spazi più aperti o banchi per i prodotti freschi più ampi.

Risultati alterni si riscontrano per i supermercati al di sopra dei 1.500 metri quadri. Questi formati distributivi avevano evidenziato una forte spinta espan-

siva, ma mostrano risultati non molto consistenti in relazione alla capacità di attrarre giro d'affari.

I supermercati di più grande dimensione presentano un sentiero di sviluppo della produttività con movimenti nel tempo speculari a quanto sperimentato dagli ipermercati più piccoli. Immaginando questi due formati distributivi come sostitutivi nelle preferenze del consumatore per le loro similarità, è possibile ipotizzare una più marcata predilezione per il formato del supermercato che nel 2007 ha incrementato la propria produttività del 2% circa, seppur in rallentamento rispetto al 4.5% sperimentato nell'annualità precedente, superando i 5mila euro di fatturato per metro quadrato.

La produttività dei supermercati con una superficie compresa fra 1500 e 2500 metri quadrati diminuisce nel 2007 di un punto percentuale e mezzo, dimostrando di riuscire a contenere le flessioni sperimentate in precedenza.

Sono in particolar modo i supermercati più piccoli a realizzare un miglioramento del fatturato portandosi oltre i 3.500 euro per metro quadrato: fra di essi spiccano i punti vendita con meno di 800 metri quadrati.

Questo formato distributivo, più vicino alle esigenze del consumatore di prossimità, è quello che ha sperimentato il minor sviluppo delle superfici di vendita, ma pare sia stato in grado di ampliare le proprie caratteristiche di attrattività, raddoppiando in un anno la velocità di crescita della propria produttività unitaria.

Nel complesso la migliorata capacità di richiamo dei formati più piccoli non è riuscita, nemmeno nel corso del 2007, a controbilanciare le perdite di produttività dei formati più grandi. Come accennato in precedenza però questo segnale apparentemente scoraggiante potrebbe celare una chiara strategia commerciale volta a migliorare la vivibilità del punto vendita come leva di richiamo del consumatore, attuata sacrificando in parte le potenzialità di guadagno.

Rimane l'evidenza in merito alla trasformazione dello scenario competitivo che traspare già da qualche anno nelle performance di vendita: la competizione intra-canale ha preso il posto del confronto ormai sorpassato fra "moderno" e "tradizionale".

Riquadro 4.3 Il contributo delle nuove aperture alla crescita del fatturato

Una valutazione in merito all'evoluzione del parco commerciale moderno può essere corroborata attraverso l'analisi dell'andamento delle vendite negli ipermercati e nei supermercati. A questo proposito vengono di seguito presentate le statistiche sull'andamento dei volumi di vendita declinate nel dettaglio a "rete

corrente" e a "rete omogenea"[10]. Gli indici utilizzati misurano la variazione delle quantità intermediate dalla grande distribuzione tradizionale (ipermercati e supermercati) e si riferiscono all'aggregato merceologico del Largo Consumo Confezionato, ovvero ai beni alimentari, comprese le bevande, e ai prodotti per la cura della casa e della persona.

I volumi di vendita intermediati dalla rete corrente sono riferiti al complesso dei punti vendita. Le statistiche a rete omogenea si distinguono da questi in quanto escludono le quantità vendute dai punti vendita di nuova apertura.

Se ne ricava, in via residuale, il contributo al giro d'affari complessivo dato dalla "espansione della rete", statistica che sintetizza le potenzialità degli esercizi commerciali di più moderna concezione.

Da un primo sguardo d'insieme della tabella seguente si riscontra un generale rallentamento delle dinamiche di vendita ad inizio 2008.

Le quantità intermediate (variazioni % medie annue)

	I sem 2007	II sem 2007	I sem 2008
Volumi a rete corrente	2,1	2,8	1,7
Contributo da rete omogenea	- 3,0	- 1,6	- 2,7
Contributo da espansione rete	5,2	4,5	4,4

Fonte: Vendite Flash bimestrale Centro Studi Unioncamere-Ref

Le quantità complessivamente veicolate dalla Gdo crescono con ritmi anno su anno inferiori ai due punti percentuali esclusivamente in virtù del contributo dato dai punti vendita di recente insediamento.

Se nell'ultimo decennio, nel quale i ritmi di crescita del venduto sono stati abbastanza sostenuti, i volumi di vendita veicolati dagli esercizi di più antico insediamento si mostravano fermi o al più in debole aumento, infatti, negli anni più recenti, caratterizzati da una fase più fiacca dei consumi, le vendite sulla rete costante presentano tassi di crescita negativi.

Più recentemente, le flessioni sperimentate dalla rete omogenea sembrano in ulteriore flessione, pregiudicando in parte il risultato complessivo, al contrario l'incremento del venduto dei punti vendita di nuovo insediamento rimane superiore ai quattro punti percentuali.

È evidente dall'analisi di queste due statistiche come la concorrenza che sino ai tempi più recenti si riscontrava fra canale moderno e tradizionale si stia spo-

10 I dati e le statistiche utilizzate in questa sezione sono tratte da *Vendite Flash,* bimestrale del Centro Studi Unioncamere con la collaborazione scientifica di Ref, www.starnet.unioncamere.it.

stando all'interno del canale moderno medesimo, dove i differenti formati distributivi si candidano a soddisfare differenti esigenze di consumo. Tutto questo senza che la redditività complessiva della grande distribuzione ne sia inficiata. Tale evidenza dimostra che ipermercati e supermercati sono ancora in grado di attrarre le preferenze del consumatore, ma che la competizione intra-canale, frutto di una parziale sovrapposizione tra nuovi insediamenti e localizzazioni preesistenti, si afferma come il nuovo protagonista sullo scenario nazionale.

Riquadro 4.4 Le performance economico-finanziarie della Gdo italiana

Da una recentissima analisi condotta, anche quest'anno, dall'Ufficio Studi di Ancc-Coop sulle performance economico-finanziarie della grande distribuzione alimentare italiana, emergono per il 2007 dati poco incoraggianti circa l'andamento dei principali margini e indici di settore.

Lo studio ha preso in considerazione un campione significativo delle maggiori imprese coinvolte nel commercio al dettaglio alimentare di grande superficie, per un fatturato aggregato pari a oltre il 40% del mercato iper e super.

Infatti, a fronte di una crescita complessiva del fatturato del 3,54%, l'Ebitda è cresciuto solo di poco più del 2%, così come è facilmente desumibile dalla lettura della tabella seguente.

Inoltre, sempre in proporzione all'ammontare delle vendite, il valore aggiunto registra una battuta d'arresto passando dal 17,72% al 17,48%, diminuendo dello 0,1% rispetto all'anno precedente.

L'Ebit si riduce addirittura di oltre il 5% arrivando a segnare un modesto +1,53% nonostante i sia pur deboli segnali di ripresa emersi lo scorso anno, in corrispondenza del quale il medesimo margine fece registrare un valore al di sopra del 2%. Il lieve peggioramento delle marginalità operative si è riflesso negli indici di redditività che mettono meglio in evidenza il calo delle performance economico-finanziarie in termini di *rendimento*.

Performance del mercato della Gdo – Il conto economico (%)

	2007	2006	Var. % '07-'06
Fatturato	100	100	3,54
Valore Aggiunto	17,48	17,72	-0,10
Ebitda	5,37	5,86	2,14
Ebit	1,53	2,10	-5,11
Utile Netto	1,09	2,36	-24,59

Fonte: Ufficio studi Ancc-Coop su bilanci aziendali

Performance del mercato della Gdo – Gli indici di redditività

	2007	2006	Differenza
ROS	1,53%	2,10%	-0,57%
ROE	4,23%	9,24%	-5,01%
ROI	3,32%	4,77%	-1,46%

Fonte: Ufficio studi Ancc-Coop su bilanci aziendali

La diminuzione del ROS, seppur contenuta (-0,57%), testimonia una certa difficoltà per il sistema distributivo a controllare il complesso dei costi operativi, principale causa anche di un ROI piuttosto basso che passa dal 4,77% al 3,32%. Infine, il ROE registra un peggioramento anche superiore passando dal 9,24% al 4,23%.

5.
I consumi degli italiani al 2020: scenari e tendenze

5.1 In sintesi

La definizione dei trend di lungo periodo di un'economia rappresenta un esercizio complesso. All'estendersi dell'orizzonte temporale della previsione aumenta anche l'incertezza sulle quantificazioni delle diverse variabili. Nel lungo periodo è poi probabile che possano verificarsi fenomeni di discontinuità nei comportamenti economici di cui, per definizione, non si può tenere conto ex-ante. Tutte le innovazioni sono comprese in questo insieme di fenomeni e, con esse, anche cambiamenti politici e culturali, oltre a eventi naturali. Su molti di questi aspetti si può provare ad avanzare congetture, senza però la pretesa di coglierne completamente le implicazioni.

Ciò non di meno, è avvertita con urgenza crescente l'esigenza di scenari che forniscano le direttrici dei trend economici di medio termine. Tale domanda emerge dal mondo delle imprese, che devono pianificare investimenti con un orizzonte temporale di lungo periodo, ma coinvolge anche le autorità di politica economica, che sono chiamate a decidere su questioni che riguardano necessariamente un orizzonte temporale esteso.

La definizione degli scenari in un'ottica di medio termine deve quindi essere necessariamente posta in relazione con l'esigenza di chi formula un'aspettativa ai fini delle decisioni. In uno scenario economico, questo si traduce nel delineare non solo le tendenze in prospettiva, ma anche i nodi critici della previsione.

È anche chiaro che oggi la formulazione di scenari di medio termine deve considerare che si è allargato molto lo spettro delle variabili che concorrono a definire le sorti di un sistema economico. È soprattutto decisamente più ampio

l'insieme di fattori internazionali che influenzano le dinamiche di ciascun paese. In questo capitolo, senza la pretesa di affrontare in maniera esaustiva tutte le questioni che si aprono in un quadro di medio termine, abbiamo scelto di proporre una rassegna di tre temi di importanza cruciale anche per definire le dinamiche dei consumi nei prossimi anni.

Il primo tema è quello della grande trasformazione dei sistemi economici, legata alle forze della globalizzazione e ai cambiamenti indotti dalle tecnologie dell'informazione.

Il secondo è quello dei vincoli dal lato delle risorse primarie in un contesto di crescita economica che si estende a tutta l'economia mondiale.

Il terzo è quello dell'interazione fra cambiamento demografico e andamento dei consumi.

Le tendenze della globalizzazione e quelle legate al cambiamento tecnologico indotto dalle nuove tecnologie dell'informazione rappresentano definitivamente una rottura storica nei comportamenti di tutte le economie. Non secondari sono anche gli effetti sulla distribuzione del reddito fra i fattori della produzione, nonché quelli interni, fra i lavoratori stessi: le tendenze in atto paiono indicare che la domanda di lavoro tende ad aumentare soprattutto per i lavoratori con qualifiche alte, ampliando il divario salariale rispetto a lavoratori meno qualificati.

Uno dei temi emersi nel corso degli ultimi anni è relativo poi all'eventualità che lo sviluppo globale stia andando incontro a vincoli alla crescita dettati dalla scarsità di risorse, con un conseguente trend crescente dei prezzi delle materie prime. I prezzi dei prodotti energetici e alimentari sono al centro di questo cambiamento. Nel medio termine è possibile che i prodotti alimentari costeranno sempre di più. In un'ottica statica possiamo affermare che il quadro per i consumi è fortemente penalizzante. Anche in questo caso le implicazioni di carattere redistributivo non sono secondarie in virtù del peso decrescente dei consumi di prodotti energetici e alimentari all'aumentare del reddito.

Affrontiamo infine il tema dei consumi ponendo l'attenzione sui trend che caratterizzano la struttura dei consumi in Italia rispetto agli altri paesi industrializzati. Un esercizio quantifica l'impatto del cambiamento demografico sulla struttura della spesa dei consumatori.

Alla luce delle problematiche affrontate nel corso del capitolo, si apre una discussione delle rispettive implicazioni di politica economica. L'obiettivo prioritario non può essere che quello di rilanciare lo sviluppo del nostro paese. Il compito è arduo, specie alla luce della fase demografica, che limita le potenzialità di espansione della nostra base occupazionale. La strada per compensare

tale tendenza non può che fare riferimento ad un consistente incremento dei flussi migratori. Ma questo non basta. Una politica efficace nel contrastare il declino del paese deve riuscire necessariamente a innalzare il trend di crescita della produttività per interrompere la prolungata fase di stagnazione salariale in atto oramai da quasi venti anni.

La strada maestra è quella delle liberalizzazioni. Un sistema più concorrenziale può rivelarsi più propenso a cogliere le opportunità di sviluppo offerte dal cambiamento tecnologico, sulla scorta di quanto emerge dall'esperienza di altri paesi nel corso degli ultimi anni.

5.2 Le tendenze di lungo termine

Cambiamenti nella struttura dell'economia

L'economia italiana ha mantenuto nel corso degli ultimi anni, nonostante la fase di frenata dell'industria, una significativa base produttiva di tipo industriale. Tant'è che, fra le economie avanzate, siamo quella a maggiore peso dell'occupazione industriale sul totale, dopo la Germania. Un'economia basata sull'industria è più a contatto con le forze della globalizzazione, dato il maggiore grado di apertura agli scambi con l'estero e alla concorrenza internazionale che caratterizza mediamente i settori industriali rispetto a quelli dei servizi. È quindi anche un'economia sottoposta maggiormente alle pressioni concorrenziali provenienti dall'esterno. Non è un caso che l'Italia sia il paese che ha sofferto maggiormente della pressione competitiva proveniente dall'Asia negli ultimi anni.

La nostra economia è ancora nel pieno di un processo di trasformazione strutturale legato all'adattamento della base industriale rispetto ai mutamenti imposti dalla globalizzazione. È in corso un processo di selezione che ha portato in alcuni casi a ridurre il numero degli attori; in alcuni settori la concorrenza dei paesi asiatici ha spinto diverse imprese a ridimensionare significativamente la capacità produttiva.

È anche in atto una fase di innovazione di prodotto; si pensi alla trasformazione della filiera del tessile-abbigliamento, che ha indotto diverse imprese a realizzare un sostanziale *upgrading* qualitativo dei prodotti, posizionandosi sulla fascia più elevata del mercato.

Vi sono, infine, esperienze importanti di internazionalizzazione dei processi produttivi: per molte imprese la delocalizzazione di segmenti anche ampi del processo di produzione costituisce uno dei tratti fondamentali della strategia perseguita nel corso degli ultimi anni; altre parti della produzione vengono poi

esternalizzate verso terzi, con una tendenza generale in atto a livello internazionale alla disintegrazione verticale della catena di produzione.

La trasformazione dell'industria, quindi, ne comporta una perdita di peso sul complesso dell'economia, almeno per i settori più tradizionali. Cambia anche la natura stessa del processo di produzione del manifatturiero, che tende a terziarizzarsi. La delocalizzazione verso i paesi emergenti delle componenti del processo di produzione a più basso valore aggiunto comporta che ciò che resta all'interno sono le fasi di produzione che possono con sempre maggiore frequenza venire assimilate ad attività di servizio. Si pensi a fasi come la progettazione, la logistica, il marketing, la finanza d'impresa. In presenza di un grado di terziarizzazione interno sempre più elevato, aumenta anche la quantità di servizi domandati dall'impresa all'ambiente esterno.

È a partire da queste basi che si individua un primo tratto distintivo delle tendenze dei prossimi anni, rappresentato dal crescente peso dei servizi all'interno della struttura economica.

I trend degli ultimi anni e le prospettive estrapolate secondo un orizzonte temporale esteso sino al 2020 mettono bene in evidenza i trend sopra anticipati. Basti considerare che i servizi assorbivano nel 1970 il 43% dell'occupazione italiana, valore portatosi trent'anni dopo al 65% e destinato a salire ancora, sino al 71%, nel 2020. A tale esito corrisponde quindi un andamento crescente della domanda di lavoro in tutti i principali comparti dei servizi, a fronte di variazioni di segno negativo sia nell'industria che in agricoltura.

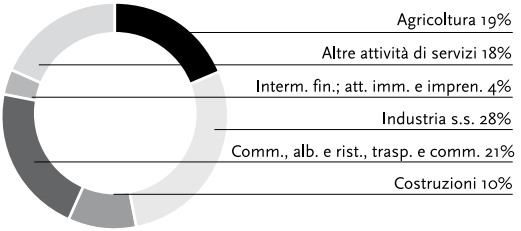
La crescente terziarizzazione dell'economia e la maggiore propensione delle imprese a internazionalizzarsi fa sì che si protraggano altri due importanti trend storici. Da un canto aumenta la quota della produzione domestica che viene destinata ai mercati internazionali; tale trend è ben illustrato dall'indicatore di internazionalizzazione della produzione proposto nel grafico 5.3, dal quale si evince come la dinamica delle esportazioni continui a sopravanzare quella del valore aggiunto dell'industria.

Nel contempo, però, la crescita della specializzazione delle singole economie fa sì che esse siano sempre più dipendenti, per soddisfare le propria domanda interna, da prodotti importati. Il rapporto fra le importazioni e la domanda interna italiana è previsto sfiorare il 35% nel 2015.

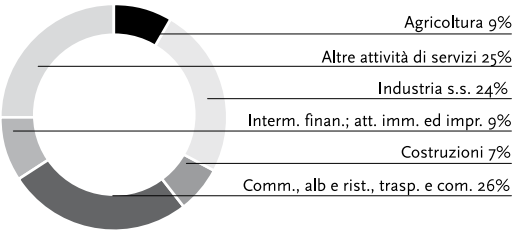
Il crescente peso dell'interscambio con l'estero si giustifica anche a seguito della stessa internazionalizzazione produttiva attuata dalle imprese, che fa sì che queste intensifichino gli scambi di intermedi, fenomeno che spiega anche la accelerazione della dinamica del commercio mondiale nel corso degli ultimi anni.

Grafico 5.1 La struttura settoriale dell'economia italiana (peso in % dell'occupazione)

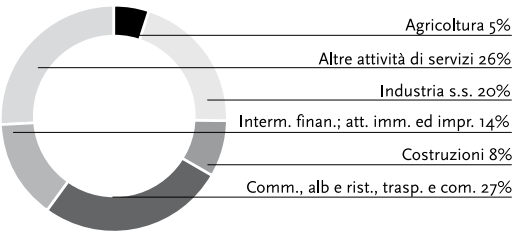
1970



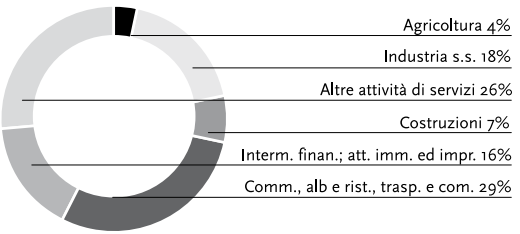
1990



2007

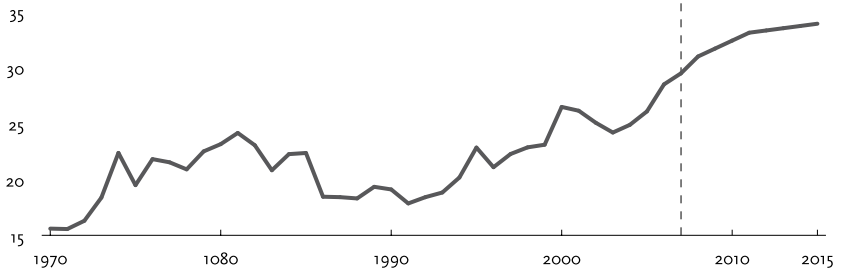


2020



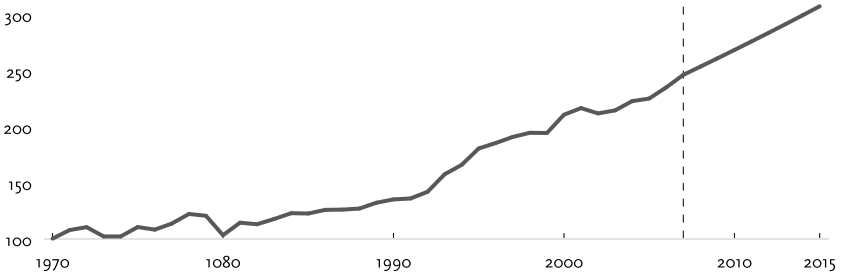
Fonte: elaborazioni e previsioni Ref su dati Istat

Grafico 5.2 Indicatore di penetrazione delle importazioni (rapporto fra le importazioni di merci e servizi e la domanda interna; a prezzi correnti)



Fonte: elaborazione e previsione Ref

Grafico 5.3 Indicatore di internazionalizzazione della produzione (rapporto fra le esportazioni di merci e il valore aggiunto dell'industria a prezzi costanti; Indice 1970 = 100)



Fonte: elaborazione e previsione Ref

Una delle conseguenze del maggiore rilievo degli scambi con l'estero è costituito dal fatto che per le imprese diviene di importanza crescente la capacità di essere competitive, per affrontare le sfide poste dalla concorrenza internazionale; divengono, viceversa, meno rilevanti le condizioni dal lato della domanda interna, vista la crescente possibilità di espansione sui mercati internazionali. Si tratta di un aspetto importante anche per le politiche economiche che devono sempre più porre l'enfasi sull'esigenze di accrescere la posizione competitiva delle imprese che operano sul territorio nazionale.

Riquadro 5.1 Globalizzazione e distribuzione del reddito

I grandi cambiamenti indotti dal crescente grado di integrazione dell'economia mondiale hanno sollevato diversi quesiti.

Si è decisamente allargata nel corso degli ultimi anni la platea di quanti guardano oggi alla globalizzazione con un certo grado di scetticismo. L'impopolarità

della nozione di globalizzazione conduce anche a modificare l'atteggiamento dei *policy makers*.

Nei due decenni passati la globalizzazione era stata guidata dal prevalere di un ampio consenso verso la tesi a favore della crescita dell'apertura dei mercati. La globalizzazione è figlia, difatti, di importanti passaggi di carattere istituzionale; non solo l'ingresso della Cina nel Wto, ma anche l'allargamento dell'Unione Europea o la stessa nascita della moneta unica europea provengono in una certa misura dal prevalere, in ambiti diversi, dalla medesima impostazione di politica economica. Non pochi tendono a ravvisare le premesse di questa tendenza nella rottura degli equilibri geopolitici internazionali prodottasi dall'inizio degli anni novanta, dopo la caduta del muro di Berlino.

Viceversa, nella fase attuale si sta gradualmente creando un maggiore grado di convergenza nella direzione di un ritorno verso misure di carattere protezionistico. Pur nella forma di interventi di carattere transitorio, è comunque prevalente la tendenza a frenare il percorso verso il raggiungimento di ulteriori gradi di apertura dei sistemi economici.

Gli scettici nei confronti della globalizzazione tendono a puntare l'attenzione su un insieme di temi. Molte delle argomentazioni sono di carattere ambientale e fanno riferimento all'intensità con cui le risorse vengono sfruttate a livello globale.

In altri casi si fa riferimento ad aspetti di carattere culturale e alle possibilità di affermazione di modelli di comportamento (strutturazione del processo di produzione e standard di consumo) non coerenti con i valori e le tradizioni dei diversi territori. Questi aspetti coinvolgono, ad esempio, le abitudini religiose o il sistema scolastico, e hanno particolare rilevanza rispetto ad alcuni aspetti dei comportamenti economici, come il ruolo della donna nel mercato del lavoro o gli ambiti di intervento dello Stato nell'economia.

Un tema che ha ricevuto ampia attenzione nel dibattito degli ultimi anni è poi costituito dagli effetti della globalizzazione in termini di distribuzione del reddito. In particolare, la si pone in relazione con fenomeni quali l'allargamento delle disuguaglianze e l'impoverimento relativo della classe media dei paesi occidentali. Questa è una novità sostanziale del dibattito degli ultimi anni e costituisce un capovolgimento delle tesi prevalenti sino a pochi anni fa. Difatti, si ricorderà come tradizionalmente il dibattito sull'internazionalizzazione della produzione fosse posto nei termini di una sorta di neo-colonialismo, con i paesi industrializzati che sono supposti conseguire la maggior parte dei vantaggi degli scambi, prevalentemente legati all'attività su scala internazionale da parte di un numero ristretto di imprese multinazionali.

In generale, la teoria economica tende a ravvisare nell'apertura degli scambi commerciali le premesse per una maggiore crescita economica, con benefici diffusi per tutti i partecipanti al commercio. Vi sono però due argomentazioni che sono state ampiamente sottolineate per rendere conto degli effetti redistributivi della globalizzazione.

La prima si riferisce al fatto che la globalizzazione potrebbe avere modificato la distribuzione del reddito fra i fattori della produzione, andando a favore del capitale e penalizzando la quota dei redditi da lavoro.

La seconda è che, all'interno della quota del lavoro, si sarebbe determinata una crescita sostanziale dei redditi dei lavoratori più qualificati, a sfavore dei lavoratori meno qualificati.

La questione della redistribuzione del reddito fra i fattori della produzione (cosiddetta distribuzione funzionale del reddito) si riferisce all'ipotesi che la globalizzazione possa avere di fatto determinato l'ingresso nei circuiti della produzione globale di una disponibilità di manodopera sostanzialmente illimitata. In questo senso, si può ritenere che sia aumentata la concorrenza fra i lavoratori di diversi paesi, con un effetto di schiacciamento salariale. A tal proposito, si rammenta anche il fatto che, rispetto ad altre epoche storiche di apertura degli scambi, è oggi aumentata di molto la mobilità del capitale. Sono cioè molte le imprese che delocalizzano parti della produzione all'estero, mentre in passato il fattore mobile per eccellenza era il lavoro, che mirava alla ricerca delle opportunità migliori.

La capacità delle imprese di ricollocare parti della produzione nei luoghi dove riescono a conseguire la maggiore redditività fa sì che ciascun territorio dipenda molto più che in passato dalla propria competitività. E poiché i livelli del costo del lavoro sono una delle determinanti della competitività di un'area, le aree con livelli salariali più elevati possono oggi soffrire degli effetti della delocalizzazione produttiva da parte delle imprese.

La precedente argomentazione si collega poi alla questione degli *skills* dei lavoratori.

Difatti, l'incremento dell'offerta di lavoro potenziale si sarebbe concentrato durante gli anni passati nel segmento dei lavoratori meno qualificati. In termini di scarsità relativa, è possibile che questo fenomeno abbia reso il lavoro meno qualificato più a buon mercato rispetto al lavoro qualificato. Nonostante diversi paesi emergenti stiano compiendo sforzi importanti per colmare il divario in termini di competenze rispetto alle economie avanzate, almeno per alcuni anni è abbastanza probabile che prevalga la maggiore disponibilità di lavoratori *unskilled* su scala globale.

Ne risulta quindi una tendenza a concentrare nei paesi emergenti le parti della produzione a minore valore aggiunto. Dal punto di vista delle imprese occidentali l'effetto dominante è rappresentato dal fatto che queste tendono a delocalizzare le parti della produzione a minore valore aggiunto per occupato (cioè quelle più *labour intensive*) mantenendo sul territorio le parti della produzione maggiormente *skill intensive*. Va anche tenuto presente che da questo punto di vista la globalizzazione si è sovrapposta ad un fenomeno da essa indipendente, che sembra puntare anch'esso nella direzione di un incremento della domanda di lavoro più qualificato. Si tratterebbe essenzialmente del cambiamento legato alle nuove tecnologie dell'informazione, che si caratterizzerebbe per l'esigenza di immettere lavoratori qualificati nel processo produttivo.

Gli elementi di analisi sopra sintetizzati hanno, con modalità diverse, ricevuto attenzione nel dibattito degli ultimi anni. Ciò non di meno occorre ricordare che parte delle pressioni salariali provenienti soprattutto dall'economia cinese potrebbero rappresentare non tanto un elemento di cambiamento strutturale dei rapporti di interscambio fra le diverse aree del commercio mondiale. Si potrebbe invece porre piuttosto l'enfasi sulla presenza di un problema di sottovalutazione del cambio, circostanza avvalorata anche dall'accumulazione da parte della Cina di un rilevante surplus delle partite correnti. In tal modo, se ne potrebbe conludere che la pressione competitiva provenienti dai bassi salari cinesi è destinata a ridimensionarsi gradualmente negli anni a venire.

Questo potrebbe avvenire attraverso un apprezzamento del cambio della valuta cinese, circostanza già in corso e che potrebbe accentuarsi nei prossimi anni. È anche possibile che, se le autorità cinesi persevereranno nella politica di stabilizzazione del cambio, siano le spinte interne su prezzi e salari a prevalere.

La conclusione che possiamo trarne è che nei prossimi anni le pressioni salariali provenienti dai paesi asiatici tenderanno con tutta probabilità a ridimensionarsi, anche se in maniera molto graduale. Un'opzione di policy su questo versante potrebbe consistere nel puntare su un apprezzamento più accentuato della valuta cinese. Tale andamento sarebbe auspicabile anche al fine di favorire il riassorbimento degli squilibri dell'economia americana.

Delocalizzazioni e differenziali di costo del lavoro

Naturalmente, la delocalizzazione può essere ispirata da finalità di diverso genere. In alcuni casi dall'intento di presidiare mercati di sbocco ritenuti promettenti; in altri, dall'obiettivo di realizzare un salto tecnologico, ad esempio mediante l'acquisizione di un'azienda all'avanguardia; infine, conta anche

l'obiettivo di realizzare economie dal versante del costo del lavoro, come nel caso delle esperienze di delocalizzazione verso i paesi emergenti negli ultimi anni.

La delocalizzazione volta a conseguire guadagni in termini di costo del lavoro, interessa in misura prevalente i settori più *labour intensive*. Si verifica quello che a livello globale costituisce quindi un grande processo di arbitraggio fra lavoratori dei paesi a costo del lavoro più elevato e lavoratori che costano meno. Il punto è che, soprattutto dopo l'ingresso della Cina nel Wto, la dimensione dei differenziali salariali a livello internazionale si è fatta così ampia da generare conseguenze sui livelli occupazionali delle economie occidentali e pressioni al ribasso sui salari dei lavoratori di questi paesi.

Fra i canali attraverso i quali si esplicano gli effetti della globalizzazione sui livelli occupazionali, un posto di rilievo spetta certamente al forte incremento del peso degli investimenti diretti all'estero (Ide) dai paesi occidentali verso le economie emergenti. L'intensità di tali processi rappresenta un momento di discontinuità storica. Tradizionalmente, difatti, la mobilità internazionale dei fattori produttivi era un fenomeno che coinvolgeva in misura ben più intensa il fattore lavoro. Ai flussi migratori dai paesi meno sviluppati verso le economie avanzate si accompagnano adesso anche rilevanti flussi di investimenti nella direzione opposta. Inoltre, la delocalizzazione produttiva degli ultimi anni si distingue dalle esperienze prevalenti sino agli anni novanta in quanto è aumentato decisamente il flusso di investimenti attratto dalla ricerca di vantaggi competitivi legati al basso costo del lavoro, mentre, viceversa, la caratteristica prevalente degli investimenti diretti all'estero in passato era costituita dall'obiettivo delle imprese di raggiungere mercati di sbocco promettenti, e in genere non caratterizzati da vantaggi legati al costo dei fattori produttivi.

Il crescente peso degli Ide ha naturalmente attratto l'attenzione di quanti temono impatti sfavorevoli sui livelli occupazionali dei paesi dai quali origina la delocalizzazione. In particolare, questo tipo di timori interessa i lavoratori più *unskilled*, anche se nel corso degli anni alcune economie asiatiche, soprattutto l'India, hanno cominciato a costituire con frequenza crescente il luogo di delocalizzazione di attività a maggiore contenuto professionale.

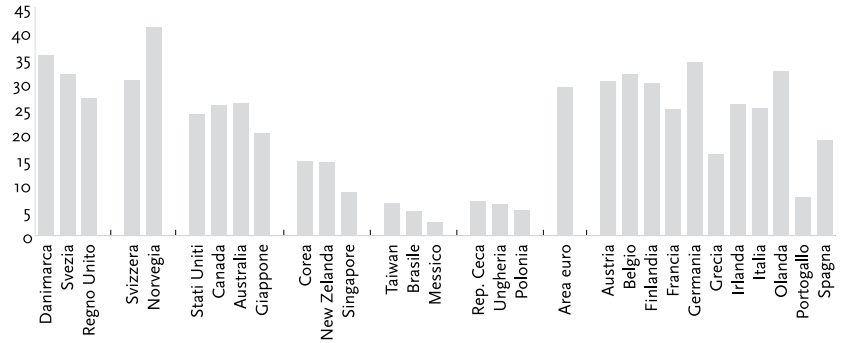
Allo scopo di rendere possibile una comparazione dei differenziali nei livelli del costo del lavoro, possiamo fare riferimento alle informazioni fornite dal Bureau of Labour Statistics, che raccoglie i dati relativi ai livelli del costo del lavoro orario in diversi paesi. Si nota immediatamente l'ampiezza delle distanze fra le varie economie. Il *range*, per i paesi inclusi nel grafico, varia fra il minimo del Messico, di 2.75 dollari l'ora, e il massimo della Norvegia a 41 dollari.

Naturalmente, differenze così ampie nei livelli salariali non rappresentano una novità in una prospettiva storica. Divari altrettanto elevati esistevano anche in passato. È anche chiaro però che dal punto di vista macroeconomico il rilievo di queste divergenze è oggi decisamente maggiore rispetto al passato, visto che la globalizzazione stessa fa sì che tali differenziali possano incidere maggiormente sulla competitività di un paese influenzandone l'andamento delle esportazioni.

Si noti anche che nel grafico è incluso solo un numero limitato di paesi emergenti, per le ovvie difficoltà di raccolta delle relative informazioni circa il livello del costo del lavoro.

In particolare, non è inclusa la Cina. Vi sono però alcuni studi, fra i quali quelli condotti dallo stesso Bls (Lett e Banister, 2006), che ci consentono di disporre almeno di un ordine di grandezza. In particolare, analisi riferite all'anno 2004 indicano un costo del lavoro di circa 70 centesimi di dollaro per ora lavorata. Una crescita salariale sostenuta e l'apprezzamento dello yuan degli ultimi due anni potrebbero avere modificato tale quantificazione, ma le diverse valutazioni non vanno molto oltre un dollaro all'ora.

Grafico 5.4 Costo orario della manodopera (costo in dollari; dati al 2006)



Fonte: elaborazioni Ref su dati BLS

Cambiamenti nella struttura della domanda di lavoro

All'interno dei cambiamenti che si stanno producendo sulla scorta dei trend indotti dalla globalizzazione vi sono anche mutamenti nella struttura della domanda di lavoro, che tende a spostarsi verso figure dotate di maggiori *skills*. Vi è poi crescente consapevolezza dell'importanza di processi formativi che consentano alle imprese di superare barriere all'utilizzo delle nuove tecnologie, soprattutto quelle legate all'Ict.

Questo è fondamentale in un contesto in cui imprese di dimensione piccola, come quelle italiane, si trovano a gestire processi di internazionalizzazione produttiva, peraltro sovente disponendo di un management interno composto da un numero ristretto di persone.

Questo tipo di processi non pare esente anche da implicazioni di carattere redistributivo. Come gli studi sul tema stanno mettendo in luce, la divaricazione nella domanda di lavoro, con una crescita più intensa della domanda di lavoratori con qualifiche più elevate, tende a generare anche un allargamento dei divari salariali a favore dei questi lavoratori. Su questa tendenza incide anche il fatto che la concorrenza dei paesi emergenti si fa più pressante proprio sulle produzioni a maggiore intensità di lavoro non qualificato. In prospettiva, quindi, la segmentazione del mercato del lavoro si accentuerà, assumendo una connotazione non priva di risvolti di carattere sociale.

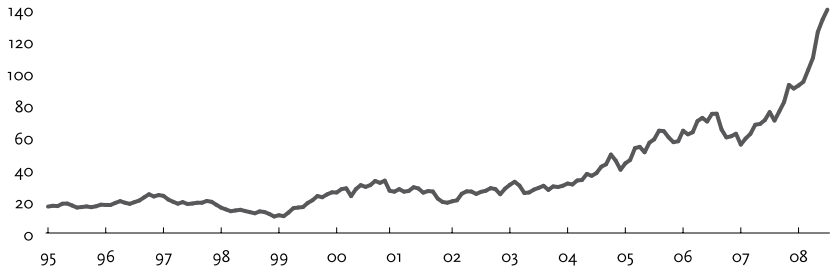
Alla luce della precedente rassegna delle tendenze emerse nel corso degli ultimi anni si possono certamente sottolineare alcuni elementi rilevanti di carattere redistributivo; alle pressioni sui salari indotte dall'aumento della concorrenza su scala internazionale si aggiunge la tendenza all'apertura dei differenziali salariali all'interno, in relazione all'evoluzione della domanda di lavoro sulla base dei livelli d'istruzione dei lavoratori.

5.3 Globalizzazione e ragioni di scambio internazionali

Uno degli elementi che hanno caratterizzato le tendenze degli ultimi anni, strettamente legato alla globalizzazione, è rappresentato dalle continue tensioni cui sono stati sottoposti i mercati primari. A prescindere dalle fluttuazioni di breve periodo, che sovente hanno riflesso anche fattori di natura speculativa e di carattere finanziario, un aspetto importante è rappresentato dall'incremento del trend di crescita della domanda di materie prime, di energia in particolare. Senza entrare nel merito dei diversi fattori che hanno caratterizzato lo scenario petrolifero, è sufficiente qui richiamare la sostenuta crescita economica dei paesi asiatici e il contestuale aumento della domanda di energia. I paesi del sud est-asiatico, la Cina in particolare, sono tuttora caratterizzati da livelli di consumo pro-capite di energia molto bassi. Un adeguamento, anche molto graduale, verso gli standard di consumo di energia delle economie avanzate, rischia di sollecitare a lungo l'evoluzione della domanda mondiale di petrolio. Pertanto, a prescindere dalle oscillazioni di breve, discusse nel capitolo 3, si può assumere un trend di fondo in base al quale nei prossimi anni l'energia costerà molto. Possibile che, pur ipotizzando effetti di freno della domanda

indotti da cambiamenti tecnologici di tipo *energy saving*, i prezzi tendano ad aumentare ancora nel lungo periodo, dando così ragione agli scenari che rappresentano quella attuale come la fase iniziale di un percorso di lungo periodo in cui i prezzi delle materie prime tendono a crescere più di quelli dei beni, invertendo in questo modo una tendenza secolare. Naturalmente, è molto difficile fornire una dimensione quantitativa alle tendenze qui delineati in termini qualitativi. Ci si può però limitare a ricordare che nel corso degli ultimi anni le previsioni sull'andamento del prezzo del petrolio sono state riviste sistematicamente al rialzo. Una stabilizzazione delle quotazioni potrà comunque derivare nel corso dei prossimi anni dall'espansione dell'offerta che deriverà dall'allargamento della capacità produttiva a seguito del completamento degli investimenti degli ultimi due anni. Sebbene vi siano dubbi circa la dimensione delle disponibilità di greggio nel medio termine, vi è comunque una crescente attività di espansione di fonti alternative al petrolio.

Grafico 5.5 Prezzo del petrolio (Varietà Brent – $ al barile)



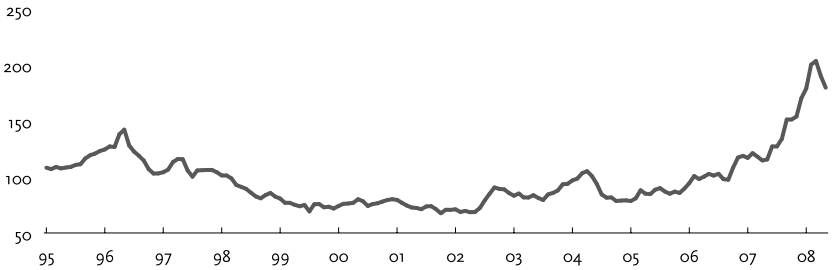
Fonte: elaborazioni Ref su dati Thomson Financial

Le vicende degli ultimi due anni, che hanno mostrato un significativo contagio delle materie prime agricole rispetto all'ascesa di quelle energetiche, hanno posto in luce un altro canale attraverso cui la globalizzazione mette sotto pressione le risorse disponibili.

La sostituibilità fra idrocarburi e produzioni di bio-combustibile e a loro volta fra queste ultime e le produzioni cerealicole tradizionali fa sì che ci si possa dirigere verso una fase quasi di eguaglianza di redditività al margine fra le diverse destinazioni alternative dei terreni agricoli. Ne consegue che, se vale l'ipotesi di prezzi dell'energia alti e crescenti, dovrà anche valere quella di prezzi elevati per le materie prime agricole. Da questo punto di vista la rottura storica è ancora maggiore, soprattutto in relazione al fatto che a livello internazionale negli anni passati sembrava affermarsi una spinta al ribasso delle

quotazioni legata anche ai cambiamenti nelle varietà prodotte in virtù della diffusione degli Ogm.

Grafico 5.6 Prezzo delle materie prime agricole (S&P Goldman Sachs Index, Indice 1990=100)



Fonte:elaborazioni Ref su dati Thomson Financial

Il trend crescente dei prezzi delle materie prime, sia energetiche che agricole, ha naturalmente effetto sui prezzi al consumo. Le tendenze degli ultimi anni, con incrementi particolarmente marcati proprio dei prezzi dei prodotti alimentari e degli energetici, potrebbero quindi in una qualche misura preludere ad una tendenza destinata a protrarsi nel medio termine.

Soprattutto per quanto riguarda l'alimentare, questo fenomeno sollecita una riflessione, anche in considerazione del peso elevato di questi prodotti all'interno della struttura dei consumi delle famiglie.

I prezzi dei prodotti alimentari nel corso degli ultimi decenni erano sempre cresciuti meno dell'inflazione complessiva. Questo andamento aveva riflesso sia la menzionata stabilità delle quotazioni dei prodotti agricoli, sia fattori legati agli aumenti di efficienza lungo la filiera. In particolare si ricordano da un lato i guadagni di produttività conseguiti dall'industria alimentare e dall'altro quelli conseguiti nel segmento della distribuzione, settore che ha, come noto, realizzato una profonda trasformazione nel corso degli ultimi venti anni. Dal punto di vista macroeconomico, l'andamento flettente dei prezzi relativi dei prodotti alimentari aveva generato inizialmente, soprattutto nel corso degli anni settanta, un aumento dei consumi concentrato sugli stessi prodotti alimentari. Con il passare degli anni l'elasticità al prezzo dei consumi alimentari si è però andata ridimensionando, a segnalare che questo tipo di domanda risultava in ampi segmenti della popolazione ormai saturo. Gli spazi di aumento dei consumi risultavano dunque esigui, anche giocando sulla leva del prezzo. L'abbassamento relativo dei prezzi dei prodotti alimentari ha quindi giocato in questa fase un ruolo più di sostegno

al reddito delle famiglie che di supporto agli aquisti di prodotti alimentari. A titolo di esempio eloquente, si ricorda la recessione del '93, che diede avvio alla diffusione del fenomeno dei discount, che rappresentò all'epoca, una opportunità importante di risparmio per molte famiglie in difficoltà. La situazione che si è andata quindi progressivamente affermando è quella per cui le variazioni dei prezzi dei prodotti alimentari generano un effetto di sostituzione sempre meno rilevante, a favore di un peso crescente dell'effetto reddito. Una conseguenza di questa circostanza è che a prezzi degli alimentari più contenuti corrispondono consumi più elevati di prodotti non alimentari. Allo stesso modo, i prezzi crescenti dei prodotti alimentari potrebbero in futuro tradursi non tanto in una riduzione dei consumi alimentari, quanto in una flessione dei consumi di altri prodotti.

È in quest'ottica che bisogna guardare all'andamento futuro dei prezzi dei prodotti alimentari considerando un andamento meno favorevole delle quotazioni delle materie prime, che si sovrapporrebbe al progressivo attenuarsi dei guadagni concessi dal cambiamento dei formati distributivi. In un contesto di domanda di alimentari poco elastica al prezzo, si genererebbe più che altro uno "spiazzamento" di altre forme di consumo.

Un discorso nella medesima direzione può naturalmente essere proposto anche nel caso dei prodotti energetici, i cui aumenti hanno pesato significativamente negli ultimi anni sul potere d'acquisto dei consumatori.

Le implicazioni di questo tipo di tendenza vanno al di là delle sole conseguenze sul piano economico. Un andamento crescente dei prezzi relativi dell'energia e dell'alimentare ha anche implicazioni di carattere sociale. Questo sia perché entrambi soddisfano in prevalenza dei bisogni essenziali, sia perché il loro peso sul paniere dei consumi è più elevato per le fasce sociali meno abbienti. Non è un caso che per i prodotti alimentari si invochino con crescente frequenza forme di protezione fiscale del consumatore rispetto alle tendenze rialziste dei prezzi.

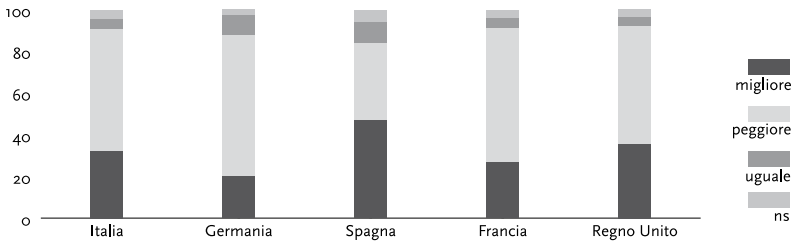
Riquadro 5.2 Gli italiani e la visione del futuro

Da alcuni anni tutte le indagini demoscopiche che misurano il "clima" della società italiana evidenziano come il nostro paese si caratterizzi oramai per una visione pessimistica del futuro.

Una indagine condotta da Eurobarometro nella primavera del 2008 ha messo in luce come questa condizione accomuna i cittadini italiani a quelli di molte altre realtà europee. Se, infatti, il 58% degli italiani intervistati ritiene che nei prossimi

vent'anni peggioreranno le condizione di vita della gente, è della stessa opinione il 56% dei britannici, il 64% dei francesi e addirittura il 68% dei tedeschi.
Tra i grandi paesi europei solo la Spagna evidenzia un saldo positivo tra ottimisti e pessimisti. Il 48% dei cittadini iberici ritiene infatti che ci sarà un miglioramento delle condizioni di vita del prossimo ventennio contro solo un 37% che prevede un peggioramento.

Gli europei e il futuro (2008)
Nei prossimi 20 anni la vita della gente sarà migliore o peggiore di oggi?

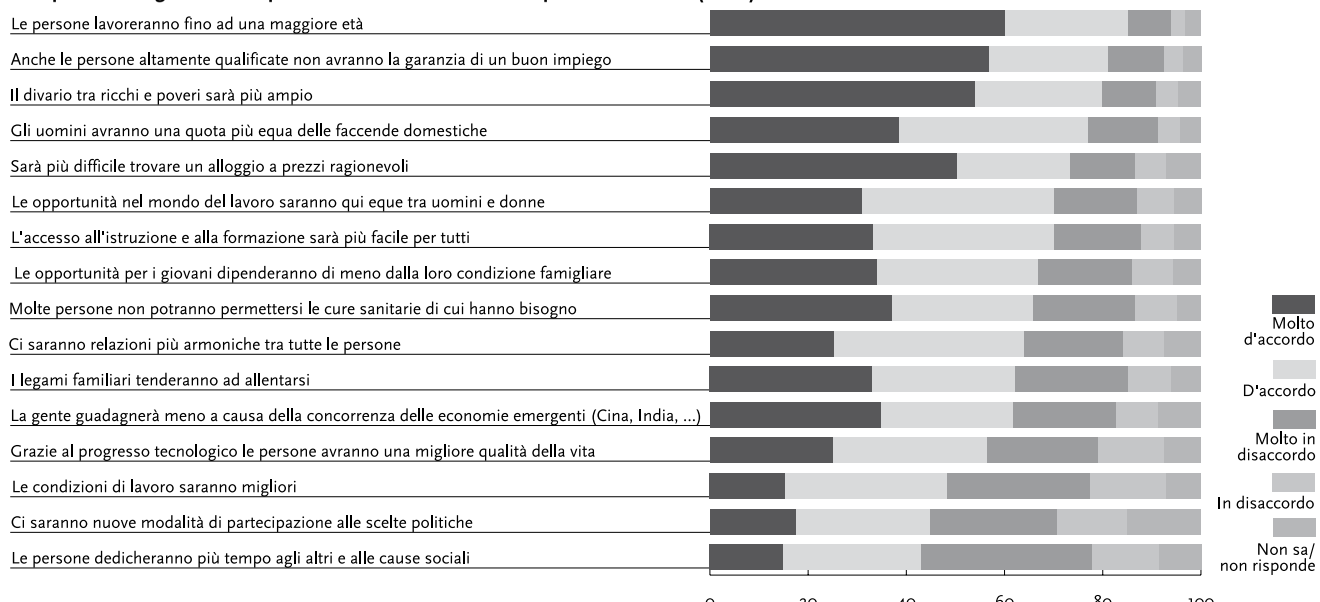


Fonte: elaborazione Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Commissione Europea-Eurobarometro

L'indagine condotta da Eurobarometro permette inoltre di cogliere per ciascun paese quali siano gli aspetti che determinino maggiormente tale condizione di pessimismo (grafico a pag. 160).
Per quanto riguarda il nostro paese, le condizioni lavorative costituiscono un primo evidente elemento che gli italiani ritengono possa peggiorare nei prossimi vent'anni. L'85% degli italiani ritiene che si dovrà lavorare più a lungo e una quota appena inferiore (81%) pensa che non vi sarà garanzia di un buon impiego neanche per le persone maggiormente qualificate. Inoltre, le condizioni sul posto del lavoro miglioreranno solo per una esigua minoranza rispetto a quanti ritengono che potranno invece peggiorare.
Il 62% degli italiani teme infine che si guadagnerà meno a causa della concorrenza delle economie emergenti come Cina e India. Allo stesso modo gli italiani sono preoccupati per la coesione sociale del paese. L'80% degli intervistati ritiene infatti che nei prossimi vent'anni aumenterà il divario sociale tra ricchi e poveri.
È all'opposto molto bassa la quota di coloro che prevedono che ci sarà una maggiore disponibilità ad occuparsi degli altri e delle cause sociali. Due terzi degli intervistati pensano inoltre che molte persone non saranno in grado di pagarsi le cure mediche necessarie e il 62% che i legami familiari tenderanno ad allen-

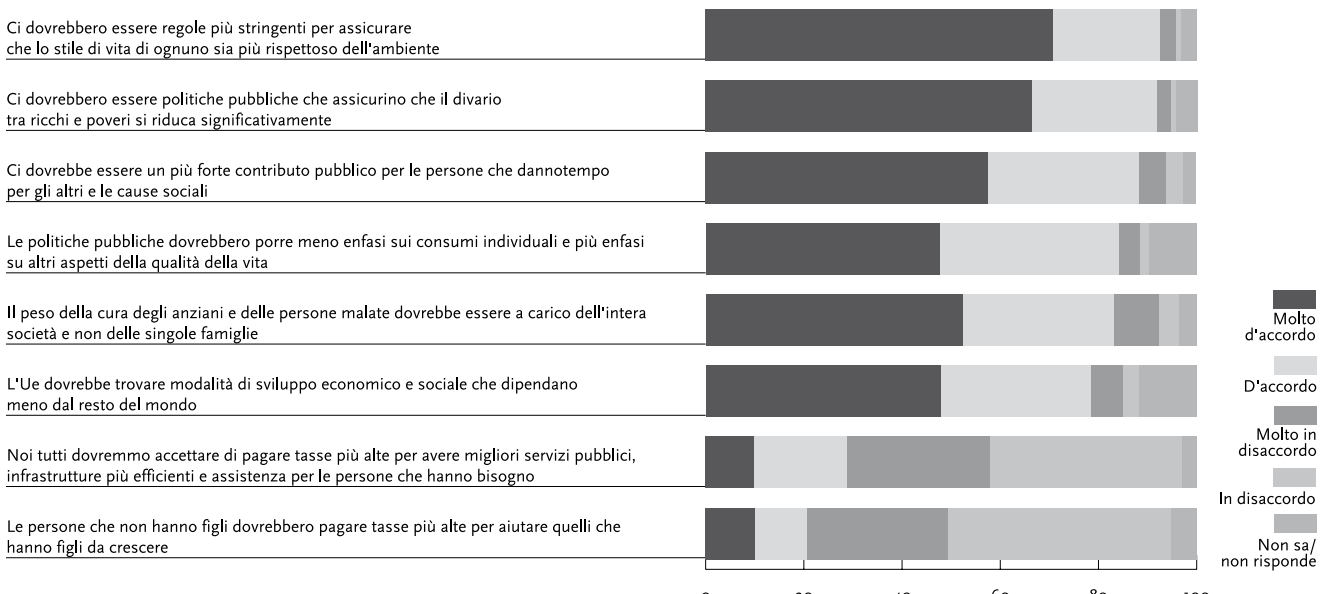
tarsi significativamente. Il 73% degli italiani è convinto, infine, che nel prossimo ventennio sarà più difficile trovare un alloggio a prezzi ragionevoli.
Gli unici dati positivi che l'indagine propone riguardano il rapporto tra uomo e donna. Il 77% degli intervistati ritiene infatti che ci sarà una più equa ripartizione delle faccende domestiche tra i partner e che le stesse opportunità nel mondo del lavoro saranno più equamente distribuite tra i due sessi.
Da ultimo occorre sottolineare la scarsa fiducia che gli italiani ripongono nella capacità della politica di aprirsi alla gente. Solo il 40% degli intervistati prevede, infatti, che ci saranno forme più innovative di partecipazione politica.
Proprio alle aspettative dei cittadini nei confronti delle politiche pubbliche è dedicata una sezione specifica dell'indagine di Eurobarometro. Nel grafico a pag. 161 si riportano i dati relativi alle risposte dei cittadini italiani.
Con qualche sorpresa emerge una netta presa di coscienza della necessità della società italiana di sviluppare comportamenti maggiormente compatibili con l'ambiente. Il 93% degli intervistati condivide infatti la necessità di darsi regole più stringenti per limitare gli impatti che lo stile di vita di ciascuno di noi esercita sull'ambiente. Peraltro, sembra emergere anche una visione più matura dello sviluppo economico e sociale: l'85% degli italiani ritiene che le politiche pubbliche dovrebbero porre meno enfasi sui consumi individuali e concentrarsi sugli altri aspetti della qualità della vita. Ad una maggiore coscienza ambientale si associa una forte richiesta di inclusione e coesione sociale. Le politiche pubbliche dovrebbero ridurre il divario tra ricchi e poveri per il 92% degli intervistati, incoraggiare il volontariato per l'89% e farsi carico dell'assistenza degli anziani per l'83% degli italiani.
Contemporaneamente a tali indicazioni per le politiche pubbliche , gli italiani esprimono un opinione molto netta sulle modalità di finanziamento di queste attività. Solo una esigua minoranza di cittadini è disposta a pagare nuove tasse. All'opposto oltre il 68% degli intervistati si dichiara contrario o assolutamente contrario all'incremento del carico fiscale che già sopporta.
Per alcuni dei temi sin qui analizzati è utile un confronto tra le opinioni espresse dai cittadini italiani e le risposte offerte da quelli degli altri paesi europei.
Con riferimento ad esempio alla necessità di un maggior rispetto dell'ambiente il grafico seguente evidenzia come anche negli altri paesi una altissima percentuale di intervistati concordi con tale necessità, a riprova che questo tema sta diventando prioritario in tutti i paesi avanzati. Semmai è da segnalare una più alta incidenza per l'Italia di coloro che condividono con maggior forza tale necessità. Gli italiani sembrano porre invece una maggiore attenzione al tema del divario sociale tra ricchi e poveri.

Le aspettative degli italiani rispetto alle condizioni sociali dei prossimi 20 anni (2008)



Fonte: elaborazione Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Commissione Europea-Eurobarometro

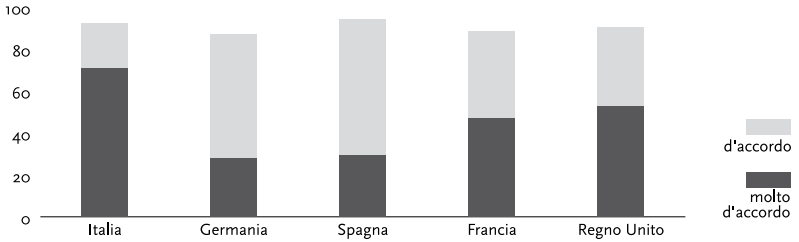
Le aspettative degli italiani per le politiche pubbliche dei prossimi 20 anni (2008)



Fonte: elaborazione Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Commissione Europea-Eurobarometro

Gli europei e le politiche pubbliche per l'ambiente (2008)

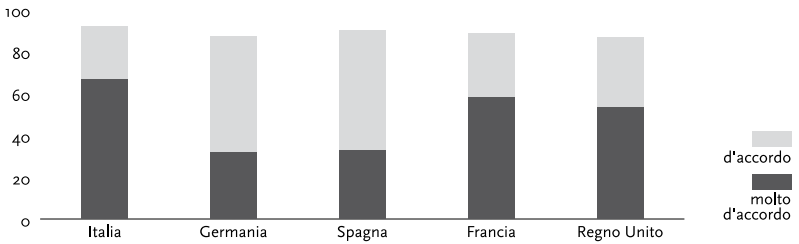
Nei prossimi 20 anni, ci dovrebbero essere regole più stringenti per assicurare che lo stile di vita di ognuno sia più rispettoso dell'ambiente



Fonte: elaborazione Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Commissione Europea-Eurobarometro

Gli europei e le politiche pubbliche per ridurre il divario sociale (2008)

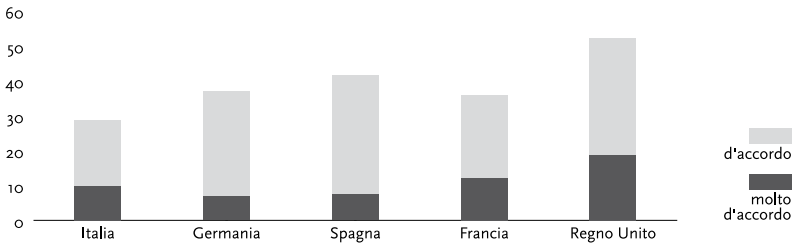
Nei prossimi 20 anni, ci dovrebbero essere politiche pubbliche che assicurino che il divario tra ricchi e poveri si riduca significativamente



Fonte: elaborazione Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Commissione Europea-Eurobarometro

Gli europei e il finanziamento delle politiche pubbliche (2008)

Nei prossimi 20 anni, noi tutti dovremmo accettare di pagare tasse più alte per avere migliori servizi pubblici, infrastrutture più efficienti e assistenza per le persone che hanno bisogno



Fonte: elaborazione Ufficio Studi Ancc-Coop su dati Commissione Europea-Eurobarometro

Quasi il 92% degli intervistati condivide la necessità di una maggiore attenzione pubblica in questa direzione e di questi oltre il 66% pone particolare enfasi su questa necessità.
Tra gli altri grandi paesi europei solo la Spagna evidenzia una percentuale complessiva molto simile a quella italiana.
Da ultimo, quello che caratterizza particolarmente le opinioni degli italiani rispetto a quelle degli altri cittadini europei riguarda le modalità di finanziamento delle politiche pubbliche. I cittadini italiani manifestano infatti una disponibilità ad un incremento del carico fiscale largamente inferiore rispetto a quella dichiarata dagli altri paesi europei. In Italia meno del 29% degli intervistati è disposto ad accettare tasse più alte per avere migliori servizi pubblici e assistenza per i bisognosi. La stessa percentuale sale al 36% per i francesi, al 37% per i tedeschi, al 42% per gli spagnoli e addirittura al 52% per gli abitanti del Regno Unito.

5.4 I cambiamenti nella struttura dei consumi

Nel corso degli ultimi decenni la struttura dei consumi delle famiglie dei paesi industrializzati ha esibito un'evoluzione lungo direzioni per molti versi similari. L'aumento del reddito disponibile e il miglioramento del benessere sociale hanno dato luogo ad un mutamento dell'allocazione della spesa per consumi che ha accomunato i maggiori paesi dell'Europa continentale – Italia, Francia e Germania – ma anche il Regno Unito e gli Stati Uniti.

Sebbene persistano importanti elementi di differenziazione tra i singoli paesi, spesso riconducibili alle tradizioni e a fattori culturali quando non alle differenti scelte in termini di priorità delle politiche economiche e di *welfare state*, vi sono alcuni fattori di fondo che hanno influito sugli standard di consumo della popolazione.

La teoria economica riconosce nell'aumento del reddito una delle determinanti più rilevanti delle variazioni nella composizione della domanda. All'aumentare del reddito, infatti, le famiglie tendono a spendere di più in termini assoluti per soddisfare ciascuno dei bisogni, ma allo stesso tempo allocano una quota minore delle loro disponibilità nel soddisfacimento delle necessità primarie, come l'alimentazione o l'abbigliamento.

Il progresso tecnologico e la sua diffusione su larga scala all'interno delle società moderne sono alla base della crescita dei livelli del reddito. Ad essi si è accompagnato il graduale mutamento dei tempi e dei processi di produzione che ha comportato una contestuale trasformazione degli stili di vita, segnando

la trasformazione sociale e demografica. Si pensi ai cambiamenti che sono stati possibili con la diffusione di massa degli elettrodomestici, delle automobili o alla crescita del trasporto aereo.

Il progresso incide non solo attraverso il canale dell'introduzione di nuovi beni. Conta anche il fatto che gli aumenti della produttività generano, in alcuni settori, delle cadute dei prezzi relativi dei beni prodotti, rendendoli accessibili a una platea più ampia di potenziali acquirenti. Si determinano cioè cambiamenti nella struttura dei prezzi relativi dei prodotti. Nel corso della fase più recente, gli effetti della trasformazione indotta dalla globalizzazione, sovrapponendosi a quelli determinati dalla rivoluzione tecnologica dell'Ict, hanno determinato tendenze anche molto divaricate nei prezzi relativi dei prodotti, con conseguenze quindi sulla composizione dei consumi. Da una parte vi sono beni i cui prezzi sono in caduta da anni, come nel caso dell'elettronica di consumo (computer, dvd, nuovi televisori, cellulari, servizi di telefonia) o dei servizi legati a Internet. Va anche ricordato poi l'effetto calmieratore che la delocalizzazione produttiva ha avuto su alcune classi di beni di consumo la cui produzione è maggiormente *labour intensive*; si pensi al caso delle produzioni a basso costo di prodotti tessili provenienti dalla Cina. Dall'altra vi sono beni i cui prezzi stanno invece continuando ad aumentare. In particolare quelli dove più intenso è l'utilizzo di materie prime, come per gli energetici, che condizionato i prezzi dell'energia e tutta la filiera dei trasporti.

Un altro canale è quello della terziarizzazione della domanda. La terziarizzazione della struttura produttiva non deriva difatti soltanto dall'internazionalizzazione della produzione. Essa rispecchia anche le tendenze di fondo nella composizione della domanda. Il processo di sviluppo tende difatti di per sé a generare un progressivo spostamento dei consumi dal soddisfacimento di bisogni essenziali verso consumi non indispensabili. Questo cambiamento si caratterizza sovente anche come uno spostamento della domanda delle famiglie dai beni verso i servizi. Conta l'effetto legato al fatto che con l'aumento del reddito vengono saturati alcuni consumi di base, come nel caso dell'alimentare o dell'abbigliamento e le maggiori risorse a disposizione vanno a soddisfare altri bisogni, si pensi all'industria del turismo, ai servizi di trasporto aereo, ai servizi di intrattenimento. Infine, si pensi alla rivoluzione nella diffusione delle informazioni avvenuta con internet o all'evoluzione della telefonia.

Conta poi l'effetto della demografia e dei mutamenti di carattere sociale. Una serie di variabili come l'età media, la composizione etnica della popolazione, la dimensione e la composizione della famiglia media, il livello d'istruzione, il tasso di partecipazione delle donne al mercato del lavoro, tendono ad avere un

ruolo nel determinare la composizione dei consumi. I consumi degli anziani sono diversi da quelli dei giovani e questo comporta anche un cambiamento strutturale nella spesa degli anni a venire. Da questo punto di vista, oltre ad aspetti relativi al cambiamento dei bisogni, intervengono anche fattori di natura culturale oltre che connessi ai livelli dei servizi socio-assistenziali forniti dall'operatore pubblico. Inoltre, ai cambiamenti nella struttura demografica derivanti dall'evoluzione naturale della popolazione possono sovrapporsi mutamenti che riflettono le tendenze dei flussi migratori, dai quali conseguono anche nuove strutture di consumo, legate a differenti abitudini oltre che a fattori di carattere culturale.

Questo canale della trasformazione della struttura della domanda sarà molto importante nel corso dei prossimi anni.

Dall'insieme di questi fattori discende la qualificazione delle tendenze che si prospettano negli anni a venire e di cui proponiamo una quantificazione nel paragrafo successivo. Nel seguito, articoliamo l'analisi secondo due prospettive. La prima è relativa al confronto della spesa delle famiglie italiane con quella degli altri principali paesi industrializzati, al fine di confrontare i trend di lungo periodo osservati in Italia con quelli degli altri paesi. La seconda è quella della demografia; a partire dalla struttura attuale dei consumi degli italiani secondo le coorti, cerchiamo di valutare come si modificherebbe la nostra struttura della spesa in presenza di una struttura demografica analoga a quella che si prospetta per l'Italia fra quindici anni.

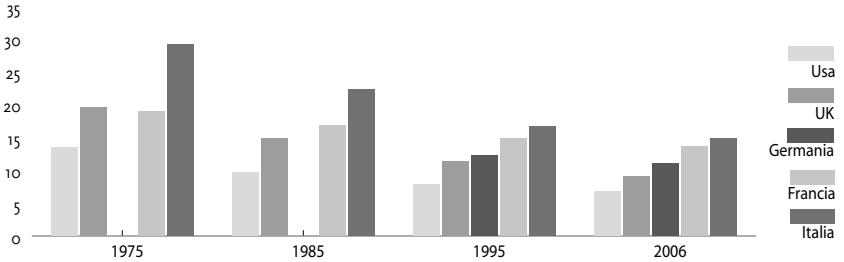
La spesa alimentare

Dal dettaglio dei dati di contabilità nazionale riferiti ai consumi delle famiglie è possibile individuare come si sono evoluti nel tempo i modelli di spesa. Negli anni settanta una delle principali voci di spesa per le famiglie era rappresentata dai consumi domestici di beni alimentari e bevande analcoliche.

A metà circa del decennio la quota degli acquisti in questi prodotti rappresentava mediamente per i paesi industrializzati un quinto sul totale dei consumi. Il dato medio sottendeva tuttavia elementi di differenziazione per due paesi in particolare, Stati Uniti e Italia, che si ponevano ai due estremi opposti. Per l'Italia la quota dell'alimentare sul totale delle spese rappresentava nel 1975 circa il 29%, mentre per gli Stati Uniti il valore si abbassava al 13,5%. Questa divergenza rifletteva in parte il differente grado di sviluppo dei due paesi. L'Italia aveva ancora un gap ampio da colmare rispetto alle altre economie avanzate, senza dimenticare che all'epoca erano ancora diffusi fenomeni di autoconsumo.

A partire da quella data, si individua un trend di comune diminuzione dell'importanza relativa della spesa alimentare, con un ruolo di guida svolto dai paesi anglosassoni, che tendono ad anticipare il cambiamento di abitudini rispetto ai principali paesi europei. A metà circa degli anni ottanta la spesa per consumi alimentari delle famiglie americane era scesa sotto il 10%. Hanno impiegato più tempo (oltre un decennio) per ridurne l'incidenza i consumatori britannici, che varcano tale soglia nel 2000.

Grafico 5.7 Quota dei consumi domestici in "alimentari e bevande analcoliche" sul totale della spesa



*Dati disponibili dal 1991
Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

Al contrario, per i paesi europei i consumi alimentari tuttora continuano a rappresentare una quota superiore che sfiora il 15% nel caso dell'Italia, per ridursi al 13% in Francia e all'11% in Germania.

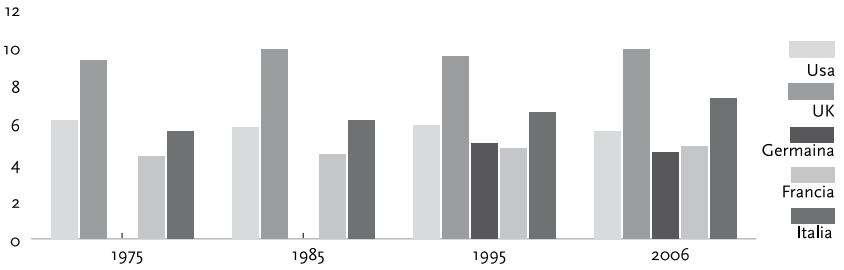
L'Italia rappresenta da questo punto di vista il paese tuttora con una quota di consumi alimentari più elevata. Tale maggiore incidenza sembra riconducibile sia a fattori socio-culturali, che spingono le famiglie italiane a destinare una quota di reddito più ampia alle spese per l'alimentazione, sia al fatto che il reddito pro-capite dell'Italia è inferiore a quello delle altre maggiori economie avanzate.

Una delle ragioni della discesa del peso dei prodotti alimentari all'interno della spesa complessiva delle famiglie italiane è legata al fatto che la variazione dei prezzi in termini relativi è stata inferiore a quella dell'inflazione totale. Questa tendenza è comune a tutti i beni, i cui prezzi mediamente sono cresciuti nel corso degli ultimi decenni meno di quelli dei servizi. Nel caso dell'alimentare però, trattandosi di beni di prima necessità, la cui domanda tende a non aumentare oltre la soglia della sazietà; la riduzione dei prezzi relativi ha favorito la riallocazione del reddito così liberato verso altri beni. In termini tecnici, prevale l'effetto di reddito, per cui una minore inflazione alimentare

sostiene i consumi non alimentari. Allo stesso tempo, al crescere del reddito medio delle famiglie, e quindi in presenza di un aumento del livello dei consumi complessivi, le quantità consumate di prodotti alimentari sono aumentate meno rispetto al volume dei consumi totali.

In relazione ai consumi alimentari va peraltro considerato un altro importante fenomeno. È utile tenere in considerazione anche i consumi fuori casa (spesa alimentare extra-domestica), sostanzialmente costituiti dai servizi di ristorazione e dalle mense. La tendenza dominante nei cambiamenti dei modelli di consumo è infatti il ruolo crescente giocato dalla domanda di consumi extra-domestici. Se mediamente l'incidenza della spesa alimentare (domestica) sul totale è gradualmente diminuita nel corso degli anni, è al contempo aumentata quella dei consumi fuori casa, soprattutto nei paesi europei. Ciò ha determinato un mutamento nella struttura interna ai consumi alimentari complessivi (dati dalla somma dei domestici e degli extra-domestici), con la quota di consumi extra-domestici che ha acquisito un'importanza sempre maggiore.

Grafico 5.8 Quota dei consumi alimentari extra-domestici sul totale della spesa



* Dati disponibili dal 1991
Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

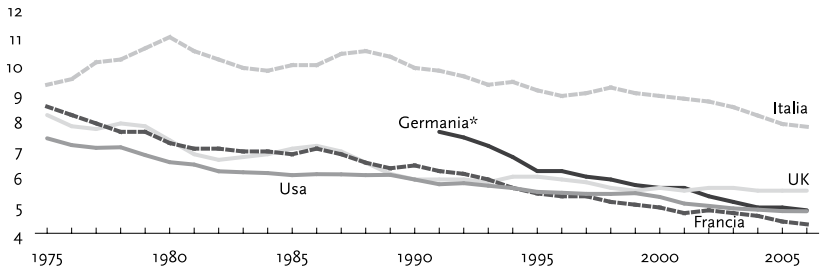
Rispetto alla spesa complessiva l'incidenza dei servizi di ristorazione è maggiormente aumentata in un paese come l'Italia che, più distante dai modelli americano e britannico, ha visto crescere la quota di reddito assegnata ai pasti fuori casa. Per l'Italia, inoltre, il livello di questa variabile dipende anche dai consumi degli stranieri legati ai flussi turistici sul nostro territorio.

Gli altri beni e i servizi

L'altro comparto la cui quota sui consumi si riduce in tutti i paesi industrializzati è quello dell'abbigliamento e delle calzature. Se a metà degli anni settanta la quota di spese dedicate al vestiario si aggirava mediamente poco

sotto il 10%, a fine anni novanta tale valore scendeva di 3-4 punti percentuali. Negli anni più recenti la tendenza è nel complesso continuata, con un quadro che vede nel 2006 l'Italia caratterizzata da una percentuale più elevata (vicina all'8%) e paesi come Stati Uniti e Francia intorno al 5%.

Grafico 5.9 Quota di consumi per abbigliamento e calzature sul totale della spesa



* Dati disponibili dal 1991
Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

Uno dei motivi per i quali la quota dell'Italia continua a rimanere più elevata è ancora legato alla differente dinamica dei prezzi relativi del comparto. Pur essendo accomunato da un contesto di riduzione dei prezzi relativi di abbigliamento e calzature, il nostro paese risulta tuttavia quello dove tale riduzione è più contenuta. Il divario maggiore si apre nei confronti dei paesi anglosassoni. In particolare, nel Regno Unito, che è quello dove si registra il calo dei prezzi più ampio, l'effetto sostituzione ha portato le quantità acquistate ad aumentare nel corso del tempo.

La riduzione dei prezzi ha beneficiato nel Regno Unito, oltre che dagli scambi internazionali che favoriscono l'ingresso di merci dai mercati emergenti dove è basso il costo della manodopera, anche della più evoluta configurazione della distribuzione specializzata rispetto agli altri paesi europei. Questo vuol dire che i benefici del calo dei prezzi internazionali legati alla globalizzazione sono stati trasferiti rapidamente sul consumatore britannico, cosa che invece non è avvenuta nel caso italiano.

Anche in altri comparti si osservano tendenze divergenti fra i diversi paesi. Sul versante delle spese per l'abitazione negli anni settanta si configurava una maggior quota della spesa (poco sotto al 20%) dedicata dalle famiglie americane rispetto a quelle europee (più prossime al 15%). L'evoluzione dei consumi negli anni ha portato ad un aggravio di questa voce di spesa superiore per le famiglie europee, per le quali in alcuni casi ha raggiunto il 25% (come in

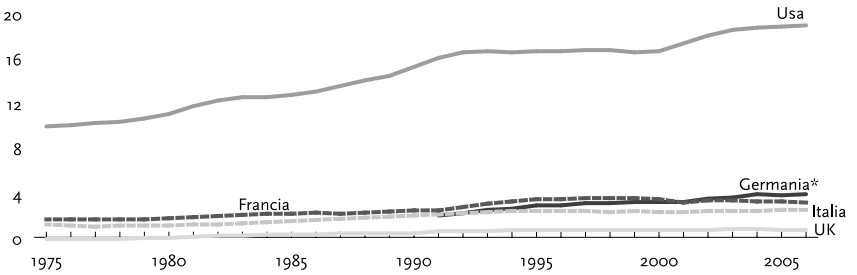
Francia e Germania, in Italia si assesta al 20% circa), mentre è rimasta stabile negli Stati Uniti.

Il dettaglio fornito dai dati di contabilità nazionale permette di distinguere gli affitti come la componente che ha registrato l'incremento di incidenza maggiore. L'incremento di questa voce all'interno della struttura della spesa riflette in generale l'effetto dei rincari dei costi pagati dalle famiglie più che le variazioni delle quantità.

Sinora ci siamo riferiti a consumi di base, per i quali il prevalere degli effetti di reddito determina una tendenziale saturazione man mano che il processo di sviluppo prosegue. Andamenti di segno differente caratterizzano le spese sanitarie.

Le famiglie americane allocano da sempre una quota molto più elevata di consumi nella sanità, con una percentuale che è passata da poco meno del 10% negli anni settanta a circa il 20% attuale. Per gli altri paesi considerati, lo stesso aggregato, sebbene in crescita dagli anni settanta, non arriva a contare il 5%, nel caso del valore più elevato che caratterizza le famiglie tedesche. È chiara, in questo ambito, l'influenza tradizionalmente legata alla diversa impostazione delle politiche sanitarie e alle modalità di accesso alle prestazioni, che in America sostanzialmente trovano una copertura inferiore nei fondi pubblici. Naturalmente, nei paesi industrializzati questa voce di spesa tenderebbe a crescere spontaneamente nei prossimi anni per effetto dell'invecchiamento della popolazione. Nella misura in cui questa tendenza verrà soddisfatta attraverso l'attivazione di maggiori livelli della spesa pubblica, l'incidenza sulla spesa privata non dovrebbe risentirne. È però molto difficile che lo Stato riesca a farsi carico integralmente di tali aumenti, soprattutto nei paesi dell'Europa continentale che hanno livelli della spesa pubblica già elevati.

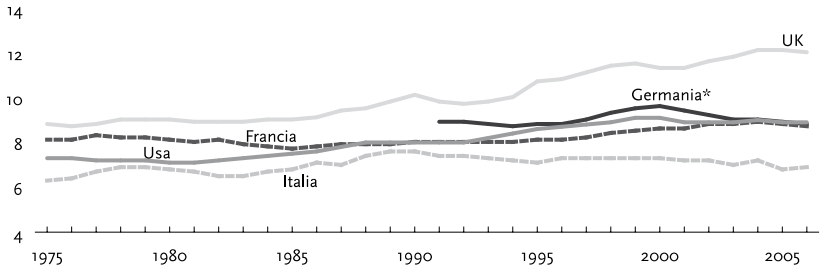
Grafico 5.10 Quota di consumi sanitari sul totale della spesa



* Dati disponibili dal 1991
Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

Gli ultimi 40 anni hanno visto crescere la porzione di spesa dedicata ai trasporti nella maggior parte dei paesi con quote che si sono gradualmente spostate dal 10-12% a circa il 15%. Solamente negli Stati Uniti la quota si è gradualmente ridotta, portandosi nell'intorno del 10%. Quanto alle determinanti, nel corso degli anni si è assistito ad un generalizzato aumento dei prezzi relativi in tutti i paesi, cui è corrisposto un aumento delle quantità relative domandate in Italia e nel Regno Unito. Infine, ricreazione, cultura stanno trovando sempre più spazio tra le spese per consumi. Le spese maggiori sono quelle dedicate alla ricreazione e cultura con quote che sono cresciute mediamente di due punti percentuali rispetto agli anni settanta e che attualmente risultano superiori alla media nel Regno Unito (oltre il 12%). Rispetto ai contributi in termini di prezzi e quantità, la riduzione dei prezzi relativi del comparto della ricreazione e cultura è stata significativa in tutti i paesi considerati e accompagnata da un contestuale aumento delle quote dei volumi sul totale dei consumi.

Grafico 5.11 Quota dei consumi in ricreazione e cultura sul totale della spesa



* Dati disponibili dal 1991
Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

Sempre sul versante dei servizi, un ruolo non secondario è quello della spesa nei servizi assicurativi e finanziari. Ad eccezione della Francia, dove sono rimasti stabili, in tutti i paesi è aumentata la spesa per questo comparto. Gli Stati Uniti sono il paese dove le famiglie allocano la percentuale di spesa superiore (circa il 10%, contro oltre il 6% della Germania, il 5% di Francia e Regno Unito, oltre il 4% dell'Italia) su questa voce di consumo.

Riquadro 5.3 I consumi alimentari in Italia 1992-2007

Le preferenze nelle abitudini alimentari cambiano nel tempo, in funzione di una molteplicità di determinanti. I cambiamenti demografici e sociali impattano a più livelli sulle scelte di consumo. L'aumento della partecipazione femminile al

mercato del lavoro, la riduzione del numero di componenti della famiglia media, la posizione del luogo di lavoro rispetto alla propria abitazione, fino all'influenza esercitata dai mezzi di comunicazione e dalla pubblicità. In particolare, si rileva un crescente spiazzamento dei consumi classificati nella categoria dell'alimentare da parte dei pasti fuori casa. Sulla tendenza di fondo all'aumento dell'importanza delle consumazioni extradomestiche risulta determinante l'effetto del progressivo aumento della partecipazione femminile al mercato del lavoro. Il maggiore tasso di inattività che una volta caratterizzava la popolazione femminile rendeva molto più elevato il numero di persone che consumavano entrambi i pasti nella propria abitazione. Inoltre, ha influenza anche la distanza che separa il luogo di lavoro dalla propria abitazione.

Specialmente nei grandi centri urbani le distanze sono dilatate e molti si spostano dagli hinterland, il che rende non agevole il rientro a casa nella pausa lavorativa per il pranzo. Per la popolazione attiva appartenente alle coorti più giovani il ricorso alla consumazione di pasti fuori casa sembra sempre più frequente anche per il pasto serale, quale occasione di incontro dopo la giornata lavorativa o anche come esigenza, dato il sempre più frequente spostamento dell'orario lavorativo che lascia poco spazio alla preparazione domestica del cibo.

All'inizio degli anni novanta il paniere della spesa alimentare delle famiglie italiane, che pesava per circa il 18% dei consumi, era costituito prevalentemente da carni, che contavano per il 27% degli acquisti del food, per il 17% da pane e cereali e per oltre il 13% da latte, formaggi e uova. La verdura rappresentava il 10% circa, mentre le bevande analcoliche il 5%.

Struttura della spesa alimentare domestica

	Quote di consumo		Variaz. Quota	Effetto quantità	Effetto prezzi relativi
	1992	2007			
Pane e cereali	16,9	19,3	2,4	2,9	-0,5
Carne	26,8	23,6	-3,2	-3,2	0,0
Pesce	6,6	6,8	0,2	-0,1	0,3
Latte, formaggi e uova	13,4	13,4	0,0	-0,4	0,4
Oli e grassi	5,1	4,7	-0,4	-1,0	0,6
Frutta	7,7	7,1	-0,6	0,2	-0,8
Vegetali incluse le patate	10,6	11,1	0,5	0,3	0,3
Zucchero, marmellata, miele, sciroppi, cioccolato e pasticceria	5,5	6,8	1,2	0,8	0,4
Generi alimentari n.a.c.	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0
Caffe', te' e cacao	1,8	1,4	-0,4	-0,4	0,0
Acque minerali, bevande gassate e succhi	5,3	5,6	0,3	0,8	-0,5

Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

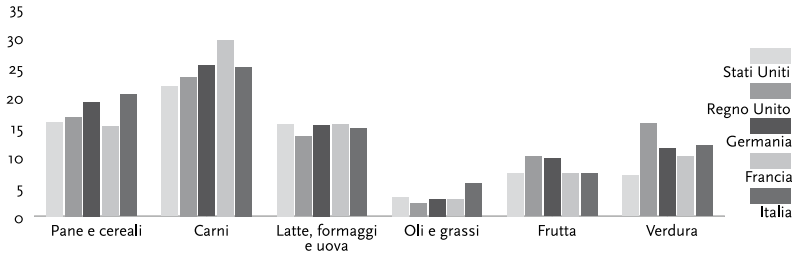
Le abitudini di spesa alimentari erano dunque più sbilanciate nella direzione delle proteine e dei carboidrati.
Ai consumi domestici vanno poi sommati i pasti consumati fuori casa, la spesa cioè sostenuta nei pubblici esercizi.
All'inizio dello scorso decennio essa rappresentava il 6,5% dei consumi totali e oltre il 26% di quelli alimentari complessivi (dati da quelli domestici e quelli extradomestici).
A distanza di circa 15 anni, l'incidenza dei consumi alimentari si è ridotta e rappresenta nel 2007 il 14,6% della spesa. È cambiata anche molto la composizione della spesa, con un deciso incremento della quota dei consumi di "pane e cereali" a fronte di una pesante caduta del peso delle carni.
La quota di spesa per consumi di pesce sembra rimanere in sostanza inalterata, passando dal 6,6% al 6,8%. Come inalterata è rimasta la quota dedicata a latte, formaggi e uova. Tra frutta e verdura vi è stato un qualche riposizionamento, con la verdura che accentua la sua importanza di circa mezzo punto percentuale sul valore della spesa per l'alimentare domestico a scapito di quella della frutta.
I pasti fuori casa ammontano al 33% dell'alimentare totale.
Rispetto agli esiti esposti si deve tenere conto anche di un altro fattore, cioè quello legato all'andamento dei prezzi relativi e delle quantità. Le categorie i cui prezzi relativi risultano in aumento sono quelle del pesce, latte, formaggi, uova, degli oli e grassi e della verdura. In virtù di queste differenze dei costi relativi, è possibile ipotizzare un effetto sostituzione tra categorie di alimenti. Ad esempio, l'aumento del peso del pane e derivati sulla quota di volumi consumati di beni alimentari a scapito della quota delle carni potrebbe derivare da un effetto sostituzione legato ad una riduzione dei prezzi relativi del pane superiore a quella delle carni. Un diverso effetto è invece quello che influisce su categorie come la frutta e la verdura che potrebbe essere più strettamente legato al mutamento delle preferenze alimentari. Al significativo ridimensionamento dei prezzi relativi della frutta, infatti, si accompagna un lieve aumento della quota relativa dei volumi. Mentre per la verdura l'aumento dei prezzi relativi si sovrappone ad un incremento anche dei volumi relativi.

Riquadro 5.4 La spesa alimentare nel 2007: un confronto Italia – Europa

La struttura della spesa per prodotti alimentari può essere confrontata anche con la rispettiva configurazione nelle altre economie dell'area dell'euro. Allo scopo, ci baseremo sulle indicazioni fornite dai pesi del paniere utilizzato per calcolare gli indici dei prezzi al consumo, calcolati per i diversi paesi sulla base

dell'indagine sui consumi effettuata presso le famiglie. Confrontando ancora le quattro maggiori economie europee oltre agli Stati Uniti, l'Italia è il paese dove più elevata è l'incidenza degli acquisti di pane e cereali, mentre la Francia è il paese dove tali beni incidono meno sul costo del carrello alimentare. Al contrario, la carni e il pesce tendono ad avere un peso più elevato in Francia e inferiore nel Regno Unito.
Sempre in Francia risultano leggermente più elevati i consumi di latte, derivati del latte e uova. I consumi di oli e grassi sono al contrario più elevati in Italia, dove prevale l'utilizzo degli oli d'oliva come condimento.
Sorprende invece il fatto che i consumi più elevati di frutta e verdura siano quelli del Regno Unito. In questo caso probabilmente prevale un effetto legato al maggior livello dei prezzi di questi beni che caratterizza il paese. Sempre oltremanica una quota maggiore della spesa è dedicata agli acquisti di zuccheri, cioccolata e pasticceria.

Composizione della spesa alimentare (% rispetto al totale alimentare domestico – 2007)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Eurostat

Cambiamento demografico e consumi in Italia

L'andamento della demografia inevitabilmente ha un effetto sulla spesa per consumi delle famiglie italiane, così come per altre variabili economiche. Tra i fenomeni demografici che stanno interessando l'Italia, i principali sono l'invecchiamento della popolazione e la trasformazione in poco tempo da paese di emigrazione a paese di immigrazione. Da tali fenomeni discendono alcune conseguenze in termini di consistenza, struttura e dinamica della popolazione. Una popolazione avente una struttura per età più vecchia tende difatti ad avere un saldo naturale, ovvero una differenza tra nati vivi e morti, più esiguo se non addirittura negativo. Questo perché se la dimensione delle coorti in età fertile si riduce rispetto a quella delle coorti più anziane, cala il numero delle persone che possono potenzialmente diventare genitori, e ciò implica, a parità di tasso

di fecondità (che, misurando il numero medio di figli per ogni donna in età fertile, indica la "propensione" media a diventare genitori), una diminuzione della natalità. Inoltre, anche in presenza di un miglioramento dell'aspettativa di vita, la presenza di quote crescenti di popolazione in età avanzata comporta un aumento dei decessi (perché sono più ampie le coorti in cui le probabilità di morire sono più elevate a causa dell'età elevata). Nel nostro paese il saldo naturale è negativo ormai da una quindicina d'anni. Inoltre, una riduzione della natalità implica che nel futuro le coorti di giovani saranno via via più piccole rispetto a quelle delle coorti precedenti: l'invecchiamento della popolazione è dunque un fenomeno che si autoalimenta[11].

L'altro importante fenomeno manifestatosi negli ultimi due decenni, ovvero il mutamento dell'Italia da paese di emigrazione a paese di immigrazione, ha in parte compensato queste tendenze, grazie anche al fatto che gli immigrati sono prevalentemente giovani (in età lavorativa) e quindi non solo riempiono alcuni "buchi" generazionali, ma contribuiscono anche a sostenere la natalità.

Tali trasformazioni della popolazione e della sua struttura per età hanno inoltre alcuni riflessi sulla spesa per consumi delle famiglie. I profili di consumo tendono, infatti, a variare con l'età: non solo in termini di livello, ma anche come composizione della spesa. Quindi, è presumibile che una presenza maggiore di persone in età anziana determinerà un mutamento dei consumi complessivi.

Una proiezione al 2025

Sulla base dei dati forniti dall'Indagine sui consumi delle famiglie condotta periodicamente dall'Istat sono stati elaborati dei profili di consumo distinti per età: i profili sono stati stimati per alcune macroclassi di età (18-34, 35-64 e oltre i 65 anni[12]), dove l'età di riferimento considerata è quella del capofamiglia.

Le stime per il 2005 indicano come le famiglie aventi capofamiglia anziano (ultrasessantacinquenne) tendono ad avere livelli di spesa complessiva inferiore a quella riscontrabile nelle famiglie in cui il capofamiglia ha un'età compresa tra i 35 e i 64 anni (fatta 100 la spesa media mensile a livello nazionale, quella effettuata dalle famiglie con capofamiglia anziano è pari a 76,1, più bassa quindi di circa il 24%, mentre per le famiglie con capofamiglia maturo la spesa

11 A meno che il tasso di fecondità torni al di sopra del livello di sostituzione, pari a 2,1 figli per donna.

12 Inizialmente sono state effettuate elaborazioni anche per la classe 0-17 anni: dato però che l'età di riferimento è quella del capofamiglia, il numero di famiglie aventi capofamiglia minorenne presenti nel campione è trascurabile e dà luogo a rilevanti distorsioni al momento della stima di un profilo di spesa medio. Per questo motivo ci si è limitati ai soli maggiorenni).

media mensile è pari a 115,2). Il minore livello di consumi delle famiglie con capofamiglia anziano si osserva indipendentemente dal numero di componenti del nucleo familiare: questo perché in generale queste famiglie tendono ad avere livelli di reddito mediamente inferiori.

Si è poi stimata una spesa pro capite, utilizzando l'informazione circa il numero di componenti della famiglia, che è una *proxy* dei consumi individuali per classe d'età[13].

Il livello stimato di spesa pro capite per età ed il profilo di consumo (per distinte voci) sono il punto di partenza per compiere qualche congettura circa l'evoluzione dei consumi nel medio termine. A tal fine sono state utilizzate le proiezioni demografiche nazionali a lungo termine elaborate dall'Istat: queste sono basate sui dati demografici al 2005 e su alcune ipotesi. La prima, è di un ulteriore allungamento della vita media di uomini e donne che, grazie alla crescente diffusione di stili di vita salutari e ai progressi medico-scientifici, aumenta di circa 3 anni tra il 2005 ed il 2030.

La seconda ipotesi riguarda il tasso di fecondità (ovvero, il numero medio di figli per donna in età fertile), che continua lungo il trend da poco imboccato di progressivo seppur contenuto incremento, salendo da 1,34 figli per donna nel 2005 a 1,48 nel 2030. Il calo osservato negli scorsi anni era dovuto anche alla crescente diffusione di un modello riproduttivo posticipato: l'età media della madre alla nascita del primo figlio è aumentata negli anni e sempre più spesso la maternità è posticipata a dopo i 30 anni.

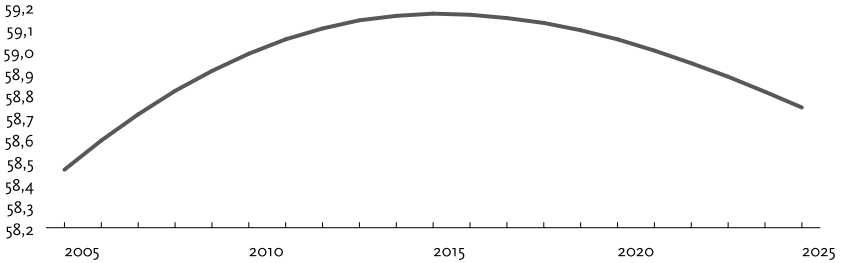
Ora che il "buco" creato dalle decisioni di posticipo è stato colmato (le coorti che hanno rimandato ora hanno cominciato ad avere figli), si può immaginare che la tendenza di timido recupero prosegua, soprattutto se si ipotizza una crescente diffusione del *part time* e di forme di assistenza come gli asili nido. L'ultima ipotesi riguarda il flusso migratorio: nello scenario demografico di base elaborato dall'Istat si assume che il flusso migratorio netto (che include gli immigrati stranieri, al netto di quelli che tornano nei paesi d'origine, e gli italiani che fanno ritorno) sia pari a 150mila unità all'anno per tutto il periodo[14].

13 Poichè i dati riguardano le spese delle famiglie e non degli individui; la spesa pro capite però riassume al suo interno le quote di spesa sostenute per la famiglia, anche se ad usufruirne sono solo alcuni componenti (come nel caso dell'istruzione, che viene attribuita pro quota ad ogni componente a prescindere dall'età, anche se poi è una spesa che generalmente viene sostenuta per i figli).

14 Delle diverse ipotesi che sottostanno alla struttura della popolazione elaborata negli scenari dell'Istat questa è forse quella meno convincente, essendosi peraltro rivelata sistematicamente errata per difetto nel corso degli ultimi anni. L'esercizio qui presentato, che si basa sulla struttura della popolazione secondo lo scenario demografico Istat, potrebbe quindi peccare per una sottostima della dimensione della popolazione, soprattutto nella componente degli

Sulla base di queste ipotesi si ottiene una popolazione in crescita, seppur a tassi via via più contenuti, fino al 2015 per poi ridursi gradualmente nella seconda parte del periodo in esame; nel 2025, sulla base di questo scenario di previsione, la popolazione residente in Italia sarà pari a 58,7 milioni di persone, ovvero la popolazione presente nel 2007. Se la dimensione della popolazione a fine periodo non sarà troppo diversa, ciò che invece muta sostanzialmente è la sua composizione per età.

Grafico 5.12 Popolazione italiana (milioni- proiezioni Istat, scenario base)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

Se nel 2005 i giovani (con meno di 25 anni) costituivano il 24,6% della popolazione (quasi un quarto), il loro peso si riduce al 22,4% un ventennio dopo; si riduce anche il peso delle coorti più mature (25-64 anni). Ad aumentare è invece il peso degli anziani (con almeno 65 anni) che rappresentavano meno di un quinto della popolazione totale nel 2005 (19,5%) e che invece costituiranno il 24,7% nel 2025. In particolare, aumenta la quota di "grandi anziani", con almeno 75 anni, che dal 9% del 2005 passeranno al 12,9% del 2025.

I risultati: più consumi per la salute, meno per ricreazione, trasporti e abbigliamento

Supponendo che tutte le altre condizioni rimangano invariate (ovvero che i profili di consumo per età non subiscano mutamenti, non intervenendo altri fattori come cambiamenti nelle abitudini, nei gusti, nella distribuzione del reddito tra coorti ecc., e non vi sia crescita del reddito pro-capite) si è cercato di isolare l'effetto che i cambiamenti demografici in atto avranno sui consumi futuri.

immigrati. Gli scenari di previsione Ref, su cui è costruito il quadro macroeconomico presentato nei paragrafi che seguono assumono che il flusso migratorio netto sia pari a 300mila immigrati all'anno.

Applicando i profili di consumo per età stimati a partire dai dati dell'Indagine sui consumi delle famiglie del 2005 alla struttura demografica risultante dalle proiezioni per il 2025 si ottiene che, nonostante la spesa complessiva risulti solo lievemente ridotta (-0,1%[15]), al suo interno si osserva una marcata ricomposizione, come risultato della diversa struttura di consumo delle coorti anziane rispetto a quelle più giovani. Data la minore propensione degli anziani, rispetto ai giovani, a spendere in abbigliamento, calzature e accessori vari (come borse, gioielli e bigiotteria), non dovrebbe stupire come il cambiamento demografico si tradurrà in una diminuzione dei consumi per questo genere di beni: le stime suggeriscono una riduzione di tali spese rispettivamente del 2,7% e del 5,9%.

Questo sempre che gli anziani di domani mantengano lo stesso profilo di consumo di quelli odierni: se invece si dimostrassero, dati i cambiamenti generazionali, più attenti alla moda, tali riduzioni potrebbero essere notevolmente ridimensionate.

Un'altra voce di spesa per cui si stima un calo dei consumi complessivi è quella delle consumazioni presso bar e ristoranti (-5,5%), per cui sono soprattutto i più giovani a spendere, a causa non solo di questioni culturali generazionali, ma anche dei mutamenti sociali intercorsi negli ultimi decenni: sempre più persone lavorano lontane da casa e, soprattutto, è aumentata la partecipazione femminile al mercato del lavoro (soprattutto per le coorti più giovani), il che si è tradotto nell'abitudine sempre più diffusa a consumare almeno uno dei pasti fuori casa, presso bar, ristoranti o mense aziendali. Al ridursi della popolazione in età attiva, quindi, tale voce di spesa è stimata ridursi. In maniera speculare le stime suggeriscono un incremento, seppur modesto, dei consumi alimentari (+1,7%); del resto gli anziani spendono di più per alimentari, ma solo perché consumano più spesso i pasti in casa.

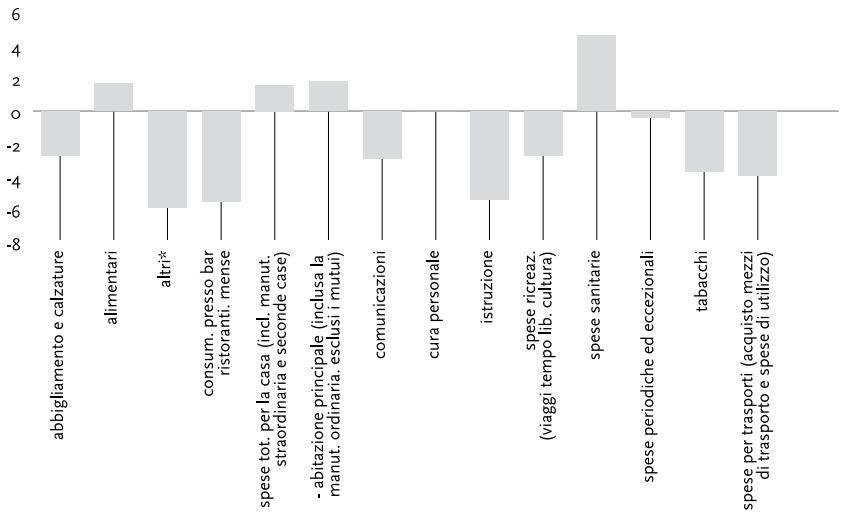
Se si considerano però nel complesso sia le spese alimentari che le consumazioni presso bar e ristoranti, si osserva come mediamente la spesa pro capite per il complesso "alimentare" in senso lato sia maggiore per le persone più giovani (il che riassume sia effetti di reddito, che portano a scegliere alimenti di maggiore qualità, che componenti fisiologiche; con l'invecchiamento e i cambiamenti di metabolismo si tende a mangiare meno). Altre spese per le quali le stime indicano una riduzione sono quelle per trasporti (-3,9%) e quelle per comunicazioni (-2,9%).

15 Ricordiamo che qui si stanno proiettando i consumi pro capite del 2005 sulla popolazione al 2025; per semplificazione si suppone difatti che il livello di spesa individuale resti invariato, non cresca nel tempo.

Le coorti più anziane spendono meno in trasporti rispetto quelle più giovani, perché, almeno per ora, viaggiano meno e anche perché hanno minori necessità di spostarsi quotidianamente (come invece ha generalmente chi è in età attiva, per lavoro, studio o altre incombenze). Naturalmente, come già sottolineato, queste stime partono dall'ipotesi, molto semplificatrice, che le abitudini di consumo per età si manterranno invariate (ipotesi che invece i mutamenti generazionali potrebbero contraddire); e al momento i profili di consumo per età sono tali che una persona anziana tende a spendere quasi la metà di quanto faccia una persona sotto i 35 anni per la comunicazione, e molto meno della metà per i trasporti. Anche per i consumi ricreativi (viaggi, vacanze, tempo libero) gli anziani tendono a spendere molto meno (circa la metà) di quanto spendano i giovani. Non sorprende quindi che le stime dell'impatto dell'effetto demografico suggeriscano una riduzione del 2,7% di questa voce di spesa.

Ulteriori riduzioni sono indicate per le spese in tabacchi (-3,7%). Una particolare cautela va richiamata nel leggere il risultato circa la spesa per istruzione, che viene stimata ridursi del 5,4%; la caduta tutto sommato limitata è però un effetto di come è stato stimato il profilo di consumo. In questo modo, la stima della composizione della spesa non riesce a cogliere pienamente gli effetti dell'assottigliamento delle coorti di giovani.

Grafico 5.13 I consumi degli italiani al 2025
(var % rispetto al 2005 per il solo effetto demografico)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

Le stime suggeriscono invece un incremento delle spese per la casa (1,6%) e soprattutto delle spese per la salute (+4,6%); è noto che gli anziani fanno un maggior ricorso, rispetto alle persone più giovani, alla spesa sanitaria, per effetto dei cambiamenti delle necessità. Sebbene i miglioramenti nelle abitudini di vita (con la maggior diffusione di stili di vita più salutari) da una parte potrebbe ridurre i bisogni di cura, è da ricordare che il forte incremento della quota di "grandi anziani" (ovvero di quelle persone con più di 75 anni) implicherà un crescente ricorso a spese rientranti in questo capitolo.

In conclusione, i cambiamenti demografici in atto da soli determinerebbero così un mutamento non trascurabile per molte voci di spesa, con una ricomposizione ampia della stessa.

5.5 Le prospettive economiche

Mercato del lavoro e crescita

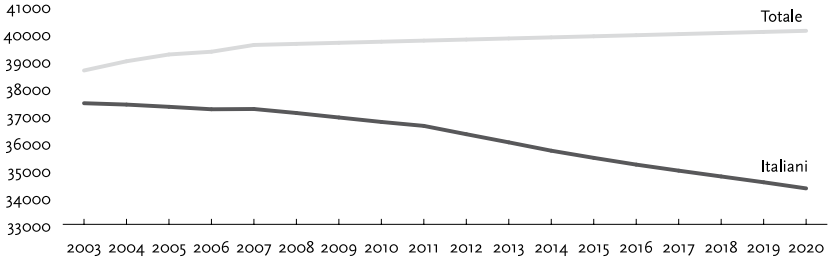
Naturalmente, la demografia opera non solo nel qualificare la struttura della domanda. Non meno importanti sono anche i riflessi della transizione demografica sulla crescita potenziale dell'economia italiana. Nel corso dei prossimi anni, difatti, i fattori demografici condizioneranno in misura crescente l'andamento dello stock di popolazione in età lavorativa, con effetti scontati sull'evoluzione dell'offerta di lavoro. Da un canto, difatti, sulla scia di tendenze già in corso, si riduce la dimensione delle coorti dei nuovi entranti nel mercato del lavoro. Dall'altro, e questo è un fenomeno di assoluto rilievo nel prossimo decennio, aumenterà la consistenza delle coorti che usciranno dal mercato del lavoro avendo raggiunto l'età del pensionamento. Si genererà in altri termini una elevata domanda di lavoro volta alla mera sostituzione dei lavoratori in uscita, proprio mentre la dimensione dei lavoratori in ingresso nel mercato tende a ridimensionarsi. Scontato che in queste condizioni si dovrà sostenere l'offerta di lavoro potenziale mobilitando tutte le risorse disponibili all'interno, e questo comporta sia che la disoccupazione dovrà ridursi ancora sino a valori minimi, ma anche che occorrerà sollecitare l'aumento della partecipazione femminile al mercato del lavoro. Questo è un compito affatto agevole, in virtù del fatto che, come noto, il mercato del lavoro italiano è caratterizzato da un forte *mismatch* territoriale, per cui lo stock di inattivi è collocato prevalentemente al Sud, mentre la domanda di lavoro, sostitutiva e aggiuntiva, tenderà necessariamente a manifestarsi maggiormente al Nord. È probabile quindi che tenderanno a prodursi elevati flussi migratori interni, secondo una tendenza che è risultata in ripresa nel corso degli ultimi anni.

Naturalmente, situazioni di scarsità di manodopera pesano sulla crescita potenziale del sistema, ponendo un limite allo sviluppo. È però anche possibile che questo tipo di problema sia di carattere secondario.

Una delle implicazioni della dimensione globale dell'attività economica è costituita dal fatto che i fabbisogni di manodopera possono essere soddisfatti in misura via via crescente incrementando la dimensione degli afflussi di immigrati.

Sebbene flussi migratori di intensità significativa siano un fatto abbastanza recente per l'economia italiana, si può ricordare come in altri periodi storici questi abbiano avuto un ruolo essenziale nel sostenere la crescita di diverse economie: il caso americano rappresenta ovviamente su questo punto l'esempio più emblematico, ma le esperienze di Francia e Germania sin dagli anni cinquanta possono rappresentare un riferimento non troppo distante dalla situazione italiana.

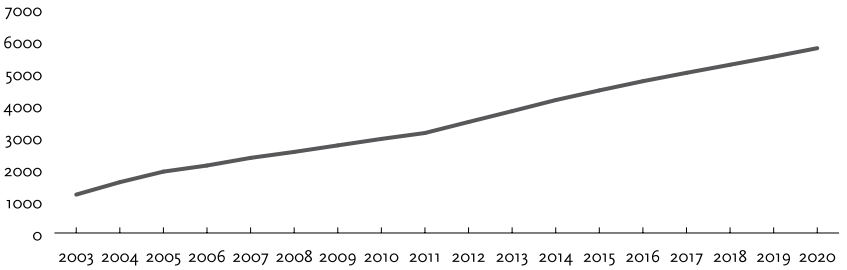
Grafico 5.14 Popolazione in età lavorativa (in età compresa fra i 15 e i 64 anni, migl.)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat, dal 2008 previsioni Ref

Cambieranno però con tutta probabilità, le aree di provenienza. Ad esempio, ci si attende che già nei prossimi anni possa cominciare ad attenuarsi l'afflusso di immigrati dalle economie dell'Europa dell'Est.

Grafico 5.15 Popolazione immigrata (in età compresa fra i 15 e i 64 anni)



Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat, dal 2008 previsioni Ref

Dal punto di vista macroeconomico, si può arrivare così a sostenere che la demografia non è più una variabile esogena, ma diviene nella sostanza una variabile endogena al sistema. Possiamo quindi assumere che i vincoli allo sviluppo nei prossimi anni potranno essere rimossi a patto che si agisca con politiche volte ad incrementare il flusso di lavoratori immigrati.

Inoltre, pur in presenza di significative forze a sostegno dello sviluppo dei paesi emergenti, resta comunque abbastanza scontato che almeno per i prossimi venti anni i differenziali di reddito pro-capite saranno ancora ampi e questo manterrà elevata l'offerta di lavoro potenzialmente attivabile da parte dei paesi occidentali.

Produttività, innovazione, crescita potenziale

La crescita di un sistema economico non può essere sostenuta solamente dall'allargamento della base occupazionale. Da un punto di vista storico, i grandi trend di crescita sono sempre derivati da processi innovativi che hanno generato incrementi della produttività. Ora, è proprio su questo versante che l'economia italiana ha manifestato nel corso degli anni passati le maggiori difficoltà. Difatti, dietro la bassa crescita del nostro sistema vi è soprattutto lo scarso apporto della produttività. Come si osserva dal grafico 5.16, se proviamo a scomporre la crescita economica italiana degli anni passati nelle componenti dell'input di lavoro e della sua produttività, osserviamo subito come la ragione dell'abbassamento del tasso di crescita del prodotto risieda soprattutto nell'evoluzione di questa seconda variabile.

Le stesse trasformazioni interne al mercato del lavoro hanno concorso a ridurre la produttività. Ad esempio, le riforme del mercato del lavoro determinano la creazione di posti di lavoro "al margine" dove la produttività tende necessariamente a ristagnare. Un altro aspetto è poi legato alla precarizzazione di alcuni segmenti del mercato del lavoro in quanto posizioni con *turn over* molto elevato non giustificano investimenti in capitale umano sia da parte delle imprese che dei lavoratori. La stessa transizione demografica potrebbe poi essere fra gli elementi che spiegano una scarsa proiezione verso processi di innovazione e efficientamento del sistema. Una popolazione che tende ad invecchiare è se non altro poco propensa sotto il profilo culturale ad assecondare processi di cambiamento. Il legame passa in questo caso anche attraverso le priorità che i Governi attribuiscono a determinati processi di riforma piuttosto che ad altri sulla base anche delle preferenze dell'elettorato, e una base elettorale più anziana tende a supportare politiche conservative e ad orientare la spesa su questioni di *welfare*, più che su temi di sviluppo.

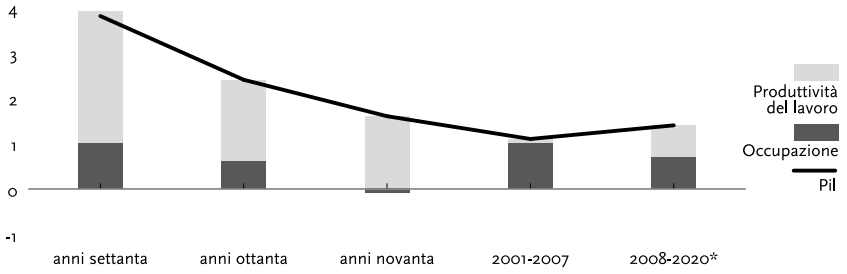
Se tutti questi fattori possono avere concorso a determinare il *productivity slowdown* italiano, resta comunque probabile che al centro della spiegazione restino elementi legati al cambiamento tecnologico del nostro sistema. Il punto di partenza è rappresentato dal fatto che i processi di innovazione degli ultimi quindici anni sono stati concentrati nel segmento delle tecnologie dell'Ict (*Information and Communication Technology*).

L'Italia, come noto, non ha certo svolto un ruolo da protagonista in questa fase che si è caratterizzata per innovazioni importanti in termini di prodotti: dal cellulare, al computer, a tutta l'elettronica di consumo, sino a Internet, non vi è una presenza attiva di rilievo da parte di imprese italiane. Ma questo non è il problema più importante.

Difatti, le nuove tecnologie assumono un ruolo determinante soprattutto nell'innovazione dei processi produttivi. In altri termini, non conta solo la produzione di prodotti e servizi legati all'Ict, ma anche il loro utilizzo nel processo produttivo. I settori potenzialmente maggiormente interessati dal mutamento di regime della produttività sono soprattutto quelli della finanza e del commercio. È evidente quindi che, da questo punto di vista, l'Italia presenta l'esigenza di attivare processi innovativi nella veste di imitatore rispetto a fenomeni oramai in corso da diversi anni in altri contesti. Non pare dunque azzardata l'ipotesi che la crescita della produttività nei prossimi anni possa accelerare, sebbene tali processi debbano essere assecondati da politiche idonee a rafforzare tali tendenze.

Su questo punto, resta vivace il dibattito riguardante le ragioni per cui l'economia italiana non ha reagito alla crisi cogliendo le opportunità offerte da un cambiamento tecnologico di dimensioni rilevanti.

Grafico 5.16 La crescita dell'economia italiana: una scomposizione (var % medie annue)



* previsioni Ref
Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

Un aspetto messo in luce dalle analisi sul tema è che le imprese tendono ad appropriarsi della dotazione tecnologica più avanzata sulla base di incentivi che derivano anche dall'ambiente concorrenziale all'interno del quale si trovano ad operare.

Ad esempio, se prevalgono posizioni di rendita le imprese non avranno lo stimolo che deriva dall'obiettivo di innovare "prima del concorrente". Vi è poi da considerare la difficoltà ad operare cambiamenti tecnologici se questi richiedono di modificare la struttura occupazionale dell'impresa in un contesto in cui questo tipo di ristrutturazioni sono molto onerose.

Il cambiamento tecnologico legato ad Internet ha ad esempio reso obsolete molte competenze, i cui possessori si trovano sovente spiazzati dal mutamento del processo produttivo, non essendo sempre in grado di riconvertire completamente i propri skills, anche per semplici ragioni anagrafiche.

Uno scenario

Alcuni dei fattori di cambiamento strutturale descritti nelle pagine precedenti si prestano ad una quantificazione utile a fini prospettici. A tal fine, si possono definire alcune traiettorie su cui basare le ipotesi di uno scenario per i prossimi anni.

I dati, sintetizzati nella tabella 5.1, si riferiscono ad un orizzonte temporale molto esteso; se ne è fornita dunque una rappresentazione solamente in termini di variazioni medie annue. L'andamento delle principali variabili mostra le seguenti caratteristiche.

Tabella 5.1 Quadro macroeconomico di sintesi (variazioni % medie annue)

	anni settanta	anni ottanta	anni novanta	2001-2007	2008-2020
Pil	3,8	2,4	1,6	1,1	1,4
Importazioni	4,7	5,3	4,5	2,8	3,5
Consumi delle famiglie	3,9	2,6	1,7	0,9	1,4
Consumi della PA	3,7	2,8	0,2	2,1	1,3
Investimenti	2,7	2,2	1,3	1,7	1,5
Esportazioni	6,2	4,7	5,5	2,1	3,5
Deflatore dei consumi	14,8	10,0	4,1	2,6	2,4
Unità di lavoro	1,0	0,6	0,0	1,0	0,7
Produttività del lavoro	2,9	1,8	1,6	0,1	0,7

Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

Innanzitutto, circa la dinamica della domanda di lavoro, si osserva una attenuazione della crescita rispetto ai valori osservati nel corso degli ultimi anni, a

segnalare che la fase più robusta della trasformazione del mercato del lavoro italiano tende ad esaurirsi.

Nello scenario proposto il tasso di disoccupazione si stabilizza comunque su valori bassissimi, e questo qualifica un quadro relativamente favorevole per i lavoratori. La composizione della forza lavoro si modifica perché aumenta significativamente la quota dei lavoratori immigrati sul totale.

La produttività nel corso del periodo di previsione potrebbe presentare un andamento in recupero rispetto a quanto osservato nel corso degli anni passati. Tale ipotesi non va confusa con una forma di generico "ottimismo della previsione". L'idea sottostante è che anche in Italia si possano esplicare, sia pure con ritardo, gli effetti indotti sulla produttività dell'introduzione delle nuove tecnologie, replicando un percorso che abbiamo già osservato in altri contesti.

Ne deriva che nel medio termine assisteremo ad un passaggio del testimone dall'occupazione alla produttività in termini di contributi alla crescita del sistema. In questo passaggio, però, non si ravvisano ancora le premesse per un innalzamento del trend di crescita potenziale dell'economia italiana, tant'è che il tasso di crescita dell'economia nel complesso difficilmente potrà superare la soglia dell'1,5% all'anno.

Un'economia che non evidenzia grandi capacità di accrescere le proprie potenzialità di sviluppo non riesce neanche a sostenere un'espansione significativa sui mercati esteri.

I numeri rappresentati nella tavola di sintesi mostrano difatti un sistema che mantiene costantemente una crescita delle esportazioni inferiore al trend di espansione del commercio mondiale. L'Italia continuerebbe così a perdere quote di mercato a prezzi costanti. Ciò nonostante, nel confronto con la fase più recente i tassi di crescita delle esportazioni mostrano una accelerazione. Tale recupero deve essere letto come l'esito dell'esaurirsi della fase di debolezza eccezionale verificatasi negli anni passati dopo l'ingresso della Cina nel Wto.

La dinamica dei redditi delle famiglie trova qualche spunto di crescita, nell'esercizio previsivo proposto in quanto alla decelerazione dell'occupazione si accosta un recupero della produttività rispetto alle tendenze degli scorsi anni. Possibile che il nuovo scenario del mercato del lavoro risulti pertanto moderatamente favorevole alla crescita salariale. Nel complesso il quadro di espansione per il monte salari complessivo espresso in termini reali risulta in una dinamica poco superiore all'1%.

La crescita del reddito disponibile delle famiglie nell'orizzonte della previsione non dovrebbe discostarsi di molto da tale valore anche perché, gli spazi

per uno spontaneo effetto espansivo della politica fiscale sui consumatori risultano oggettivamente modesti. La pressione derivante dall'incremento della spesa pensionistica, ma anche di quella sanitaria, renderà onerosa la gestione degli equilibri finanziari.

Ipotesi meno virtuose, in cui la fase decrescente del debito pubblico viene ritardata, tenderebbero a schiacciare le altre forme di spesa pubblica precludendo ipotesi di attenuazione della pressione fiscale sulle famiglie.

I consumi potranno nel complesso crescere poco di più del reddito della famiglie coerentemente con il fatto che aumenta la quota della popolazione in età anziana, e questo dovrebbe ridurre la propensione al risparmio. In ogni caso, nell'orizzonte di medio termine la dimensione della riduzione della propensione al risparmio sarà modesta, essendo presumibile che il livello dei tassi d'interesse reali sarà comunque più alto di quello che abbiamo osservato nel corso degli ultimi dieci anni. Per l'inflazione si assume che nel medio termine la Bce consegua il suo obiettivo per cui la dinamica dei prezzi per l'area euro converga verso il 2%.

A partire da tale quantificazione della dinamica dei prezzi, e considerando una crescita potenziale per l'area dell'euro intorno al 2%, il tasso d'interesse nel lungo periodo è posto pari al 4%.

La quantificazione della dinamica dei consumi che deriva dal quadro prospettato è quindi decisamente modesta. A prezzi costanti la crescita è pari appena sopra all'1,4% e a prezzi correnti non arriva al 4%. Prosegue in questo contesto il trend storico di aumento della quota dei servizi sul valore della spesa dei consumatori, mentre si riduce il peso relativo dei beni.

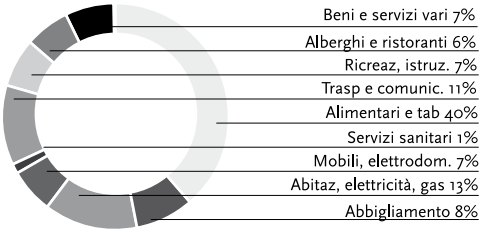
Tabella 5.2 Quadro di sintesi dei consumi delle famiglie (a prezzi costanti, variazioni % medie annue)

	anni settanta	anni ottanta	anni novanta	2001-2007	2008-2020
Alimentari e tabacco	2,0	0,6	0,6	0,4	0,2
Vestiario e calzature	7,0	1,4	1,2	-0,5	0,4
Abitaz, acqua, elettricità, gas	4,5	2,4	1,1	0,6	1,0
Mobili, elettrodomestici e manut casa	6,6	3,3	1,3	0,2	0,9
Servizi sanitari	9,4	5,2	5,6	2,0	4,3
Trasporti e comunicazioni	4,4	3,4	3,8	1,9	2,6
Ricreazione, cultura e istruzione	5,8	3,6	2,5	0,5	1,4
Alberghi e ristoranti	4,2	1,9	2,7	0,8	1,6
Beni e servizi vari	2,3	5,7	1,3	0,9	1,9
Totale	4,0	2,5	1,8	0,7	1,4

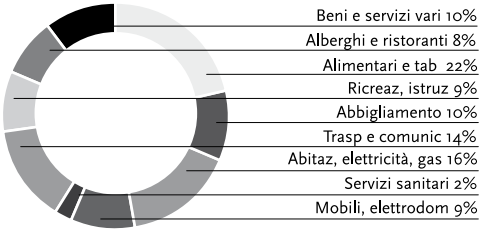
Fonte: elaborazioni Ref su dati Istat

Grafico 5.18 La struttura dei consumi delle famiglie italiane

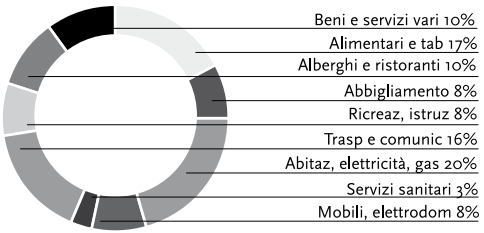
1970



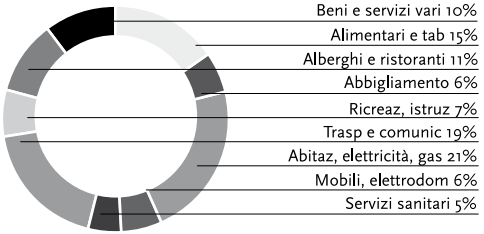
1990



2007



2020



Fonte: elaborazioni e previsionu Ref su dati Istat

Circa i beni, in tutto l'orizzonte della previsione, i consumi di prodotti alimentari presentano un tasso di incremento che si posiziona su valori di segno appena positivo, ma comunque non significativamente superiori allo zero. A prezzi correnti il deterioramento della spesa per gli alimentari è comunque attenuato dal fatto che i loro prezzi crescono leggermente più della media.

L'altro settore che vede ridursi drasticamente la propria incidenza sul totale della spesa è quello dell'abbigliamento, dove la modesta crescita delle quantità si sovrappone a un trend di flessione del livello dei prezzi relativi. Da questo punto di vista è probabile che in Italia si verifichino nel medio termine delle trasformazioni di carattere strutturale all'interno del settore, tali da portare a registrare tassi di crescita dei prezzi sistematicamente inferiori all'inflazione complessiva, in linea del resto con i trend osservati in altre economie durante gli anni passati. Considerazioni di segno analogo si applicano soprattutto al caso dell'arredamento.

Crescono più della media i settori dei servizi, con una quota crescente della spesa per servizi di sanitari, che giunge ad assorbire quasi il 5% dei consumi complessivi.

Si noti che la quantificazione di questa voce è soggetta all'incertezza riguardo alla capacità dello Stato di farsi carico delle esigenze di una popolazione che invecchia rapidamente. Vincoli dal lato delle finanze pubbliche potrebbero limitare la capacità del settore pubblico di soddisfare la domanda dei cittadini comportando una maggiore crescita della spesa posta a carico di questi ultimi. Si noti che in questo caso potrebbero anche verificarsi effetti di spiazzamento delle altre voci di spesa. In altri termini, se lo Stato non dovesse essere in grado di garantire la maggiore domanda di servizi sanitari, la maggiore spesa andrebbe a gravare sulle famiglie che si troverebbero costrette a ridurre altre forme di consumo.

Un sistema stagnante determina anche scarsi incentivi all'espansione della capacità produttiva. L'accumulazione di capitale fisico dovrebbe dunque restare relativamente contenuta.

I flussi di investimenti saranno guidati prevalentemente dalle esigenze di rimpiazzo dello stock di capitale esistente.

Quello che si evince dai numeri presentati è di fatto uno scenario di sostanziale stagnazione economica, in cui le forze demografiche sono contrastate dai consistenti arrivi di immigrati, la cui dimensione però non è sufficiente per invertire la tendenza. L'articolazione delle variabili relative all'evoluzione del mercato del lavoro si presta a qualche ulteriore considerazione andando a prendere in esame alcune variabili che qualificano il nostro scenario. Difatti, a

partire dalla crescita delle unità di lavoro sopra menzionata si può innanzitutto segnalare che la dinamica delle unità di lavoro sopra indicata, per quanto non eccezionale, tenderebbe a mettere sotto pressione il mercato del lavoro. Anche in un quadro di abbattimento della disoccupazione, e ipotizzando un incremento significativo del tasso di attività, le esigenze di allargamento della base occupazionale verrebbero contrastate dal fatto che la dimensione della popolazione in età lavorativa tende spontaneamente a ridursi. Per prevenire un tale esito è dunque necessaria una fase di crescita sostenuta degli immigrati.

Nel quadro qui presentato, nel 2020 lo stock di popolazione immigrata in età lavorativa sfiorerebbe i 6 milioni.

Tavola 5.3 Le tendenze del mercato del lavoro

	1993	2007	2020
Occupati (migl)	20.800	23.200	25.900
Tasso di disoccupazione	9,7	6,1	4,0
Tasso di attività	58,8	62,5	67,5

Fonte: elaborazioni e previsioni Ref su dati Istat

5.6 Alcune priorità per la politica economica

Sulla base delle linee tracciate nel precedente paragrafo possiamo provare a tracciare un insieme di priorità per la politica economica tali da gettare le basi per il superamento della fase di *impasse* in cui si è posizionato il sistema oramai da diversi anni, e che trova riscontro nelle deboli quantificazioni del nostro tasso di crescita proposte nel precedente paragrafo.

Innanzitutto, l'esplicitazione di un quadro relativo alle variabili del mercato del lavoro come quello proposto in precedenza è utile soprattutto per qualificare le ipotesi che devono essere soddisfatte al fine di conseguire un dato tasso di incremento dell'occupazione. Vale quindi soprattutto al fine dell'orientamento delle politiche economiche.

Innanzitutto, le politiche volte ad incrementare la partecipazione femminile non sono soltanto quelle del lavoro. Si apre su questo terreno tutta la questione delle politiche per la famiglia, con riferimento particolare alle questioni della conciliazione fra impegni familiari e lavorativi. Ma alla base degli obiettivi delle politiche vi deve essere anche l'esigenza di innalzare la partecipazione dove essa è più bassa, il che equivale a riaprire la questione storica del Mezzogiorno. Il carattere duale del mercato del lavoro italiano evidenzia, difatti, la necessità di assorbire forza di lavoro dove tale risorsa è in eccesso.

Si apre poi il grande capitolo dell'immigrazione. Sono diversi anni che i flussi migratori si rivelano sistematicamente più elevati di quanto ci si attendeva, e questo per l'economia non può che essere un bene. È chiaro però che le proiezioni proposte delineano in maniera nitida la prospettiva a breve di una società sempre più multiculturale. La dimensione del cambiamento è pervasiva, e in quanto tale coinvolge diverse dimensione dell'azione politica, estendendosi a diversi degli ambiti di intervento dello Stato: dalle politiche di accoglienza, a quelle di riforma del sistema scolastico, sino alle politiche sociali nel senso più ampio. Ma se maggiori flussi migratori potrebbero forse bastare a risolvere la questione della forza lavoro sotto il profilo quantitativo, non è detto che questo basti a superare le carenze dal punto di vista qualitativo. In un'economia globalizzata, paesi che desiderino mantenere posizioni di leadership a livello internazionale devono farlo innanzitutto sulla base della loro dotazione di capitale umano, e questo apre a tutto il dibattito sul nostro sistema scolastico, e sulla questione della qualità dell'istruzione posto in evidenza in termini preoccupanti dalle *survey* pubblicate con cadenza oramai regolare dall'Ocse.

L'esigenza di sostenere la dotazione di capitale umano, introduce direttamente la questione della produttività, terreno su cui le politiche possono fare molto. Distinguiamo su questo aspetto due grandi aree di intervento.

Il primo è relativo alle politiche relative ai processi di innovazione in senso più tradizionale, e investe soprattutto il filone degli investimenti in ricerca e sviluppo, che nelle classifiche internazionali vedono l'economia italiana nelle posizioni di retrovia.

I dati evidenziano una situazione in cui la specializzazione settoriale non ci vede primeggiare nei settori di punta dal punto di vista tecnologico, e la bassa dimensione d'impresa certo non aiuta a pianificare programmi di investimento come quelli in attività di ricerca di per sé lunghi, costosi e il cui rendimento oltre ad essere incerto tende a manifestarsi in un orizzonte temporale non ravvicinato. Il legame fra impresa e università si è poi fatto sempre più labile, e le esperienze italiane non sono all'altezza di quanto emerso in altri contesti.

Ma, come ricordato, negli ultimi anni la produttività cresce anche in virtù di processi imitativi da parte di quanti sono inseriti nei circuiti di cambiamento tecnologico e organizzativo imposto dall'introduzione dell'Ict. La crescita della produttività è, in altri termini, a portata di mano. La politica per realizzare questo tipo di cambiamento deve partire da considerazioni "di sistema", vale a dire dalle ragioni per cui la nostra economia è così lenta nel realizzare un cambiamento che altrove ha richiesto un tempo decisamente inferiore. Si entra così anche nel grande filone delle politiche per la concorrenza. Sulle ragioni

per cui un sistema più esposto alla concorrenza sia maggiormente propenso a fare crescere la produttività ci siamo già soffermati. Sviluppando la tesi in chiave propositiva, non possiamo non rammentare come, pur con una diversa enfasi e con diversi ordini di valutazioni, i governi succedutisi in Italia abbiano, almeno dal punto di vista degli annunci, fatto spesso riferimento a politiche di liberalizzazione dei mercati. Anche a livello internazionale non mancano le esperienze di paesi che hanno storicamente plasmato la propria struttura produttiva basandosi sul paradigma della concorrenza, il più importante esempio in Europa essendo naturalmente al proposito quello del Regno Unito. Vi sono anche paesi che, a partire da assetti più simili a quelli dell'economia italiana, stanno elaborando schemi di politica economica che enfatizzano l'aspetto delle liberalizzazioni almeno a livello di programmi; il riferimento più significativo è da questo punto di vista quello della Francia e delle prescrizioni di politica economica che conseguono dai lavori della Commissione Attali.

Gli effetti economici di una politica di liberalizzazioni, pur dibattuti, non sono però sempre ben chiari. Conviene quindi soffermarsi brevemente su questi ultimi. Essi non si limitano agli effetti della pressione concorrenziale sul grado di monopolio delle imprese. In generale, difatti, ciò che viene percepito nel dibattito e nell'opinione pubblica è il fatto che la maggiore concorrenza "diminuisce i prezzi" e in tal modo accresce i consumi[16]. Se così fosse gli effetti della concorrenza sarebbero del tutto modesti, e non certo sufficienti per spiegare il divario di crescita del reddito pro-capite che sussiste fra l'Italia e gli altri maggiori paesi. Anche per le imprese industriali che devono confrontarsi con la concorrenza internazionale non cambierebbe poi molto: si ridurrebbero i costi per l'acquisto dell'energia o di servizi dai settori non esposti alla concorrenza, ma le differenze non risulterebbero poi tali da modificare in maniera sostanziale la dimensione dei costi. Vi è però un'altra dimensione della concorrenza, quella più importante, che non sempre viene colta completamente nel dibattito corrente. Essa riguarda l'incentivo alla crescita della produttività delle imprese che deriva un ambiente più concorrenziale, in cui vi sono reali opportunità di penetrazione nei mercati più redditizi.

Questo si traduce, in definitiva, in una crescita economica decisamente più elevata. Dal punto di vista delle imprese, questo comporta che i vantaggi di una politica di liberalizzazioni non possono essere apprezzati guardando solamente ai guadagni in termini di minori costi che ne conseguirebbero, mentre bisogna considerare innanzitutto il vantaggio dell'operare in un contesto ca-

16 In termini tecnici si verifica una traslazione verso il basso della curva di offerta del sistema e uno spostamento "lungo" la curva di domanda.

ratterizzato da maggiori opportunità di crescita, data la maggiore espansione della domanda interna.

Allo stesso modo, ai consumatori non deriverebbero soltanto prezzi finali dei prodotti un po' più bassi, ma soprattutto i salari più elevati e le maggiori opportunità occupazionali derivanti dall'espansione della domanda di lavoro legata allo sviluppo della produttività.

Per restituire, almeno dal punto di vista intuitivo, una dimensione quantitativa ai fenomeni di cui discutiamo, occorre guardare a questo tipo di processi in un'ottica di medio termine. Ad esempio, se facciamo un'ipotesi assolutamente ragionevole con una maggiore crescita della produttività del lavoro nell'ordine dell'1% all'anno si ottiene a regime, in un decennio, un aumento del potere d'acquisto dei salari del 10%. Tale incremento potenziale supera largamente qualsiasi ipotesi di miglioramento del potere d'acquisto dei salari derivante da politiche di sgravio fiscale nei prossimi dieci anni, dati i vincoli di finanza pubblica presenti nel sistema.