



Nomisma

AGRICOLTURA E INDUSTRIA ALIMENTARE

**IL "SISTEMA TABACCO ITALIANO"
VERSO LA COMPETIZIONE GLOBALE**

La filiera produttiva del tabacco italiano di fronte
ai nuovi scenari evolutivi: competitività, punti di forza
e di debolezza e percorsi di sviluppo

2003



Naczelny
Archiwum



Comitato Scientifico:

Fabio	GOBBO (<i>Presidente</i>)
Franco	BERNABÈ
Nicola	CACACE
Sabino	CASSESE
Giovanni	CONSORTE
Marcello	DE CECCO
Gilberto	GABRIELLI
Miguel Sebastian	GASCON
Gian Maria	GROS-PIETRO
Guidalberto	GUIDI
Gianni	LORENZONI
Sebastiano	MAFFETTONE
Massimo	PONZELLINI
Fabio	ROVERSI MONACO
PierLuigi	STEFANINI
Angelo	VARNI
Riccardo	DESERTI (<i>Segretario</i>)

Staff di Progetto Nomisma:

Denis	PANTINI (<i>Responsabile di Progetto</i>)
Roberto	ALFANO
Pietro	GORDINI
Albino	RUSSO

Nomisma è un Istituto di studi economici, fondato nel 1981 con sede a Bologna, al cui capitale sociale partecipano più di ottanta azionisti fra gruppi industriali, assicurazioni, istituti di credito italiani ed esteri. La parola "nomisma" indicava nel greco antico il valore reale delle cose: in questo spirito Nomisma si propone quale osservatorio sui principali fenomeni dell'economia reale e della società contemporanea. Nomisma compie ricerche a livello internazionale, nazionale e locale sui fattori di produzione, sull'economia dei settori e delle imprese, sui problemi dello sviluppo e – in genere – sui fenomeni che influiscono sulla struttura, il comportamento ed i risultati delle economie contemporanee.



Nomisma

INDICE

Premessa	Pag. 7
-----------------------	--------

CAPITOLO 1

Il mercato mondiale del tabacco greggio: il quadro attuale e l'evoluzione intervenuta	" 9
1.1 La produzione di tabacco greggio: quadro complessivo, principali paesi produttori e varietà coltivate.....	" 9
1.2 I flussi commerciali di tabacco greggio: export ed import	" 11
1.3 L'evoluzione intervenuta sul mercato mondiale del tabacco greggio	" 15
1.3.1 La produzione	" 15
1.3.2 L'export.....	" 19

CAPITOLO 2

La competitività della tabacchicoltura italiana e della prima trasformazione	" 23
2.1 Il quadro strutturale e produttivo della tabacchicoltura italiana	" 23
2.2 Prezzi e mercati di riferimento del tabacco italiano	" 26
2.3 Gli assetti strutturali della prima trasformazione.....	" 28
2.4 Efficienza della prima trasformazione: un'analisi delle performances	" 32
2.5 Punti di forza e di debolezza del sistema tabacchicolo e di prima trasformazione italiano: una visione d'insieme	" 43

CAPITOLO 3

Il ruolo dell'industria di trasformazione e i cambiamenti nella domanda finale	" 47
3.1 I nuovi gusti dei consumatori e gli effetti sugli approvvigionamenti delle manifatture	" 47
3.2 Gli acquisti di tabacco greggio italiano.....	" 50
3.3 La privatizzazione dell'ETI e le funzioni di indirizzo della manifattura per il settore tabacchicolo italiano	" 53

CAPITOLO 4

Gli scenari evolutivi per la filiera	Pag. 59
4.1 L'OCM di settore	" 59
4.2 I nuovi scenari di mercato e di regolamentazione dell'agricoltura europea: opportunità e criticità per il tabacco	" 62
4.2.1 Il nuovo negoziato OMC	" 62
4.2.2 L'allargamento dell'Unione Europea	" 66
4.2.3 La riforma della PAC.....	" 69
4.2.4 Le politiche antitabagiste	" 75
4.3 Verso una nuova OCM tabacco	" 76

CAPITOLO 5

Aree di intervento e possibili percorsi di sviluppo	" 79
5.1 La sostenibilità della tabacchicoltura italiana nel medio-lungo periodo: punti di forza e di debolezza	" 79
5.1.1 Tabacchicoltura.....	" 80
5.2.2 Prima trasformazione	" 83
5.2 I possibili interventi sul "sistema tabacco Italia" per uno sviluppo della filiera	" 84
Bibliografia	" 88

PREMESSA

La proposta della nuova OCM tabacco, nel più generale contesto della riforma della PAC appena approvata, potrà riservare non poche sorprese al settore tabacchicolo europeo ed italiano. Infatti, sebbene il tabacco non faccia parte dei settori direttamente oggetto della riforma, la concomitanza dei tempi di approvazione della nuova PAC e di emanazione della nuova OCM tabacco, inseriscono la formulazione del nuovo regolamento di settore nel quadro delle modifiche approvate in seno alla Politica Agricola Comune. Come dichiarato dalla Commissione nel Consiglio Agricolo del 26 giugno, nell'autunno 2003 sarà presentata una comunicazione sulla riforma dei settori dell'olio d'oliva, del tabacco e del cotone, che sarà seguita da proposte legislative. Le proposte della Commissione definiranno le prospettive di lungo termine per i settori in questione in linea con il quadro finanziario e saranno basate sugli obiettivi e sulla metodologia del pacchetto di riforma della PAC approvato. In altre parole, anche il nuovo OCM tabacco difficilmente potrà essere mantenuto del tutto avulso dal sistema del "disaccoppiamento degli aiuti", con tutti i rischi che potranno conseguire in un settore dove il "peso" di tali contributi sul valore della produzione è sensibilmente rilevante.

A fianco di questi importanti cambiamenti nella regolamentazione del settore e, soprattutto, i trend competitivi e strutturali che si stanno affermando sul mercato a livello mondiale (privatizzazione delle manifatture nazionali, evoluzione nel gusto dei consumatori, politiche antitabagiste, ecc.), impongono quindi uno sforzo di comprensione delle condizioni in cui la filiera del tabacco italiana – e in particolare le sue componenti produttive della tabacchicoltura e prima trasformazione – affrontano queste importanti sfide.

Se, da un lato, la manifattura italiana ha avviato e concluso un rilevante percorso di riassetto industriale, dall'altro lato la tabacchicoltura e, soprattutto, la prima trasformazione, sembrano presentare diverse criticità legate ad inefficienze di sistema che rendono gran parte delle produzioni di questi due comparti "disgiunte" dalle esigenze della domanda.



Il presente studio, attraverso un'analisi del mercato mondiale del tabacco greggio e dell'evoluzione intervenuta negli ultimi decenni nella domanda di sigarette e nella struttura dell'offerta di prodotti da fumo, pone a confronto la fase agricola e di prima trasformazione della filiera tabacchicola italiana - valutate in un'ottica di efficienza e competitività - con le tendenze evolutive che si stanno delineando nel mercato internazionale del tabacco greggio e lavorato. Ciò al fine di individuare i punti critici del sistema e di definire alcuni e possibili percorsi di sviluppo per la filiera nel medio-lungo periodo.

CAPITOLO 1

IL MERCATO MONDIALE DEL TABACCO GREGGIO: IL QUADRO ATTUALE E L'EVOLUZIONE INTERVENUTA

1.1 La produzione di tabacco greggio: quadro complessivo, principali paesi produttori e varietà coltivate

Nell'anno 2001 la produzione mondiale di tabacco greggio si è attestata sui 6,8 milioni di tonnellate, distribuendosi su di una superficie complessivamente pari a poco più di 4 milioni di ettari (*tabella 1.1*). Ne è conseguita una resa media di circa 1,67 tonnellate per ettaro.

Una caratteristica che contraddistingue la coltivazione del tabacco a livello mondiale è l'elevato grado di concentrazione: quasi il 75% della produzione complessiva viene ripartita tra 12 paesi solamente, i quali inoltre coprono anche il 75% della superficie complessivamente coltivata.

Tabella 1.1 **Panorama mondiale del tabacco greggio: produzioni, superfici e rese (2001)**

Paesi	Produzione		Superficie		Resa (tons/ha)
	(tons)	%	(ha)	%	
Cina	2.349.627	34,4%	1.339.600	32,8%	1,75
India	585.600	8,6%	395.500	9,7%	1,48
Brasile	542.400	8,0%	328.000	8,0%	1,65
Stati Uniti	449.745	6,6%	174.992	4,3%	2,57
Turchia	207.261	3,0%	237.318	5,8%	0,87
Zimbabwe	200.096	2,9%	77.558	1,9%	2,58
Indonesia	185.100	2,7%	210.000	5,1%	0,88
Italia	129.178	1,9%	39.186	1,0%	3,30
Malawi	127.150	1,9%	100.200	2,5%	1,27
Grecia	126.000	1,8%	57.000	1,4%	2,21
Argentina	98.110	1,4%	60.000	1,5%	1,64
Pakistan	82.854	1,2%	43.319	1,1%	1,91
Totale	5.083.121	74,5%	3.062.673	75,0%	1,66
Altri Paesi	1.739.036	25,5%	1.018.558	25,0%	1,71
Totale Mondo	6.822.157	100,0%	4.081.231	100,0%	1,67

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Usda/Foreign Agricultural Service.

Il maggior produttore mondiale è la Cina che, con i suoi 2,3 milioni di tonnellate prodotte, copre il 34,4% della produzione mondiale.

Seguono, molto più staccati, paesi quali India (585 mila tonnellate), Brasile (542 mila tonnellate) e Stati Uniti (450 mila tonnellate).

L'Italia rappresenta l'ottavo produttore mondiale, con un totale di 129 mila tonnellate di tabacco greggio.

Sempre per l'Italia è poi interessante notare come il nostro paese rappresenti, tra i 12 maggiori produttori, quello con la frazione più bassa di superficie coltivata (appena l'1% del totale mondiale) e corrispondentemente uno dei più importanti per volumi di produzione (appunto 129 mila tonnellate, pari al 2% del totale).

Ne consegue, come dimostra la stessa tabella 1.1, la maggiore resa unitaria tra i paesi leader, pari addirittura a 3,30 tonnellate per ettaro.

L'analisi delle rese unitarie può risultare di qualche importanza laddove si consideri questo indicatore come rivelatore del grado qualitativo raggiunto dal tabacco greggio ottenuto nei singoli paesi.

In questo contesto dietro l'Italia troviamo lo Zimbabwe (sesto produttore mondiale) con rese medie per ettaro di circa 2,58 e gli Stati Uniti (2,57).

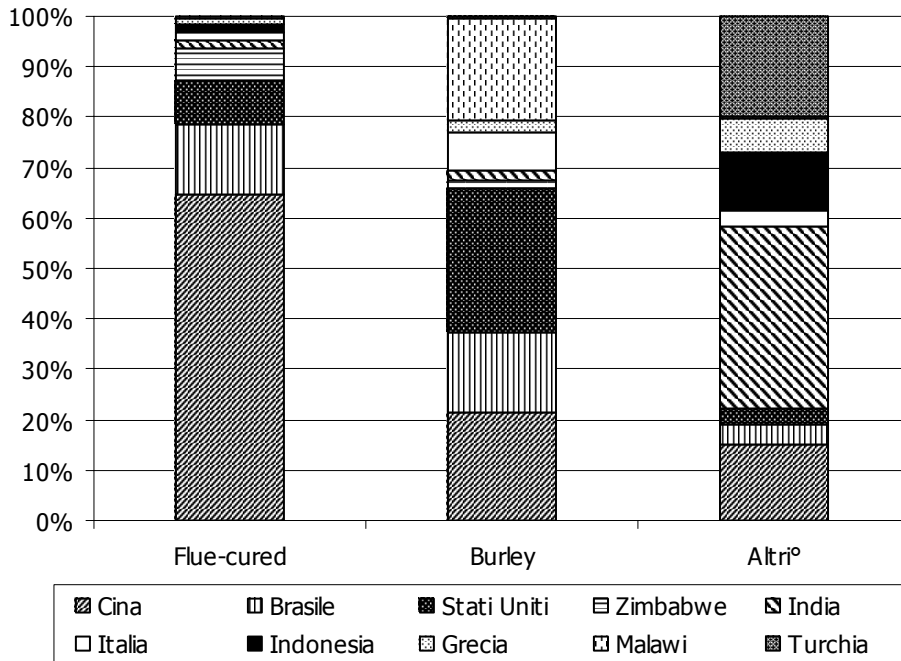
Dal canto loro importanti produttori come Turchia e Indonesia fanno registrare delle rese unitarie molto ridotte (attorno alle 0,88 tons./ha) come si evince facilmente dal confronto incrociato tra volumi di produzione e superfici coltivate.

Per quanto concerne una prima indicazione in merito alle varietà di tabacco greggio coltivate a livello mondiale la *figura 1.1* mostra la ripartizione percentuale della produzione per i principali tipi di tabacco greggio tra i 10 più importanti produttori.

Dal grafico si evince chiaramente come, con riferimento alla varietà "Flue Cured", la coltivazione di tale tipologia sia quasi completamente concentrata sul territorio cinese da cui si ottiene oltre il 60% circa (oltre 2,2 milioni di tonnellate) della produzione complessiva dei "top 10" per questa varietà. Quote significative vengono anche prodotte dal Brasile, dall'India, dallo Zimbabwe e dagli Stati Uniti.

Dal canto loro gli USA rappresentano invece il leader mondiale (con oltre 170 mila tonnellate) nella produzione del tipo "Burley", che peraltro presenta una ripartizione più omogenea rispetto al "Flue Cured". Difatti il grafico mostra come nella produzione di questa varietà rimanga considerevole anche l'incidenza della Cina stessa e di paesi quali Brasile e, soprattutto, Malawi.

Figura 1.1 Principali varietà di tabacco greggio e ripartizione per i principali produttori mondiali (2000)



° Tra cui Dark Air Cured, Sun Cured, Light Air Cured eccetto il Burley e Fire Cured.
 Fonte: elaborazioni Nomisma su dati USDA/Foreign Agricultural Service.

Per quanto riguarda invece le altre varietà resta da considerare il dato relativo al secondo produttore mondiale, l'India, la cui produzione (così come l'Indonesia) si specializza quasi esclusivamente sulle varietà "dark air-cured" e "sun-cured" per le quali diventa il primo produttore mondiale.

1.2 I flussi commerciali di tabacco greggio: export ed import

Una panoramica sullo scenario complessivo del commercio internazionale di tabacco greggio è desumibile dai flussi di tabacco commercializzato dai principali produttori a livello mondiale.

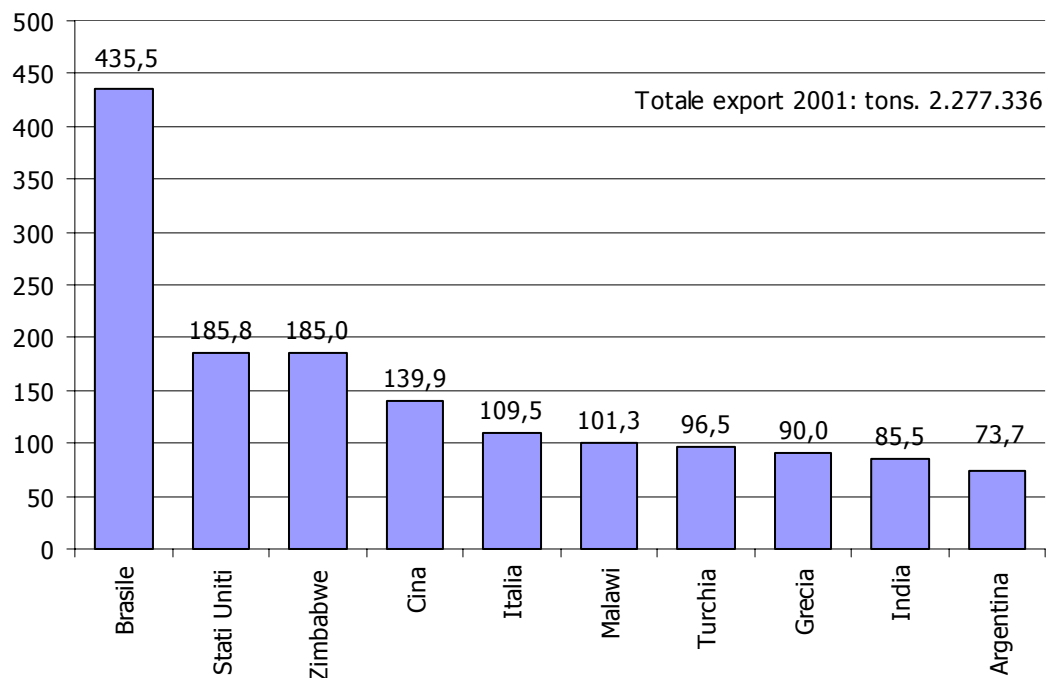
Dalla *figura 1.2* si evidenzia immediatamente come, considerando le quantità esportate piuttosto che quelle prodotte, la classifica complessiva si modifichi. Infatti il maggiore esportatore mondiale è rappresentato dal Brasile con circa 435 mila tonnellate di

tabacco greggio, seguito dagli Stati Uniti e dallo Zimbabwe che si posizionano attorno alle 185 mila tonnellate.

A completamento dello scenario, occorre sottolineare come l'Italia rappresenti con le sue 109 mila tonnellate di tabacco greggio destinate all'export il quinto più importante esportatore mondiale (nonché il primo a livello europeo).

Resta infine interessante osservare che Cina e India, essendo solamente il quarto e il nono esportatore di tabacco greggio (con un volume dell'export pari a 140 mila e 97 mila tonnellate rispettivamente), si configurano come due paesi la cui produzione serve più a soddisfare il consumo interno che a supportare la bilancia commerciale.

Figura 1.2 **Principali esportatori di tabacco greggio** (.000 tons.; 2001)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Usda/Foreign Agricultural Service.

Il prezzo può rappresentare, nella generalità dei casi, anche un significativo indicatore della qualità del prodotto.

A tale proposito, dalla *tabella 1.2* è possibile notare come, a fronte di una media mondiale pari 2,67 dollari per kilogrammo di tabacco esportato, il paese col prezzo

unitario più elevato siano gli Stati Uniti (6,70 \$/Kg) che diventano in questo modo il più importante esportatore mondiale in termini di valore monetario.

Sempre con riferimento al prezzo medio unitario del tabacco esportato, un risultato importante è poi fatto registrare dalla Turchia (3,67 \$/Kg), la cui bassa resa per ettaro forniva già una prima indicazione del livello qualitativo del tabacco prodotto che si riflette dunque in un prezzo medio più elevato, e dallo Zimbabwe (3,19 \$/Kg).

Tabella 1.2 **Valore unitario dell'export per i principali esportatori di tabacco greggio (2000)**

<i>Paesi</i>	<i>Valore unitario (\$/Kg)</i>
Brasile	2,38
Stati Uniti	6,70
Zimbabwe	3,19
Malawi	1,73
Cina	1,26
Italia	1,78
Turchia	3,67
India	1,51
Grecia	2,98
Argentina	2,09
<i>Totale</i>	<i>2,85</i>
Altri Paesi	2,26
Totale Mondo	2,67

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati FAO.

Considerando infine i paesi che fanno registrare alte rese unitarie per ettaro solamente l'Italia sembra confermare, anche col dato relativo al prezzo medio del proprio export (pari solamente a 1,78 \$/Kg), l'esistenza di un sistema produttivo ancora poco sensibile all'aspetto qualitativo del prodotto ottenuto.

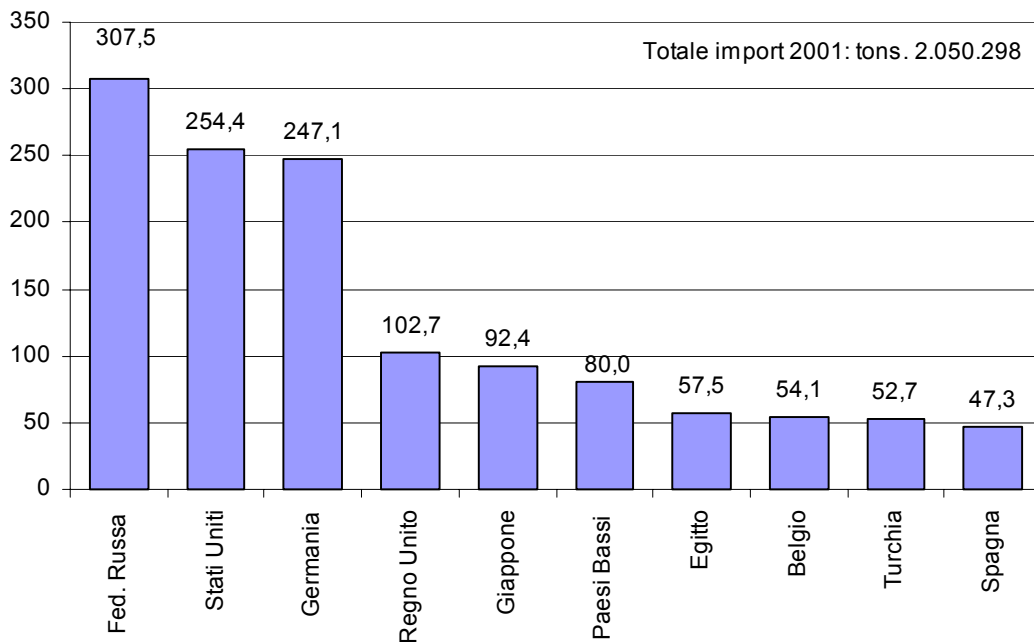
In termini di valore medio dell'export il nostro paese è seguito da Malawi, India e Cina, confermando per queste ultime come la produzione ricerchi solamente la copertura del fabbisogno interno piuttosto che l'adeguamento agli standard qualitativi richiesti dal mercato internazionale.

Tra i più importanti paesi esportatori solamente gli Stati Uniti, la Cina e la Turchia figurano anche tra quelli destinatari dei flussi commerciali di tabacco greggio.

Sicuramente la loro forte specializzazione produttiva verso un'unica varietà di tabacco li spinge a rivolgersi sui mercati esteri per integrare la produzione finale e poter soddisfare interamente i gusti dei consumatori.

Tuttavia, la Cina e la Turchia esercitano un ruolo marginale nelle importazioni mondiali di tabacco greggio, mentre gli Stati Uniti rappresentano il secondo maggiore importatore con una quota di prodotto importato pari a 254 mila tonnellate (figura 1.3).

Figura 1.3 **Principali paesi importatori di tabacco greggio** (.000 tons.; 2001)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Usda/Foreign Agricultural Service.

Il principale importatore mondiale di tabacco greggio è comunque rappresentato dalla Federazione Russa, la cui quota di import rappresenta il 15% delle importazioni mondiali (per un volume complessivo di circa 307 mila tonnellate).

Tale paese è poi seguito dagli stessi Stati Uniti nonchè da Germania, che nel 2001 ha importato oltre 240 mila tonnellate di tabacco (pari al 12,1% delle importazioni mondiali), Regno Unito e Giappone, le cui quote si attestano invece intorno alle 100 mila tonnellate.

1.3 Evoluzione intervenuta sul mercato mondiale del tabacco greggio

1.3.1 La produzione

La produzione mondiale di tabacco greggio ha seguito negli ultimi vent'anni un andamento decisamente oscillante, frutto essenzialmente delle differenti condizioni climatiche che hanno influenzato i raccolti e, soprattutto, delle molteplici campagne politiche e istituzionali di sensibilizzazione nei confronti del fumo e dei suoi effetti sulla salute pubblica.

Ne è conseguita un'evoluzione come quella riportata nella *figura 1.4* in cui si nota come rispetto al 1980 la produzione mondiale sia progressivamente cresciuta, anche se in modo non lineare, evidenziando peraltro due importanti picchi (nel 1993 e nel 1997) cui ha fatto seguito una successiva riduzione che perdura ancora oggi.

Tuttavia è importante sottolineare come l'andamento della produzione abbia sostanzialmente rispecchiato il comportamento delle superfici investite.

Questa conclusione emerge in modo immediato dalla *figura 1.4*, dove risulta evidente il crollo della produzione intervenuto dopo il 1993 in seguito alla dismissione delle coltivazioni di tabacco greggio. Successivamente, si può osservare come anche la graduale riduzione della produzione che sta caratterizzando questi ultimi anni non sia altro che il riflesso dell'abbandono delle superfici verificatosi dopo il 1997.

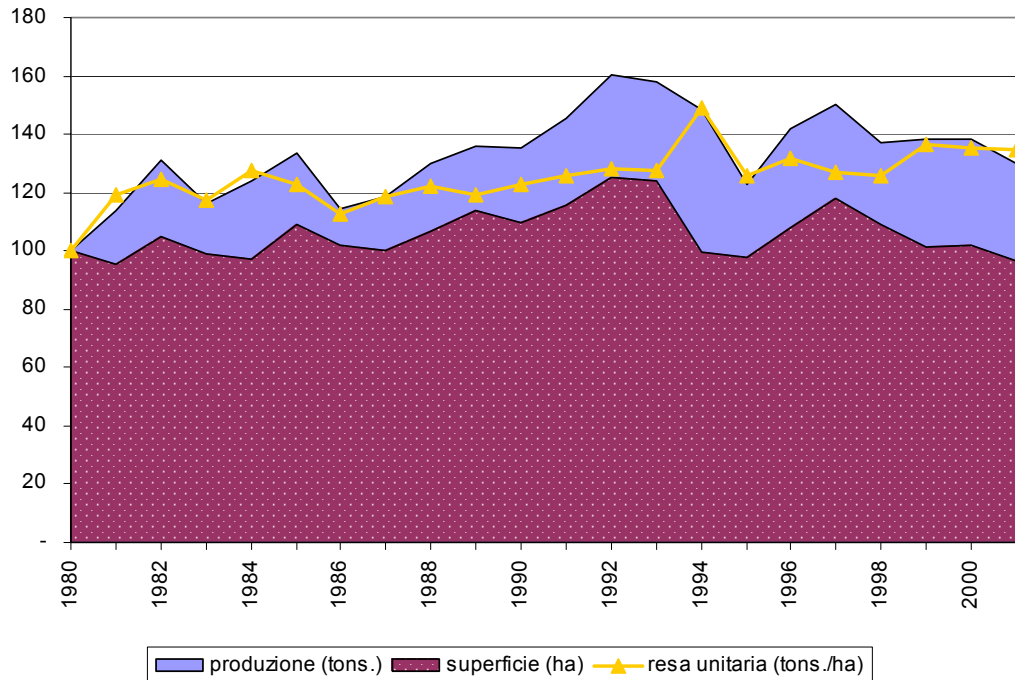
A differenza però della produzione, la superficie mondiale coltivata a tabacco greggio è comunque rimasta sostanzialmente immutata rispetto al 1980.

Per quanto concerne infine le rese unitarie si può notare come queste abbiano evidenziato un andamento tendenzialmente crescente, attestandosi nel 2001 su valori superiori del 34% rispetto al 1980.

L'evoluzione seguita, che è risultata essere comunque piuttosto oscillante, si è generalmente sovrapposta all'andamento della produzione anche se con una risposta gradualmente ritardata rispetto ad essa, specialmente negli ultimi dieci anni.

Attraverso un'analisi più puntuale sull'evoluzione del mercato negli ultimi vent'anni è interessante scorporre il dato complessivo sulla produzione per i principali paesi produttori.

Figura 1.4 **Produzione, superficie e resa unitaria di tabacco greggio nel mondo: variazioni 1980-2001 (1980=100)**

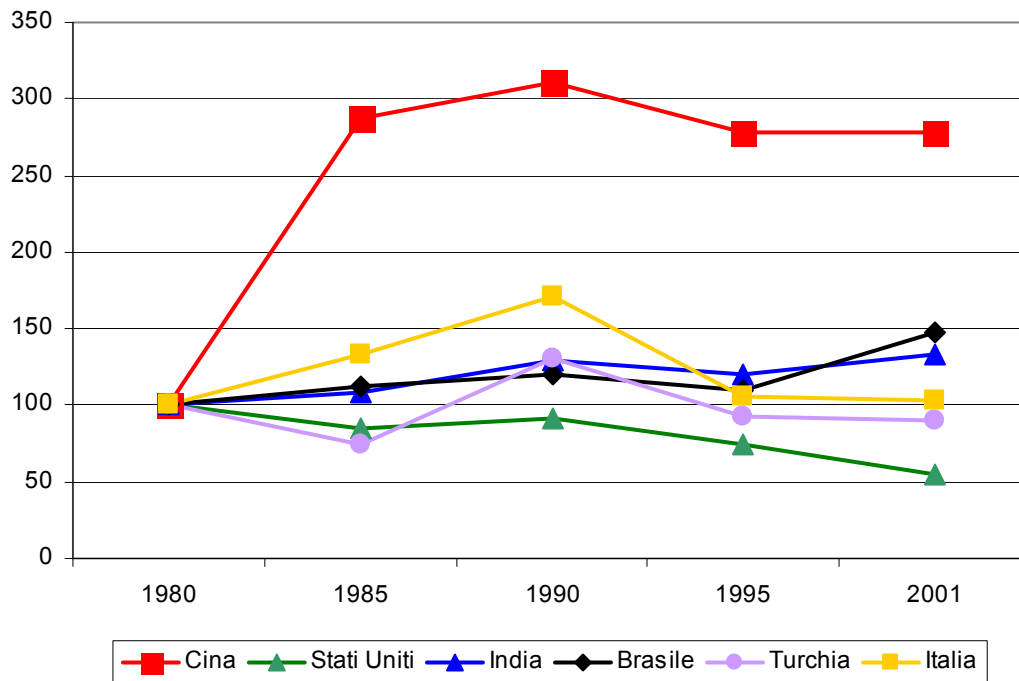


Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Usda/Foreign Agricultural Service.

La figura 1.5, che mostra questa disaggregazione, permette innanzitutto di capire come il maggior produttore mondiale di tabacco greggio – la Cina – sia divenuto tale nel primo lustro del periodo preso a riferimento, evidenziando una crescita produttiva senza precedenti (+ 186,2%), mentre gli Stati Uniti (la cui quota di produzione nel 1980 non differiva di molto da quella della Cina) hanno fatto registrare un graduale declino che dura ancora oggi.

La produzione di India e Brasile ha invece registrato una crescita progressiva che le ha portate ad essere il secondo e il terzo paese produttivo nel 2001.

Figura 1.5 Principali paesi produttori di tabacco greggio: evoluzione 1980-2001 (1980=100)



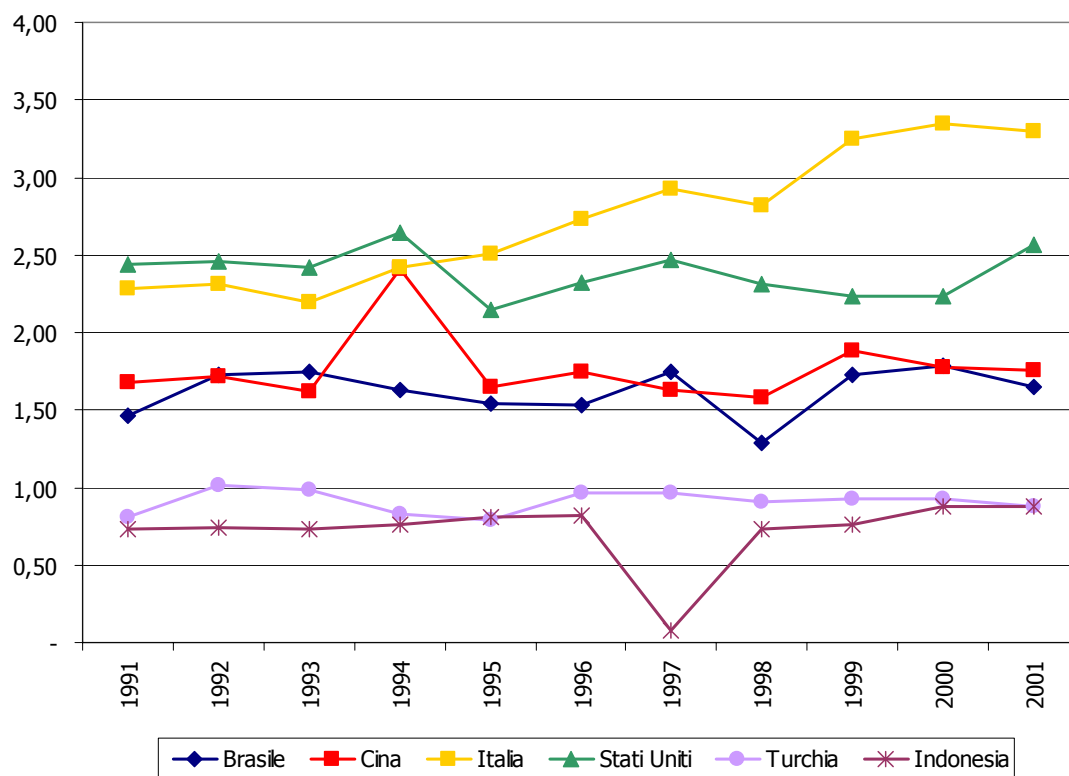
Fonte: elaborazioni Nomisma su dati USDA/Foreign Agricultural Service.

L'Italia, che all'inizio del periodo rappresentava la sesta potenza mondiale nella produzione di tabacco, ha conosciuto nel corso del primo decennio considerato un crescita (+71%) inferiore solamente a quella della Cina, ma dal '90 ad oggi la sua quota si ridotta fino a ricondurre la produzione agli stessi livelli del 1980. Ciò deriva sostanzialmente dall'introduzione delle QMG (Quote Massime Garantite) che con la riforma dell'OCM del 1992 hanno notevolmente ridotto le superfici investite e la corrispondente produzione di tabacco nell'Unione Europea e, in particolar modo, in Italia. Per quanto riguarda invece le rese unitarie di produzione, la *figura 1.6* mostra come il nostro paese sia stato l'unico che, pur collocandosi già ad un livello elevato nel 1991, ha mostrato una crescita significativamente elevata della quantità prodotta per ettaro di superficie coltivata. Da un valore iniziale pari a 2,29 tonnellate per ettaro, l'Italia ha infatti incrementato la produzione unitaria fino ad un valore pari a 3,30 nel 2001. Dal canto loro gli Stati Uniti si sono tradizionalmente caratterizzati, unitamente all'Italia, per valori medio-alti dell'indicatore che nel 1991 era addirittura superiore a quello italiano (pari a 2,44 tons/ha). Negli ultimi dieci anni hanno poi evidenziato un

andamento oscillante della loro resa unitaria fino ad arrivare nel 2001 ad un valore maggiore (2,57 tonnellate per ettaro) di quello dei primi anni '90.

Paesi come Cina e Brasile, pur con un andamento altalenante, hanno presentato nel 2001 livelli analoghi a quelli del 1991, mantenendo pressoché invariata la quantità unitaria di tabacco prodotto. Allo stesso modo si sono comportati la Turchia e l'Indonesia, che però si caratterizzano "storicamente" per valori medi inferiori rispetto agli altri leader tabacchicoli mondiali, oscillanti tra lo 0,73 fatto segnare dall'Indonesia nel 1991 (senza considerare il dato del 1997) e l'1,01 fatto segnare dalla Turchia nel 1992.

Figura 1.6 Rese unitarie dei principali produttori di tabacco greggio: evoluzione 1991-2001 (tons./ha)



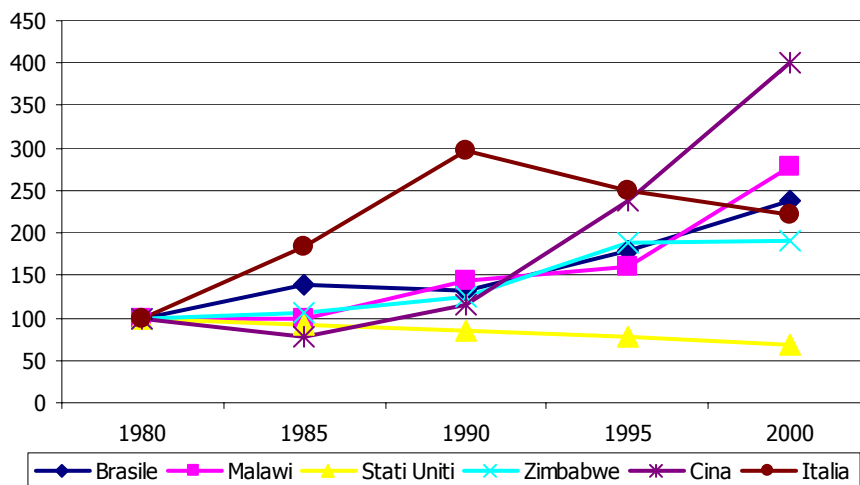
Fonte: elaborazioni Nomisma su dati USDA/Foreign Agricultural Service.

1.3.2 L'export

Con riferimento al commercio estero di tabacco greggio, il dato più immediato che si evince dall'analisi dell'evoluzione storica, fa riferimento ad una graduale acquisizione di quote di mercato da parte dei paesi in via di sviluppo a discapito di quelli industrializzati.

La *figura 1.7* mostra infatti come paesi quali Zimbabwe, Brasile e Malawi abbiano accresciuto in modo progressivo la loro quota di export, mentre gli Stati Uniti hanno subito una battuta d'arresto. L'Italia ha fatto segnare nel 2000 una quota di export superiore rispetto a vent'anni prima, anche se alle brillanti performance del periodo 1980-1990 ha fatto seguito una riduzione che dura ancora oggi.

Figura 1.7 **Principali esportatori di tabacco greggio: evoluzione 1980-2000** (volumi di export; 1980=100)



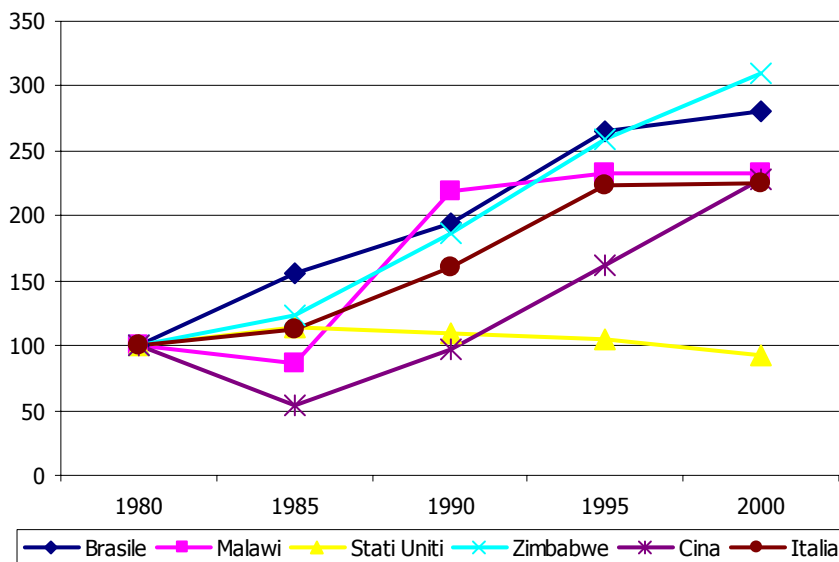
(Per il Malawi il valore al 2000 è calcolato come media degli anni 1998, 1999, 2000).
Fonte: elaborazioni Nomisma su dati FAO.

Un dato interessante riguarda invece la Cina che, forte di una progressiva apertura verso i mercati esteri, ha indirizzato una parte sempre più consistente della propria produzione alle esportazioni. Basti pensare che, se nel 1980 rappresentava il dodicesimo esportatore mondiale, vent'anni dopo è risalita fino alla quinta posizione.

La modificazione dei "rapporti di forza" nello scenario del commercio internazionale di tabacco greggio viene poi confermata anche dal trend che si delinea con riferimento ai valori economici dell'export dei singoli paesi.

Infatti i risultati più significativi sono stati fatti segnare dai paesi del sud del mondo, in particolare Brasile e Zimbabwe, che sono cresciuti rispettivamente del 180% e del 209% (figura 1.8).

Figura 1.8 **Principali esportatori di tabacco greggio: evoluzione 1980-2000** (valori di export; 1980=100)



(Per il Malawi il valore 2000 è calcolato come media degli anni 1998, 1999, 2000).
Fonte: elaborazioni Nomisma su dati FAO.

Nello stesso periodo di tempo, l'Italia ha fatto registrare una crescita significativa. Tuttavia è opportuno ricordare come, da un lato, il nostro paese perda ancora terreno rispetto al valore assoluto dell'export, dall'altro lato è utile depurare dalla crescita complessiva dell'export quella parte dovuta agli effetti della svalutazione della nostra moneta nei primi anni '90.

Infine, per quanto concerne la Cina, è interessante segnalare come in termini di valore l'export di tabacco cinese abbia subito lo stesso andamento dei volumi di prodotto esportati confermando la crescita del commercio internazionale della Cina e corrispondentemente lo scarso valore economico del tabacco greggio commercializzato.

Quest'ultima trattazione viene poi dimostrata dalla successiva *tabella 1.3*, dalla quale si evince come, a fronte di un'apertura delle frontiere della Cina negli ultimi venti anni, lo stesso periodo abbia evidenziato un crollo del valore unitario dell'export di -43,3%. Accanto alla Cina troviamo l'India (-28,8%), per la quale valgono le stesse considerazioni viste in precedenza e il Malawi (-16%).

Le performance migliori (tra i paesi considerati finora) sono state ottenute dallo Zimbabwe (+ 62,5%) e dagli Stati Uniti (il cui calo nei volumi esportati è comunque stato meno che proporzionale rispetto alle variazioni subite in termine di valore economico).

Anche la Turchia ha fatto segnare una crescita importante del valore delle proprie esportazioni come viene sintetizzato da un livello del valore unitario pari nel 2000 a 3,67 \$/Kg (contro i 2,79 del 1980).

Tabella 1.3 **Principali esportatori di tabacco greggio: evoluzione 1980-2000 del valore unitario dell'export**

Paesi	Valore Unitario Export (\$/Kg)					Variaz. % 80/00
	1980	1985	1990	1995	2000	
Brasile	2,02	2,26	3,01	3,00	2,38	17,8%
Stati Uniti	4,90	6,10	6,40	6,67	6,70	36,5%
Zimbabwe	1,97	2,29	2,94	2,69	3,19	62,5%
Malawi	2,06	1,80	3,16	3,00	1,73	-16,1%
Cina	2,22	1,54	1,84	1,51	1,26	-43,3%
Italia	1,76	1,08	0,95	1,57	1,78	1,4%
Turchia	2,79	3,21	4,42	2,96	3,67	31,4%
India	2,13	1,83	1,55	1,51	1,51	-28,8%
Grecia	2,93	1,74	2,53	2,54	2,98	1,9%
Argentina	1,58	1,79	1,92	2,32	2,09	32,2%
Spagna	1,43	1,57	1,22	1,48	2,48	73,0%
Tailandia	1,71	1,77	2,11	2,56	2,10	22,7%
<i>Totale</i>	<i>2,97</i>	<i>3,06</i>	<i>3,28</i>	<i>3,15</i>	<i>2,85</i>	<i>-4,2%</i>
Altri Paesi	2,47	2,51	3,09	2,54	2,26	-8,4%
Totale Mondo	2,82	2,91	3,24	3,01	2,67	-5,3%

(Per il Malawi il valore 2000 è calcolato come media 1998, 1999, 2000).

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati FAO.

Dal canto suo l'Italia coerentemente con quanto visto sopra ha fatto registrare una duplice evoluzione che può essere identificata spaccando il periodo 1980-2000 nei due decenni di riferimento.

Nel periodo 1980-1990 la crescita sostenuta della quantità esportata ha determinato un crollo del suo valore medio fino a 0,95 \$/Kg (risultato peggiore tra i "top 12"), dopodiché sono stati ancora i volumi di prodotto commercializzato che, in forza di una

loro contrazione che dura ancora oggi, hanno poi sospinto verso l'altro il prezzo medio del tabacco italiano sui mercati esteri.

In altre parole la "forza di mercato" esercitata dall'Italia nel commercio internazionale di tabacco greggio sembra essere stata sempre determinata più dalla quantità di produzione esportata che dal valore attribuito ad essa sulla base di una sua maggiore o minore qualità.

CAPITOLO 2

LA COMPETITIVITÀ DELLA TABACCHICOLTURA ITALIANA E DELLA PRIMA TRASFORMAZIONE

2.1 Il quadro strutturale e produttivo della tabacchicoltura italiana

Dopo diversi anni di progressiva ed inesorabile diminuzione, il 2001 ha evidenziato un arresto nel calo delle superfici investite a tabacco a livello nazionale. Dalla *tabella 2.1* si evince come, a fronte di una stazionarietà della produzione, pari per lo stesso anno a 129.178 tonnellate, le superfici coltivate siano leggermente cresciute rispetto all'anno precedente (39.186 ettari, +1% rispetto al 2000). Non si è invece fermata la fuoriuscita dei produttori dal settore tabacchicolo, pari, sempre nel 2001 a 26.876 unità, in calo del 9,2% rispetto all'anno precedente e addirittura del 39% nei confronti del 1993.

Tabella 2.1 **Evoluzione strutturale e produttiva della tabacchicoltura italiana**

Anno	Produzione		Superficie		Produttori	
	(tonnellate)	(Var% a.p.)	(ettari)	(Var% a.p.)	(numero)	(Var% a.p.)
1993	137.773	-	61.878	-	44.104	-
1994	131.009	-4,9%	54.112	-12,6%	42.284	-4,1%
1995	136.175	3,9%	49.718	-8,1%	44.901	6,2%
1996	133.999	-1,6%	47.877	-3,7%	41.547	-7,5%
1997	133.286	-0,5%	48.197	0,7%	37.959	-8,6%
1998	142.741	7,1%	46.870	-2,8%	35.028	-7,7%
1999	130.763	-8,4%	40.212	-14,2%	32.568	-7,0%
2000	129.937	-0,6%	38.791	-3,5%	29.608	-9,1%
2001	129.178	-0,6%	39.186	1,0%	26.876	-9,2%
Var. 01/93	-8.595	-6,2%	-22.692	-36,7%	-17.228	-39,1%

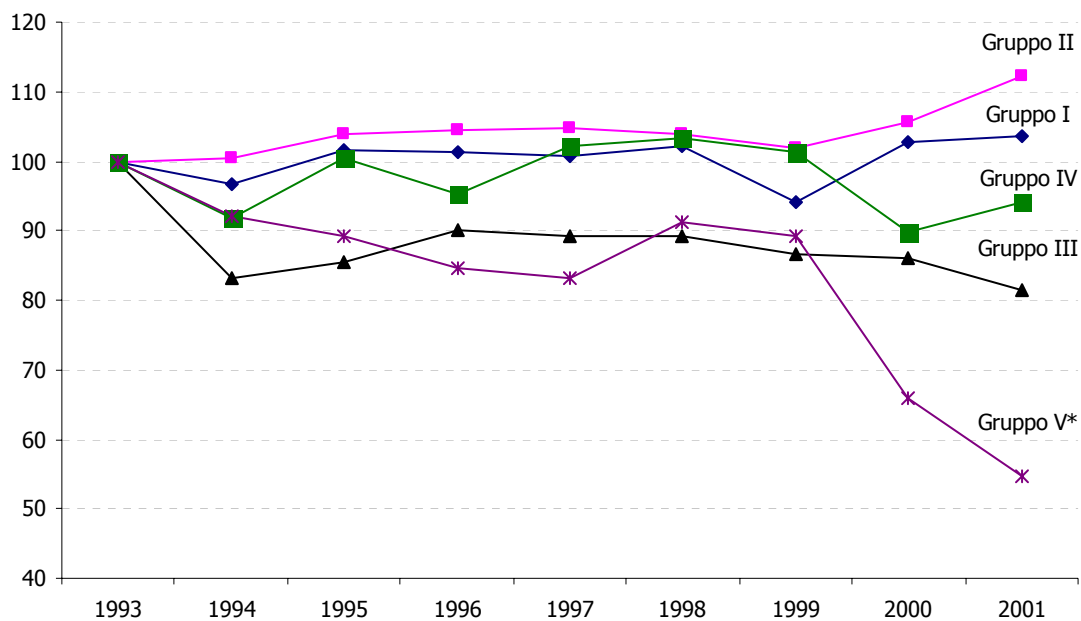
Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Agea ed Apti.

Pur a fronte di questa leggera crescita delle superfici, il bilancio complessivo del settore negli ultimi 8 anni, registra una significativa diminuzione sia degli ettari destinati alla coltivazione di tabacco (-37%) che delle produzioni ottenute (-6%). Dal canto loro le rese produttive per ettaro, forti di uno squilibrio esistente tra le percentuali di variazione della produzione e delle superfici, sembrano invece aver registrato una variazione positiva.

Per quanto concerne le varietà di tabacco prodotte nel nostro paese, la *figura 2.1* mostra come negli ultimi anni la produzione italiana di tabacco greggio si sia orientata

prevalentemente sui cosiddetti "tabacchi chiari". Con riferimento al 2001, il 77% del raccolto complessivo ha riguardato infatti varietà appartenenti ai Gruppi I e II (Flue e Light Air Cured), composti sostanzialmente da Bright e Burley, mentre il rimanente 23% concerneva tabacchi dei Gruppi III, IV, V e, in minima parte, VII.

Figura 2.1 **Tabacco prodotto in Italia: evoluzione per gruppo varietale** (volumi 1993= 100)



* Nel Gruppo V sono comprese anche varietà del Gruppo VII. Tali varietà (Katerini) sono state prodotte in Italia a partire dal 1999 e riguardano quantità inferiori a 100 tonnellate.
Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Agea e Apti.

L'attuale configurazione è comunque il risultato di un significativo cambiamento avvenuto negli assetti produttivi delle aziende tabacchicole. Dal 1993 ad oggi, solamente le varietà dei Gruppi I e II hanno registrato incrementi nelle quantità prodotte, con variazioni comprese tra il +4% e il +12%; tali aumenti sono andati a scapito delle altre varietà di tabacco e, in particolare, di quelle appartenenti ai Gruppi III e V, le cui produzioni sono diminuite fino al -45%.

Dal punto di vista strutturale, la tabacchicoltura italiana si caratterizza per una significativa polverizzazione aziendale desumibile sia a livello geografico che per tipologia di produzione (tabella 2.2). Si evidenziano comunque delle differenze rilevanti con riferimento alle diverse varietà coltivate.

Mentre il Bright (Gruppo I) viene coltivato secondo un approccio più "industriale", nel senso che la superficie media dedicata a tale varietà per azienda arriva quasi a 30 ettari in Veneto e oltrepassa gli 11 ettari in Umbria, la coltivazione dei tabacchi levantini (Gruppo V) in Puglia e del Burley (Gruppo II) in Campania, si ripartiscono su una miriade di piccole aziende, che mediamente dedicano a tale tipo di varietà meno di 1 ettaro di SAU.

Tabella 2.2 Il quadro produttivo della tabacchicoltura regionale per Gruppo varietale (2001)

Regione	Produzione		Superficie (ha)	Produttori (n.ro)	Sup. media (ha per az.)	Resa (tonn/ha)
	(tonnellate)	(% tot gruppo)				
Umbria	23.151,3	47,4%	8.277,5	747	11,1	2,80
Veneto	16.977,1	34,7%	5.873,8	199	29,5	2,89
Toscana	3.828,8	7,8%	1.389,1	168	8,3	2,76
Altre regioni	4.920,4	10,1%	1.671,1	275	6,1	2,94
Totale Gruppo I	48.877,6	100,0%	17.211,6	1.389	12,4	2,84
Campania	45.630,4	90,9%	9.273,4	10.090	0,9	4,92
Veneto	1.932,2	3,8%	679,9	610	1,1	2,84
Lazio	1.633,1	3,3%	485,4	339	1,4	3,36
Altre regioni	1.002,0	2,0%	281,6	239	1,2	3,56
Totale Gruppo II	50.197,8	100,0%	10.720,3	11.278	1,0	4,68
Campania	15.429,0	93,2%	5.411,5	6.973	0,8	2,85
Lazio	593,9	3,6%	194,3	295	0,7	3,06
Puglia	187,2	1,1%	81,3	121	0,7	2,30
Altre regioni	352,4	2,1%	125,6	154	0,8	2,80
Totale Gruppo III	16.562,5	100,0%	5.812,8	7.543	0,8	2,85
Toscana	2.145,1	34,1%	909,8	235	3,9	2,36
Campania	2.287,2	36,4%	800,8	530	1,5	2,86
Veneto	696,1	11,1%	269,5	30	9,0	2,58
Altre regioni	1.156,6	18,4%	412,2	204	2,0	2,81
Totale Gruppo IV	6.285,0	100,0%	2.392,3	999	2,4	2,63
Puglia*	6.562,7	90,5%	2.732,0	5.096	0,5	2,40
Abruzzo	614,5	8,5%	276,7	479	0,6	2,22
Campania	78,3	1,1%	40,4	92	0,4	1,94
Totale Gruppo V	7.255,4	100,0%	3.049,1	5.667	0,5	2,38
TOTALE ITALIA	129.178,4	-	39.186,1	26.876	1,5	3,30

* Compresa la produzione del Gruppo VII.

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Agea e Apti.

Esistono inoltre notevoli differenze anche nelle rese ad ettaro a seconda della zona considerata nell'ambito di medesime varietà: basti pensare che la resa ad ettaro dei tabacchi appartenenti al Gruppo II (Burley), arriva ad oltre 4,9 tonnellate in Campania contro le 2,8 del Veneto e le 3,4 del Lazio.

2.2 Prezzi e mercati di riferimento del tabacco italiano

Corrispondentemente al trend seguito dalla produzione, anche il sistema dei prezzi interni del tabacco sembra aver reagito alle pressioni esercitate dal mercato di consumo finale, ultimamente orientato verso prodotti più "leggeri". Conseguentemente il mercato intermedio del tabacco greggio si è uniformato a queste esigenze indirizzandosi verso la richiesta di specifiche varietà.

Si è pertanto delineato un trend dei prezzi sul mercato interno del tabacco italiano (tabella 2.3) significativamente positivo per le varietà dei "tabacchi chiari", maggiormente coltivati (Gruppi I e II). Precisamente la varietà Flue Cured ha visto incrementare il proprio prezzo unitario del 18% nell'ultimo anno, mentre la variazione quinquennale è stata più contenuta (+8%). Dal canto suo la varietà Light Air Cured ha registrato un consistente incremento percentuale sia con riferimento all'annata 2000/2001 (+13%) sia, soprattutto, nel periodo 1997/2001 (+89%).

Non si è invece arrestata la discesa dei prezzi dei tabacchi orientali, una perdita che è stata del 20% rispetto ai prezzi registrati nel 2000 e ben del 40% se paragonati a quelli "strappati" sul mercato nel 1997.

Tabella 2.3 **Andamento dei prezzi medi all'origine per gruppo varietale del tabacco greggio italiano**

Gruppo Varietale	1997 (EUR/kg)	1998 (EUR/kg)	1999 (EUR/kg)	2000 (EUR/kg)	2001 (EUR/kg)	Var. 01/00 (%)	Var. 01/97 (%)
I Flue Cured	0,73	0,62	0,59	0,67	0,79	18%	8%
II Light Air Cured	0,18	0,20	0,23	0,30	0,34	13%	89%
III Dark Air Cured	0,09	0,09	0,12	0,13	0,14	8%	56%
IV Fire Cured	1,31	1,31	1,56	1,77	1,77	0%	35%
V Sun Cured	0,20	0,22	0,17	0,15	0,12	-20%	-40%
VII Katerini	-	-	0,32	0,21	0,19	-10%	-

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Agea e Apti.

Con riferimento invece ai prezzi all'export del tabacco italiano, la tabella successiva evidenzia un sensibile aumento negli ultimi cinque anni, con una percentuale di crescita del 7% circa.

Considerando le singole varietà commercializzate dal nostro paese, data la sostanziale stabilità dei prezzi relativi ai Gruppi I e IV, particolarmente significative sono state invece le variazioni fatte registrare dalle varietà Light Air Cured, Dark Air Cured e Sun Cured.

Tuttavia, se per il Gruppo II (Light Air Cured) si evidenzia una crescita dei prezzi medi all'export (+10%), i Gruppi III e V fanno registrare all'opposto una significativa riduzione del valore, pari, rispettivamente a -15,9% e a -11,4%.

Tabella 2.4 Andamento dei prezzi medi all'export per gruppo varietale del tabacco trasformato italiano (Euro)

Gruppo Varietale		1997 (EUR/kg)	1999 (EUR/kg)	2001 (EUR/kg)	Var. 01/97 (%)
I	Flue Cured	2,30	2,01	2,30	-0,3%
II	Light Air Cured	2,34	2,41	2,57	10,0%
III	Dark Air Cured	1,17	1,22	0,99	-15,9%
IV	Fire Cured	2,36	2,34	2,41	1,9%
V	Sun Cured	1,49	1,51	1,32	-11,4%
TOTALE		1,80	1,85	1,93	7,0%

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat ed Apti.

L'analisi dei flussi in uscita dall'Italia di tabacco greggio mostra come, nel 2001, il prodotto italiano si indirizzasse prevalentemente verso i paesi più industrializzati. Complessivamente, questi paesi assorbivano oltre il 60% delle quantità esportata dal nostro paese attivando un valore economico superiore ai 145 milioni di Euro. All'interno di questo raggruppamento i paesi dell'Unione Europea figuravano come i principali destinatari delle esportazioni italiane con il 50% dei volumi e il corrispondente 56% del valore complessivo.

La quota di tabacco greggio indirizzata invece verso i paesi meno industrializzati è significativamente minore e pari, precisamente al 38,7% della quantità e al 31,4% del valore totali (tabella 2.5).

Con riferimento ai singoli paesi resta considerevole il ruolo della Russia e dell'Egitto. Tuttavia, se in merito ai volumi importati la quota di prodotto è sostanzialmente la stessa per entrambi i paesi, il valore dell'export che si indirizza verso l'Egitto risulta significativamente superiore (12 milioni di Euro rispetto ai 7,7 milioni della Russia).

Tabella 2.5 I principali destinatari dell'export italiano di tabacco greggio (2001)

Paesi	Quantità		Valore	
	tonn	(% totale)	Milioni di Euro	(% totale)
Unione Europea	54.895	50,1%	118,0	55,8%
Stati Uniti	8.489	7,7%	15,8	7,4%
Giappone	1.714	1,6%	6,1	2,9%
Svizzera	2.066	1,9%	5,3	2,5%
Canada	20	0,0%	0,1	0,0%
Totale	67.185	61,3%	145,1	68,6%
Russia	8.516	7,8%	7,7	3,7%
Egitto	7.973	7,3%	12,0	5,7%
Algeria	3.050	2,8%	4,6	2,2%
Colombia	1.994	1,8%	3,5	1,7%
Altri Paesi	20.905	19,1%	38,5	18,2%
Totale	42.438	38,7%	66,3	31,4%
Totale mondo	109.622	100,0%	211,5	100,0%

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat ed Apti.

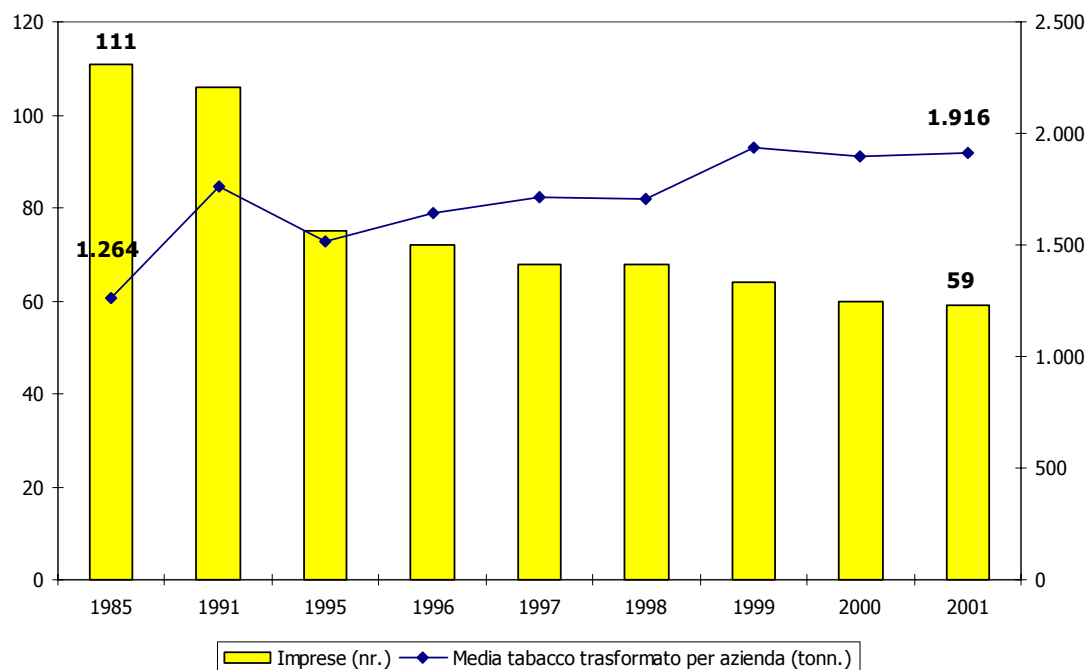
2.3 Gli assetti strutturali della prima trasformazione

La struttura industriale del settore, nell'ultimo trentennio è stata oggetto di profonde trasformazioni, con una riduzione drastica del numero di imprese. Se all'inizio degli anni '70 gli impianti di prima trasformazione presenti sul territorio nazionale erano oltre 1.200, la progressiva espulsione delle imprese di minori dimensioni aveva fatto sì che già nel 1985 se ne contassero appena 111 (*figura 2.2*). Tale fase di ristrutturazione risulta tuttora in corso, dato che, secondo quanto registrato dall'AGEA, le imprese di trasformazione riconosciute per il raccolto 2002 sono 59 (una in meno rispetto all'anno precedente), delle quali 21 costituite in forma di società cooperative mentre le rimanenti 38 si riferiscono a ditte private.

Tuttavia, a fronte di questi progressivi cali nella numerosità delle imprese, la quantità media di prodotto trasformato per singola azienda risulta ancora di modesta entità e lontano dalle medie di settore registrate negli altri Paesi dell'Unione Europea.

A tale proposito, è interessante analizzare le *tabelle 2.6 e 2.7* che riporta una panoramica delle imprese di prima trasformazione presenti a livello europeo e nei principali Paesi tabacchicoli mondiali.

Figura 2.2 **Prima trasformazione: andamento delle imprese e quantitativi medi di tabacco trasformato per azienda**



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Agea e Apti.

Tabella 2.6 **Unione Europea: imprese di prima trasformazione (raccolto 2001)**

Paesi	Imprese (n.ro)	QMG* (tonn.)	QMG* media per impresa (tonn.)	% QMG totale (%)
Italia	60	131.641	2.194	2%
Grecia	33	123.791	3.751	3%
Belgio	9	1.625	181	11%
Spagna	5	42.145	8.429	20%
Germania	4	11.441	2.860	25%
Portogallo	3	6.083	2.028	33%
Francia	2	25.815	12.908	50%
Austria**	0	576	0	0%
TOTALE UNIONE EUROPEA	116	343.117	2.958	1%

* Soglia di Garanzia, riscatti e trasferimenti compresi.

** il tabacco prodotto in Austria è trasformato in Germania.

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Commissione UE.

Da una prima lettura emerge l'estrema polverizzazione che connota il settore italiano che non trova analogie negli altri Paesi comunitari ne tanto meno mondiali. In termini di prodotto medio lavorato per impresa (calcolato sulle Quantità Massime Garantite), l'Italia rappresenta l'estremo inferiore dell'insieme di aziende europee, con una quota

pro-capite pari ad appena il 2%, mentre all'opposto si colloca la Francia che delega la trasformazione dell'intero raccolto nazionale di tabacco greggio ad appena 2 imprese.

L'elevata polverizzazione che contraddistingue anche la Grecia è imputabile alla particolare struttura produttiva che connota il settore tabacchicolo nazionale. In questo caso, e a differenza dell'Italia, le varietà coltivate (gli orientali) presentano innanzitutto un valore medio molto più elevato e la morfologia del territorio dove vengono prodotti questi tabacchi (in prevalenza montuoso) richiedono, ai fini economici e di conservazione del prodotto, la vicinanza dell'impianto di trasformazione.

Il ritardo strutturale nella trasformazione che connota l'Italia è ancora più evidente nel confronto a livello mondiale. La *tabella 2.7* riporta gli impianti di trasformazione presenti nei principali Paesi tabacchicoli suddivisi per classe di capacità lavorativa.

Dal confronto emerge che, in Paesi come il Brasile, gli Stati Uniti o lo Zimbabwe, la capacità di trasformazione media per impianto è superiore ai 50 milioni di chilogrammi (per semestre di attività). Negli Stati Uniti o in Brasile esistono impianti in grado di lavorare oltre 130 milioni di chilogrammi, praticamente l'equivalente dell'intero raccolto di tabacco greggio italiano.

Tabella 2.7 Capacità di trasformazione di tabacco greggio negli impianti dei principali Paesi produttori a livello mondiale (2002)

Paesi	Classe capacità lavorativa (mln kg tabacco greggio)*						Totale			Raccolto Tabacco	
	fino a 15	15-29	30-50	51-69	70-100	oltre 101	Impianti (nr.)	Capacità (Mln kg)	Cap. media (Mln kg)	Produzione (Mln kg)	Disponibilità° (Mln kg)
Brasile	0	5	3	2	1	1	12	630	52,5	542.400	45,2
Stati Uniti	1	2	2	3	2	1	11	630	57,3	449.745	40,9
Zimbabwe	0	0	1	2	0	0	3	170	56,7	200.096	66,7
Argentina	0	1	1	0	0	0	2	65	32,5	98.110	49,1
Malawi	0	0	0	1	1	0	2	155	77,5	127.150	63,6
Canada	0	0	2	0	0	0	2	80	40,0	58.377	29,2
Tanzania	0	0	1	0	0	0	1	30	30,0	24.270	24,3
Messico	0	0	1	0	0	0	1	50	50,0	41.952	42,0
Guatemala	0	1	0	0	0	0	1	25	25,0	19.562	19,6

* La capacità lavorativa di trasformazione è considerata nell'ipotesi di una stagione produttiva di 24 settimane.

° Tabacco greggio mediamente disponibile per impianto.

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Apti.

Inoltre, dividendo il raccolto di tabacco greggio per numero di impianti di battitura, emerge come il livello minimo riguardi il Guatemala con circa 20 milioni di chilogrammi di tabacco "disponibile" per impianto, mentre il valore massimo si riscontra in Zimbabwe, con circa 64 milioni di chilogrammi.

Tenendo conto che in Italia esistono 12 impianti di battitura e che, il raccolto di tabacco greggio si aggira, al netto delle varietà orientali (che non vengono battuti), sui 121 milioni di chilogrammi, la quantità annua mediamente disponibile per impianto di trasformazione è di poco superiore ai 10 milioni di chilogrammi, un quantitativo nettamente inferiore rispetto ai livelli medi mondiali.

E' indubbio che una tale configurazione produttiva finisca con l'incidere, in maniera negativa, sull'efficienza complessiva del settore; in particolare, la ridotta quantità di prodotto trasformato per azienda rende arduo se non impossibile il corretto raggiungimento di economie di scala, pregiudicando alla radice la possibilità di disporre di maggiori risorse utili alla realizzazione di investimenti tecnologici.

Tale considerazione trova conferma nell'attuale configurazione degli assetti industriali delle imprese di prima trasformazione operanti sul mercato italiano.

Come infatti ricordato sopra, la quasi totalità delle circa 60 imprese non possiede impianti di battitura; ciò significa che tale fase, consistente nella separazione della costola e della lamina per l'ottenimento di frammenti di lamina omogenei dal punto di vista dimensionale, viene demandata ad altri operatori industriali. L'unica lavorazione realizzata da queste imprese concerne la cernita, ovvero la differenziazione delle qualità di tabacco greggio in categorie omogenee.

Le imprese di prima trasformazione che dispongono di impianto di battitura e che quindi portano a termine il ciclo completo di prima trasformazione (cernita-battitura-essiccazione-fermentazione/stagionatura-confezionamento in colli) sono, come detto, dodici e sono tra quelle che, effettivamente, si confrontano con il mercato (in altre parole, fungono da acquirenti per le imprese di trasformazione che effettuano solo la cernita e da fornitori di prodotto trasformato per le manifatture).

In altre parole, è possibile dividere le imprese di prima trasformazione operanti in Italia in due principali categorie:

- "primi trasformatori puri", le imprese che effettuano solamente una "primissima" lavorazione del tabacco greggio che, nella maggior parte dei casi, si sostanzia in una semplice cernita;
- "trasformatori-esportatori", gli operatori industriali che svolgono sia la fase completa di trasformazione del tabacco (acquistando tabacco dai produttori agricoli e dalle imprese di cui sopra), sia altre attività di

diversificazione/arricchimento del prodotto (basic blend, toasting, casing) oltre che commercializzare i propri prodotti a livello internazionale.

In realtà, e come accennato in precedenza, sono le imprese appartenenti a questa seconda categoria che, effettivamente, operano secondo logiche di mercato, confrontandosi direttamente con le esigenze delle manifatture.

Il "peso" di queste imprese, sul mercato di trasformazione del tabacco italiano, è significativamente rilevante. Dalla *tabella 2.8*, che riporta i volumi di tabacco esportato nel 2001 dalle imprese associate all'Apti, si evince come circa il 65% del raccolto nazionale trasformato fa riferimento ad appena 7 aziende (Deltafina, Dimon, Transcatlab, Romana Tabacchi, Slito, Ati e Trestina).

Tabella 2.8 **Export di tabacco delle principali imprese di trasformazione (2001)**

<i>Imprese</i>	<i>Export (Kg)</i>	<i>% raccolto trasformato 2000 (%)</i>
Deltafina S.p.A.	28.197.298	24,9%
Dimon Italia S.r.l.	15.675.040	13,9%
Transcatlab S.p.A.	11.292.183	10,0%
Romana Tabacchi S.r.l.	7.315.239	6,5%
SLITO S.r.l.	4.306.000	3,8%
ATI S.p.A.	3.640.618	3,2%
Trestina S.p.A.	2.920.887	2,6%
Agricola d'Arsego di Carnaroli G & C S.a.s.	1.722.850	1,5%
Contab Sud S.r.l.	1.670.910	1,5%
Consorzio Cooperativo Produttori Tabacco S.c. a r.l.	1.651.878	1,5%
Consorzio Monte Grappa S.c. a r.l.	1.145.606	1,0%
Consorzio Protab S.c. a r.l.	198.164	0,2%
TOTALE	79.736.673	70,5%

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Apti.

2.4 Efficienza della prima trasformazione: un'analisi delle performances

Dopo aver evidenziato le criticità strutturali esistenti nel comparto della prima trasformazione di tabacco in Italia ed al fine di comprendere effettivamente come queste problematiche impattino sui risultati economici delle imprese del settore, il presente paragrafo riporta un'analisi delle performances di un campione di aziende realizzato attraverso l'esame dei dati di bilancio per gli anni compresi tra il 1999 e il 2001.

Nel dettaglio, per quanto riguarda il campione di analisi:

- L'analisi delle performance del comparto della prima trasformazione di tabacco italiano è stata condotta sulla base dei dati di bilancio di un campione di 10 imprese tabacchicole di prima trasformazione riconosciute dall'Agea. Di queste, 3 sono costituite nella forma giuridica di Società Cooperative mentre le restanti 7 rappresentano società a fini di lucro.

Figura 2.3 Il campione di imprese di prima trasformazione

<i>Aziende</i>	<i>Sede legale</i>
AGRINDUSTRIA	Caserta (CE)
CONSORZIO COOPERATIVO PRO TAB SOC.	Città di Castello (PG)
CONSORZIO TABACCHICOLTORI UMBRI	Città di Castello (PG)
CONTAB SUD	Bovolone (VR)
COOPERATIVA TABACCHI VERONA SOC.COOP	Salizzole (VR)
DELTAFINA	Orvieto (TR)
DIMON ITALIA	Grottaferrata (Roma)
L. E F. GIANNI	Roma (Roma)
S.V.E.T. SOCIETA' VALDELSANA	Firenze (FI)
TABACCHI GOGGI*	Tortona (AL)
TRANSCATAB	San Nicola la strada (CE)

* Chiusa nel 2002.

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Bureau Van Dijk.

- La disponibilità di informazioni economiche coerenti e uniformi per tutte le imprese del campione ha fatto sì che la ricerca abbia considerato un **orizzonte temporale** di 3 esercizi (1999, 2000, 2001) e si sia conseguentemente basata sull'analisi dei valori medi ponderati delle variabili di riferimento.
- L'analisi delle performance ha riguardato principalmente i **dati economici** delle diverse imprese, disaggregati per dimensione economica delle società considerate e per forma giuridica.
- Ciò ha reso possibile innanzitutto una **disaggregazione** tra imprese "grandi" (date dalle 4 più importanti imprese per fatturato prodotto nel triennio considerato pari al 75% del fatturato complessivo del campione) e "piccole" (date dalle rimanenti 6 imprese di medio-piccole dimensioni, sempre sulla base del fatturato prodotto). E' bene sottolineare come per imprese "grandi" non si intendono solo le aziende multinazionali o quelle che effettuano trading/esportazione, ma quelle che all'interno del campione presentano quote significative di fatturato. In tale aggregato, rientrano infatti 2 imprese appartenenti a gruppi multinazionali (Dimon e Transcatab), 1 cooperativa (Cooperativa Tabacchi Verona) e 1 impresa privata (Svet), il cui valore

significativo di fatturato deriva principalmente dalla trasformazione di tabacchi ad elevato prezzo di vendita (Kentucky).

- Successivamente è stata effettuata una seconda disaggregazione tra imprese "cooperative" e "private".
- In relazione invece ai quattro gruppi di imprese ("grandi", "piccole", "cooperative", "private"), i relativi dati aggregati sono poi sempre stati affiancati con i risultati economici fatti registrare dalla società **Deltafina SpA**.
- Tutti i valori riportati nelle elaborazioni seguenti sono espressi in **percentuale del fatturato** complessivamente realizzato dalle singole imprese, o dagli insiemi tipologici, nei tre esercizi di riferimento.
- Il **fatturato** è stato calcolato come somma delle voci di bilancio Ricavi delle Vendite e Altri Ricavi e Proventi.
- Nelle figure il valore riferito alla **media del campione** è sempre identificato nel punto di intersezione degli assi cartesiani in modo da poter immediatamente individuare la collocazione di una imprese/gruppo di imprese rispetto alla media.
- La **dimensione delle bolle** identifica il fatturato complessivamente realizzato nel triennio di riferimento dalle diverse imprese/gruppo di imprese.

L'analisi delle performances delle imprese di prima trasformazione è stata effettuata attraverso l'esame dei seguenti parametri di bilancio:

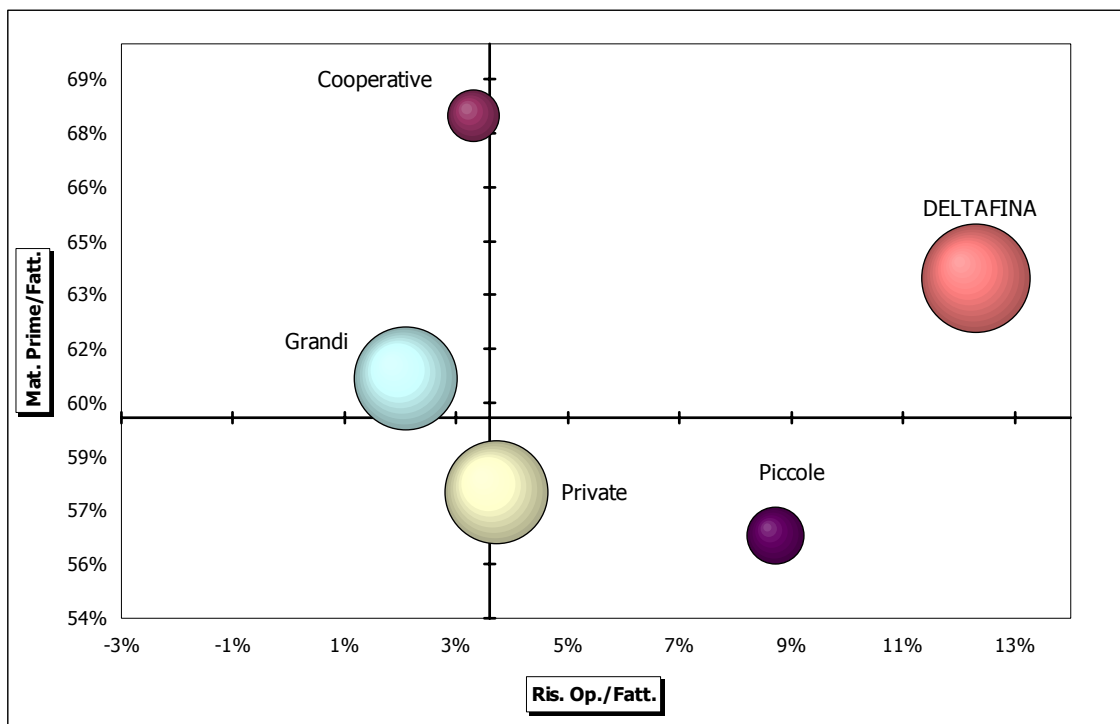
- incidenza delle materie prime sulla gestione operativa;
- incidenza degli altri costi sulla gestione operativa;
- livello di capitalizzazione;
- dotazione di immobilizzazioni;
- gestione degli stock di magazzino.

Tali variabili sono state sempre correlate al fatturato e confrontate con un altro indice dato dal rapporto tra il Risultato Operativo e il fatturato medesimo.

Di seguito si riportano le figure esplicative di tali analisi.

Dalla *figura 2.4*, è interessante innanzitutto sottolineare come il valore del risultato operativo conseguito dalle imprese cooperative e da quelle private (pari, rispettivamente, al 3,3% e al 3,7% del fatturato) non si discosti in modo significativo dal valore riportato dalla media del campione (circa il 3,6% del fatturato). Viceversa, si assiste per queste due tipologie aziendali ad una differente onerosità del costo delle materie prime, che vanno ad incidere in maniera meno sensibile sulle imprese private rispetto a quelle cooperative. Infatti a fronte di un valore medio pari al 59,6%, il costo delle materie prime "pesa" per il 68% sulla gestione operativa delle cooperative e solamente per il 57,5% sulle private. Tuttavia, è bene ricordare come nel caso delle cooperative, la natura e le finalità stesse di tali imprese, incidono sul valore di costo delle materie prime in quanto, la stessa "missione aziendale" è finalizzata alla miglior remunerazione delle materie prime conferite dai propri soci.

Figura 2.4 **Incidenza delle materie prime sulla gestione operativa (valori aggregati)**



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Bureau Van Dijk.

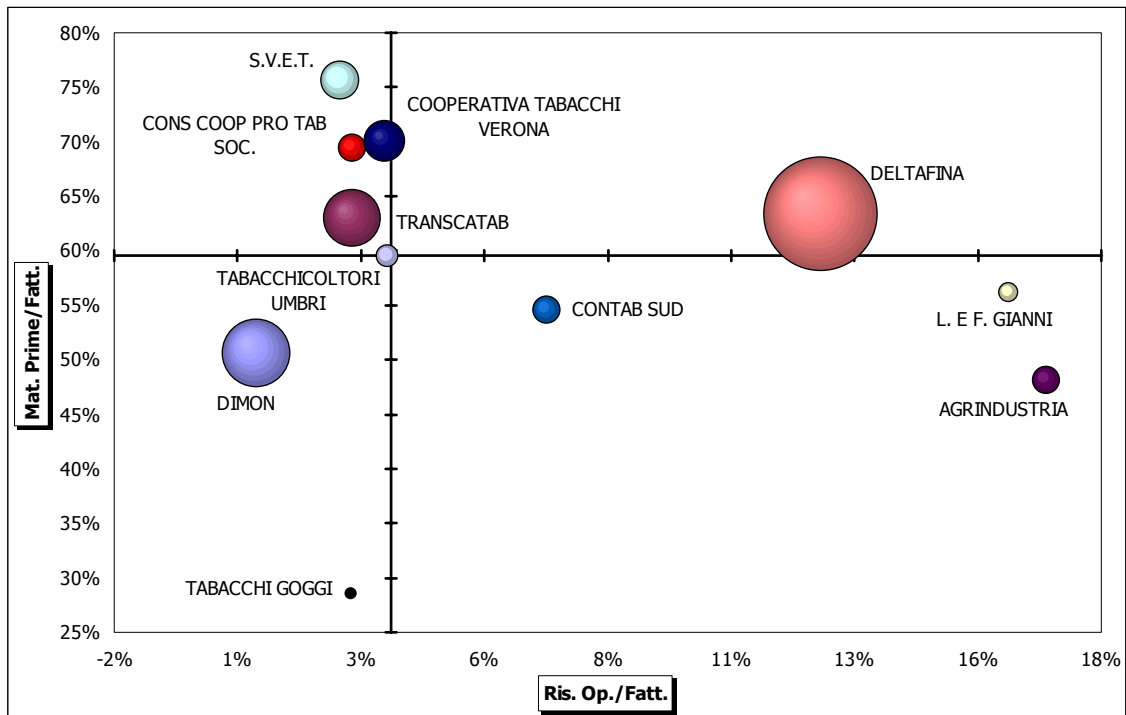
Parallelamente, nel confronto tra imprese di grandi e piccole dimensioni, il costo delle materie prime va ad incidere in modo decisamente più contenuto su queste ultime. In questo caso, gioca un ruolo importante il fatto che, nel caso delle imprese grandi, gli acquisti di materie prime riguardano prodotti "semi-lavorati" che hanno già subito una primissima lavorazione (cernita) e che quindi incorporano una quota di "remunerazione" di pertinenza delle stesse imprese piccole del settore. Senza contare che, in alcuni contesti regionali, i costi del tabacco greggio scontano un incremento legato all'esistenza di un sistema di intermediazione tra produttore agricolo e imprese di trasformazione.

Dall'altro lato, la maggiore dimensionalità strutturale delle imprese non è in grado di spiegare esaurientemente i risultati inferiori conseguiti dalle aziende medio-grandi, come dimostrano i dati relativi alla Deltafina Spa la quale, pur mostrando una incidenza delle materie prime ancora maggiore rispetto alle imprese private e grandi, ottiene comunque dei margini operativi superiori (pari addirittura al 12,1%).

È possibile che questo risultato sia influenzato in modo positivo dalle attività di "trading" che supportano la gestione operativa della Deltafina e che comunque, data la loro posizione in ordinata appena al di sotto della Deltafina stessa, si prefigura anche per le imprese private di medio-grandi dimensioni.

I valori di performance delle singole imprese (*figura 2.5*) confermano il fatto che, effettivamente, sembrano proprio essere le piccole aziende a poter vantare una migliore efficienza. È facile infatti notare come solo imprese di più ridotte dimensioni si collochino con la Deltafina alla destra dell'asse delle ordinate e dunque conseguano un risultato operativo maggiore della media del campione. Questa situazione trova probabilmente origine nei minori costi delle materie dato che sono proprio due piccole imprese (Tabacchi Goggi e Agrindustria) a registrare i valori più bassi in ordinata, il che giustifica la posizione grafica dell'insieme delle piccole a sud-est rispetto all'incrocio degli assi nella figura precedente. È opportuno poi tenere presente come la struttura stessa del sistema italiano di prima trasformazione "risparmi" alle piccole imprese un confronto diretto col mercato, dato il rapporto di sub-fornitura che intercorre tra queste ultime e le società maggiormente dimensionate (prima tra tutte la Deltafina), le quali si fanno carico delle eventuali "inefficienze" operative delle piccole imprese.

Figura 2.5 **Incidenza delle materie prime sulla gestione operativa** (valori delle singole imprese)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Bureau Van Dijk.

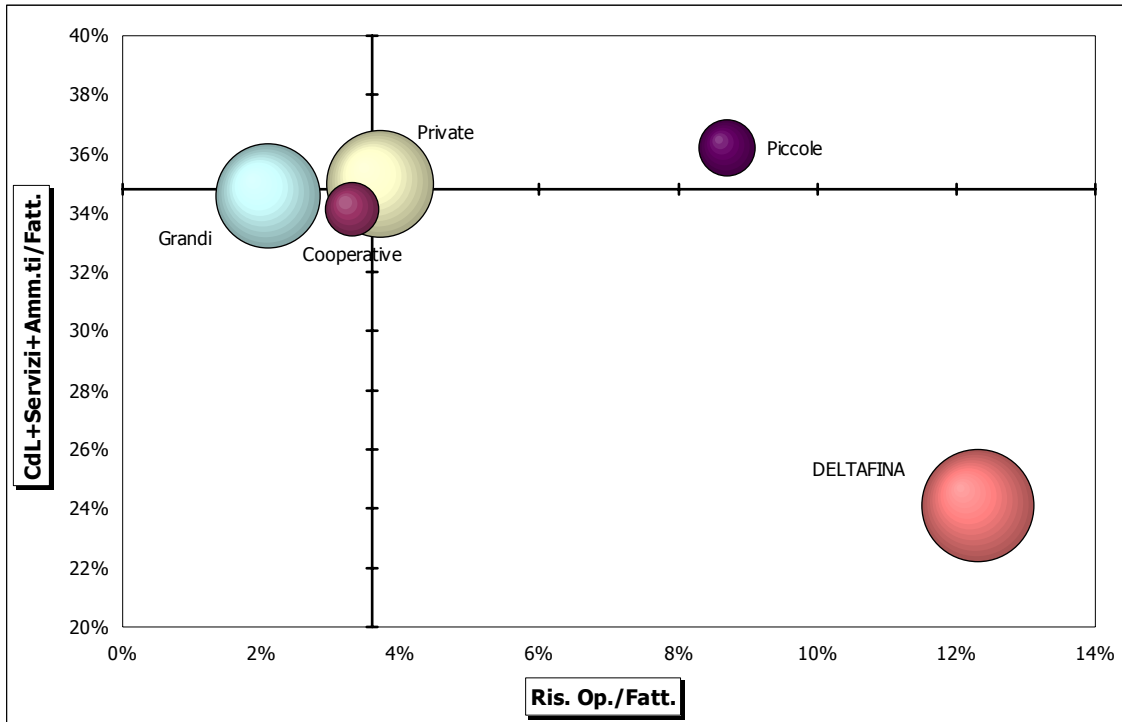
In questo modo le imprese più strutturate sono in grado di offrire alla rete delle piccole un grado di tutela concorrenziale maggiore che si traduce, in ultima analisi, nel conseguimento di un risultato operativo migliore. La Deltafina riesce a conseguire risultati economici ugualmente importanti in virtù, oltre che dell'attività di "trading" e di "blending" (che comunque determinano contemporaneamente una lievitazione dei costi delle materie prime), di un maggiore potere di mercato che le permette di scontare prezzi migliori. Le imprese di medio grandi dimensioni che dispongono di un impianto di battitura (Dimon, e Transcatab), pur essendo caratterizzate, al pari della Deltafina, da un'attività di commercializzazione del prodotto e da un rapporto di sub-fornitura dell'attività verso le aziende di piccole dimensioni, conseguono un risultato operativo che è costantemente al di sotto della media. In tal modo non sembrano quindi essere in grado di sfruttare pienamente quel maggiore potere contrattuale che un maggiore dimensionalità sembra prefigurare. Si configura quindi uno scenario complessivo in cui le eventuali frizioni gestionali delle imprese sub-fornitrici si "scaricano" sui risultati della

gestione operativa dei loro interlocutori di medio-grandi dimensioni, senza possibilità di un successivo recupero di competitività di queste ultime sul mercato.

Gli altri costi di gestione (costo del personale, dei servizi, degli ammortamenti) sembrano incidere in misura inferiore, rispetto alle materie prime, sulla gestione caratteristica del comparto e, ad eccezione della Deltafina, mostrano valori percentuali pressoché analoghi. Solamente le imprese di minore dimensione scontano una onerosità di tali costi leggermente superiore alla media del campione (36,2% contro una media del 34,8%), il che lascia presumere un orientamento gestionale maggiormente focalizzato alle attività di trasformazione. Un indirizzo produttivo così definito richiede infatti una quota di manodopera relativamente più elevata rispetto a quelle differenti attività (commercializzazione e "trading") che incidono più pesantemente nella gestione delle società medio-grandi e, in particolare, della Deltafina, che si caratterizza pertanto per un'incidenza più contenuta di questi costi e un peso maggiore delle materie prime. Questi risultati trovano di nuovo giustificazione nella struttura stessa del sistema italiano della prima trasformazione in cui, alla base di quelle imprese di maggiori dimensioni che si confrontano direttamente con il mercato (e quindi con il mondo delle Manifatture), esiste una rete di piccole realtà che si occupano concretamente dell'attività di trasformazione del prodotto grezzo e dunque necessitano di una maggior disponibilità di manodopera.

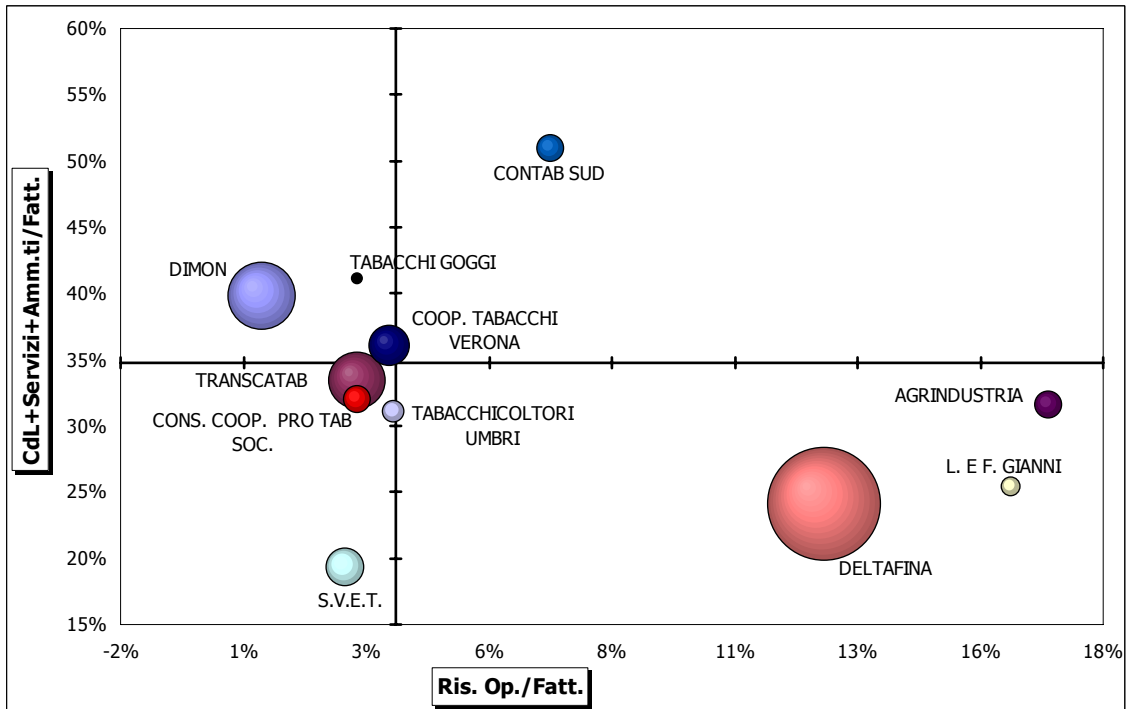
Con riferimento alle piccole imprese il dato dell'aggregato sembra essere influenzato dai risultati delle imprese Contab Sud e, in parte, della Tabacchi Goggi per le quali l'onerosità dei costi operativi considerati sono più alti della media del campione (*figura 2.7*). Nel quadrante relativo alle performance migliori, si posizionano la Deltafina e due imprese di piccole dimensioni, che verosimilmente gravitano nella sua orbita, quali Agrindustria e L. e F. Gianni. Ne deriva, per queste ultime, un andamento della gestione caratteristica particolarmente efficiente e ad elevato valore aggiunto, in grado di permettere il conseguimento del maggior margine operativo del settore.

Figura 2.6 **Incidenza degli altri costi sulla gestione operativa (valori aggregati)**



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Bureau Van Dijk.

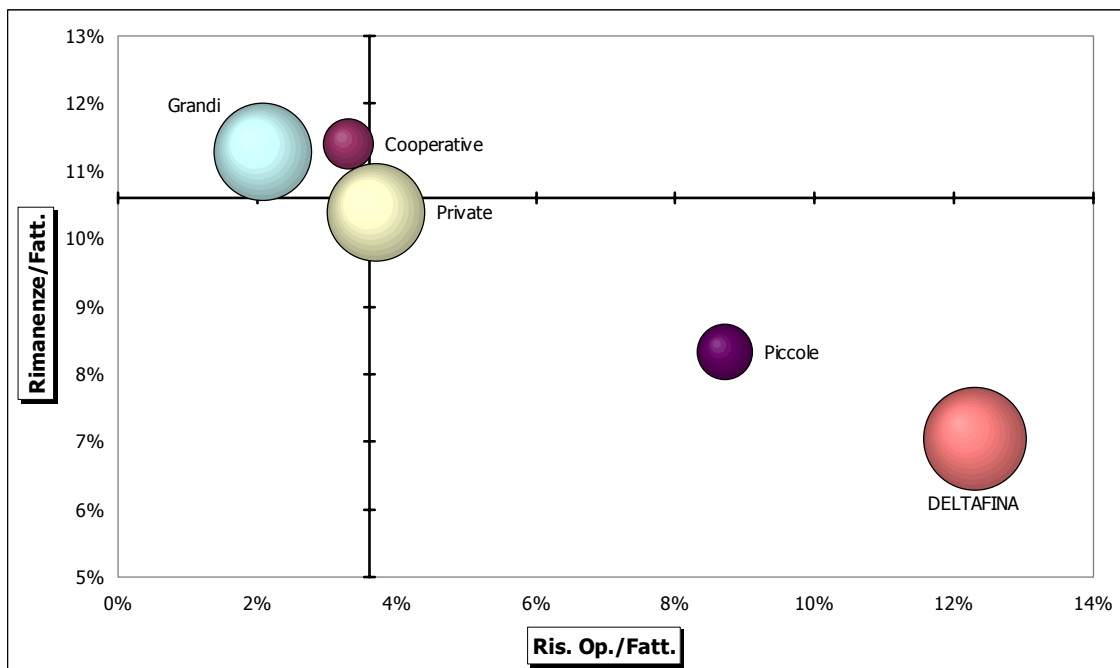
Figura 2.7 **Incidenza degli altri costi sulla gestione operativa (valori delle singole imprese)**



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Bureau Van Dijk.

L'analisi degli stock di magazzino presentata nella *figura 2.8*, interpretata sulla base della loro incidenza sulla gestione caratteristica, evidenzia come le imprese con un fatturato più contenuto (in particolare quelle non cooperative), conseguano i migliori risultati in termini di efficienza nella gestione del magazzino.

Figura 2.8 **Gestione degli Stock di magazzino** (valori aggregati)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Bureau Van Dijk

Un valore di questo genere può mantenere una sua fondatezza in una struttura dove le piccole imprese trovano come interlocutore le imprese di medio-grandi dimensioni, risparmiandosi di conseguenza un approccio diretto col mercato delle Manifatture, nonché i conseguenti rischi che ciò comporterebbe in termini di invenduto.

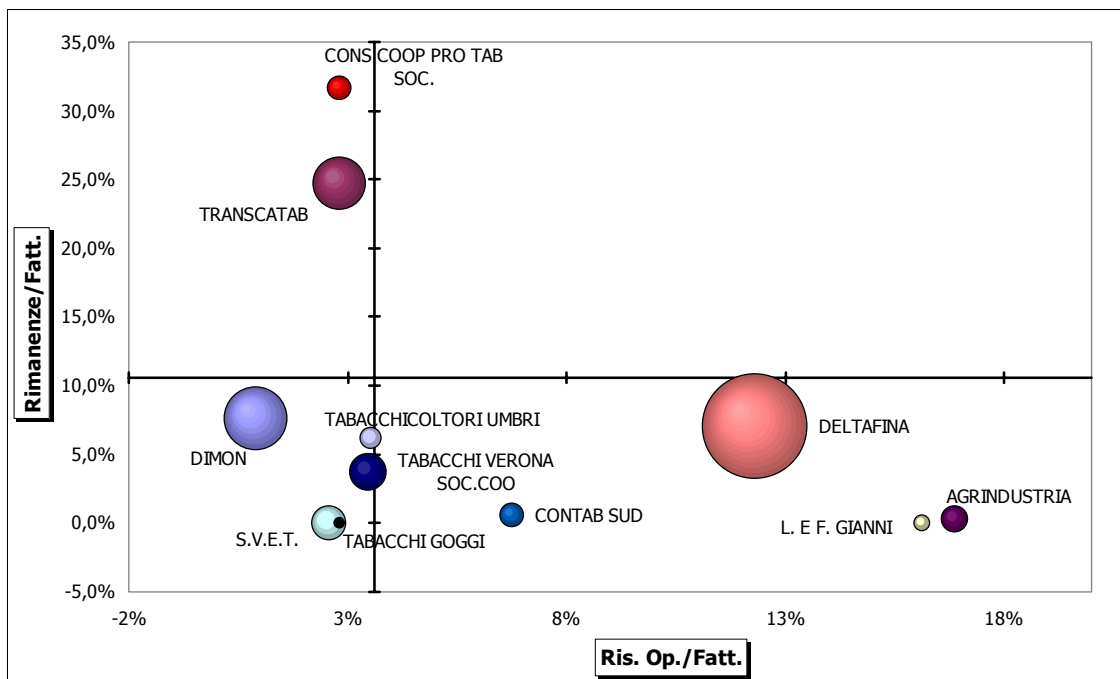
È inoltre possibile per questa tipologia di società delineare una loro collocazione rivolta su bacini produttivi che offrono una materia prima di maggiore pregio più appetibile dalle Manifatture e dunque più facilmente collocabile sul mercato.

Dal canto loro le imprese medio-grandi, oltre a dover smaltire il prodotto trasformato proveniente dalle sub-fornitrici, vedono lievitare i costi di magazzino anche in forza dell'offerta di un prodotto che probabilmente non raggiunge gli standard qualitativi richiesti dalla Manifattura.

Solamente la Deltafina mostra un'incidenza del magazzino materie prime più contenuta delle piccole imprese, ma questo può essere ancora una volta la diretta conseguenza dell'attività incentrata, soprattutto, sulla commercializzazione e dunque l'assenza di scorte di prodotto invenduto che sembrano caratterizzare invece altre imprese esaminate.

Considerando i valori disaggregati, è da notare innanzitutto che il magazzino non sembra incidere in modo particolarmente incisivo sui bilanci delle undici aziende considerate, visto che quasi tutte le imprese registrano un valore inferiore alla media del campione. Solamente per le imprese Transcatlab e Cons. Coop. Pro Tab Soc. si evidenzia un risultato significativamente superiore al dato medio (*figura 2.9*).

Figura 2.9 Gestione degli Stock di magazzino (valori delle singole imprese)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Bureau Van Dijk.

Saranno dunque queste due imprese ad influenzare il risultato disaggregato considerato nel grafico precedente.

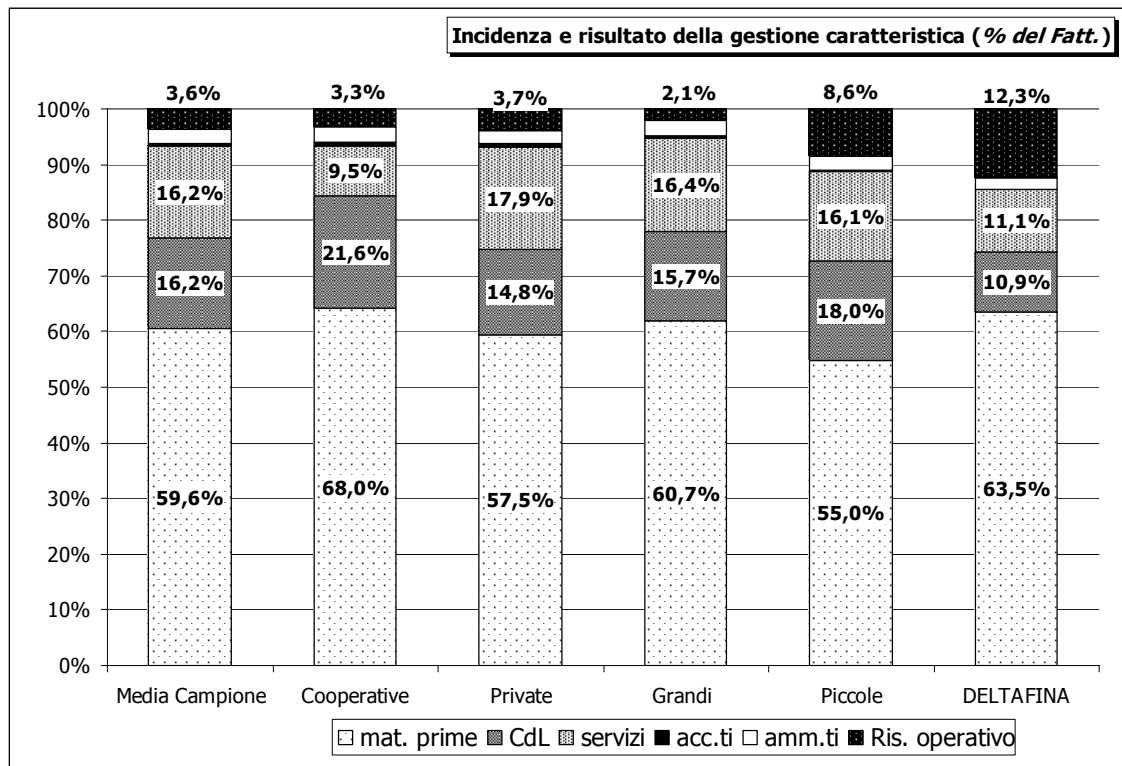
Basta in questo senso sottolineare come Transcatlab trascini con sé i valori delle imprese medio-grandi, visto che le altre tre imprese (Dimon, Svet e Tabacchi Verona) si collocano al di sotto dell'asse delle ordinate.

Dall'altro lato sarà invece la Cons. Coop. Pro Tab Soc. ad influenzare negativamente il comparto delle imprese cooperative.

La *figura 2.10* considera in modo schematico e conclusivo la struttura completa della gestione operativa del settore, disaggregato per tipologia aziendale. Dalla figura medesima si osserva immediatamente come siano le società cooperative a sostenere la maggiore onerosità delle materie prime (che può comunque essere letta come caratteristica della differente "missione" aziendale di queste imprese) e del costo del lavoro, che pesano rispettivamente per il 63,8% e per il 20,3%. Nonostante ciò il livello di margine che riescono a produrre dallo svolgimento dell'attività di prima trasformazione rimane positivo e tendenzialmente in linea con quello del campione. Le imprese private evidenziano all'opposto un valore del costo delle materie prime e del costo del lavoro inferiore alle cooperative, pari rispettivamente al 57,5% e al 14,8%, mentre il costo dei servizi è il più elevato tra tutti i disaggregati considerati (17,9%). Pur con una differente incidenza dei costi della produzione e dunque un diversa struttura gestionale rispetto alle cooperative, le imprese private ottengono un risultato operativo (3,7%) che si colloca al di sopra delle società cooperative e in linea con la media del campione. Nel confronto tra imprese piccole e grandi si può notare come la differente marginalità operativa (pari a 2,1% per le imprese grandi e a 8,6% per le piccole) sia da ricercarsi, a parità di ammortamenti e servizi, nella diversa incidenza delle materie prime, del costo del personale e, soprattutto, degli altri costi operativi. Il costo di acquisizione delle materie prime va infatti ad incidere in misura decisamente più consistente nelle imprese più dimensionate che però subiscono allo stesso tempo un minor "peso" della gestione del personale essendo, il costo del lavoro, stimato intorno al 15,4% (contro un 17,6% delle imprese più ridotte). Tuttavia è l'ulteriore analisi degli altri costi operativi (godimento beni di terzi, rimanenze, accantonamenti, oneri diversi) che rafforza in modo evidente la minore efficienza, almeno dal punto di vista operativo, delle imprese (private) più dimensionate. Nella disaggregazione delineata è comunque la Deltafina ad evidenziare parametri di bilancio che sembrano sottendere una maggiore efficienza gestionale. In questo senso può risultare di una certa importanza, oltre alla complementare attività di "trading" che ne caratterizza la gestione, l'implementazione di quei processi di "blending" che, consentendo al mercato

della Manifattura di ottenere un prodotto già pronto per la trasformazione finale, permettono di "spuntare" un prezzo maggiore.

Figura 2.10 **Struttura della gestione operativa** (valori disaggregati; espressi in % del valore della produzione)



*Comprende le voci di bilancio godimento di beni di terzi, variaz. rim. mat. prime, accantonamenti per rischi, altri accantonamenti, oneri diversi di gestione.
Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Bureau Van Dijk.

2.5 Punti di forza e di debolezza del sistema tabacchicolo e di prima trasformazione italiano: una visione d'insieme

L'analisi congiunta del quadro strutturale ed economico della tabacchicoltura e della prima trasformazione in Italia ha evidenziato significative criticità in entrambi i settori.

Nel caso della produzione agricola, esistono varietà coltivate in alcuni contesti regionali che non riescono a trovare facile collocazione sul mercato (la crisi dei tabacchi levantini è in atto ormai da diversi anni). Tuttavia, l'andamento dei prezzi degli ultimi cinque anni e i flussi di export verso Paesi ad alta capacità di reddito, dimostrano come il

tabacco italiano abbia intrapreso un percorso di miglioramento della qualità che inizia a dare buoni frutti.

All'interno del settore permangono ancora alcune anomalie in grado di pregiudicare l'efficienza dell'intero sistema "a monte" della filiera. Tra queste occorre ricordare l'esistenza di un'intermediazione in alcune aree del Paese tra tabacchicoltori e primi trasformatori che, oltre a "sottrarre" reddito agli agricoltori, fa lievitare i costi per la fase di prima trasformazione, la quale, tra le altre cose, non gode allo stato attuale di ottima salute.

Il confronto con le altre realtà di trasformazione europee e l'analisi di bilancio realizzata su un campione di imprese del settore hanno messo in luce significative inefficienze del sistema complessivo, legato in primis ad un'eccessiva polverizzazione delle aziende.

Se con il regime di monopolio esistente in Italia fino al 1970 era possibile la sopravvivenza di un numero elevato di trasformatori, con la caduta dello stesso e con la brusca accelerazione evolutiva subita dalla fase manifatturiera con il percorso di privatizzazione in atto, oggi non risulta più sostenibile una struttura così frammentata.

Il settore della prima trasformazione, in altre parole, non è riuscito a stare al passo con i tempi del processo di razionalizzazione industriale portato avanti dalla Manifattura Italiana nel corso degli ultimi anni. Evoluzione dettata, per altro, dalle normali leggi di mercato.

Come meglio evidenziato nel capitolo successivo, è infatti importante ricordare che fino a tutti gli anni '80, la Manifattura italiana rappresentava il cliente di riferimento dei trasformatori italiani, con acquisti in larga parte composti da tabacchi in foglia per i quali non era necessaria una fase di battitura (e quindi di relativo impianto).

Con il progressivo calo della quota di mercato dei prodotti nazionali e l'adeguamento delle miscele ai nuovi gusti dei consumatori (orientati verso le sigarette di tipo american blend), la Manifattura italiana ha dovuto ridurre significativamente e, soprattutto, riqualificare i propri acquisti, concentrando la maggior parte degli approvvigionamenti su tabacco in colli (e quindi battuto e trasformato).

La parallela diminuzione delle Quote Massime Garantite intervenuta nei primi anni '90 ha ulteriormente inferto un duro colpo alle imprese di prima trasformazione, evidenziando, allo stato dei fatti, un eccesso di capacità di trasformazione rispetto ai quantitativi di tabacco greggio disponibili.

Se questi fattori evolutivi riescono a spiegare la presenza, ad oggi, ancora di un numero rilevante di imprese di prima trasformazione con dotazione tecnologica "scollegata" dalle reali esigenze della domanda (senza impianti di battitura), tuttavia non si comprende, seguendo una logica di interpretazione economica e di redditività, come le stesse imprese riescano ancora a sopravvivere in un mercato così profondamente mutato e competitivo (la stessa analisi di bilancio effettuata non è stata in grado di dare una risposta esauriente).

Tuttavia, alla luce della rilevante razionalizzazione intrapresa dalla Manifattura italiana (oggi ETI), degli importanti cambiamenti intervenuti nella domanda di sigarette e, soprattutto, nell'incertezza che domina il futuro del settore relativamente agli scenari legati ai cambiamenti di regolamentazione comunitari, appare difficile poter contare su una continuità del settore alle medesime condizioni strutturali oggi in essere.



Naczelny
Archiwum

CAPITOLO 3

IL RUOLO DELL'INDUSTRIA DI TRASFORMAZIONE E I CAMBIAMENTI NELLA DOMANDA FINALE

3.1. I nuovi gusti dei consumatori e gli effetti sugli approvvigionamenti delle manifatture

Come ricordato nei capitoli precedenti, le criticità insite nelle fasi "a monte" della filiera italiana del tabacco derivano dall'effetto congiunto di una pluralità di fattori. Tuttavia, alla base di questi cambiamenti, esiste una radice comune riconducibile sostanzialmente all'evoluzione della domanda di tabacchi lavorati e, in particolare, di sigarette.

In merito a tale processo evolutivo, è possibile interpretare tali cambiamenti relativamente a:

- la domanda complessiva di tabacchi lavorati;
- la domanda specifica di sigarette.

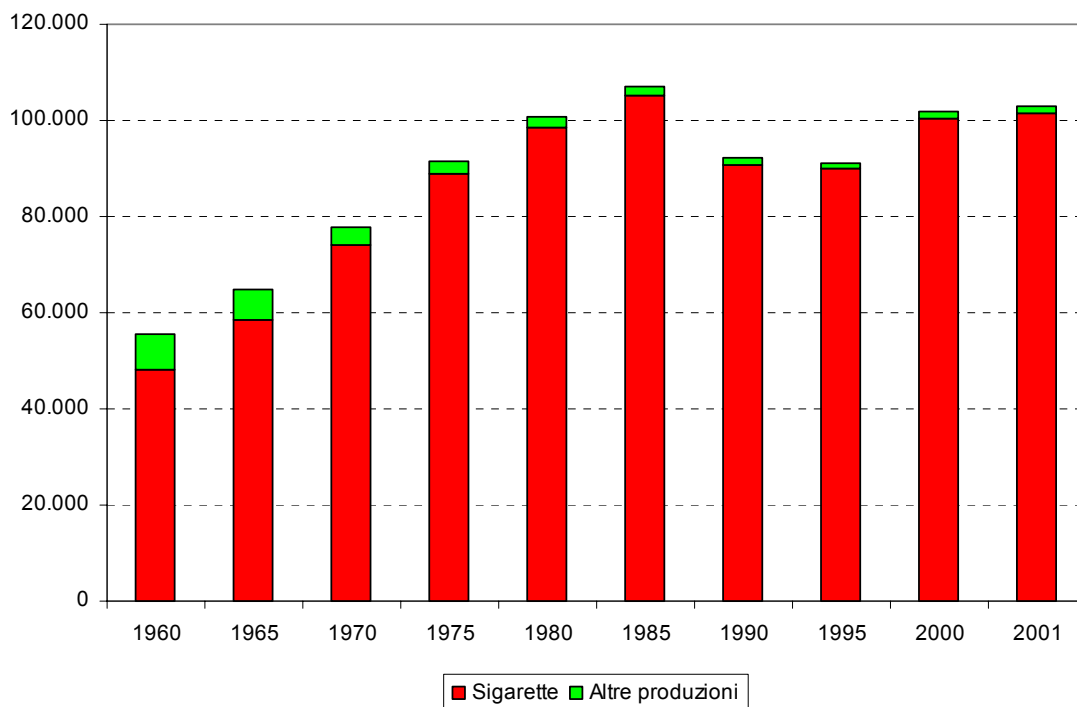
In relazione ai consumi totali di tabacchi lavorati, occorre segnalare:

- una sostanziale stazionarietà dei quantitativi complessivamente consumati. Sebbene gli ultimi quattro anni abbiano evidenziato un recupero dei volumi venduti rispetto ai livelli minimi registrati nei primi anni '90 (meno di 90 milioni di chilogrammi venduti nel 1992), tale incremento è principalmente attribuibile all'emersione di una quota considerevole di consumi illegali; emersione generata sostanzialmente dall'attività anti-contrabbando portata avanti dalla Guardia di Finanza ed iniziata in occasione del blocco navale in Adriatico attuato in concomitanza con l'intervento della Nato in Jugoslavia (1999). Considerando che il numero dei fumatori in Italia è in progressiva diminuzione da almeno dieci anni (tra il 1993 e il 2001 il numero dei fumatori è passato dal 25,4% al 23,8% della popolazione con più di 14 anni di età)¹, si comprende come si tratti più di uno

¹ Fonte: "Stili di vita e condizioni di salute", Istat 2002.

- storno di quantitativi dal mercato di contrabbando a quello legale che non un aumento complessivo dei consumi di sigarette;
- una forte modificazione della composizione dei quantitativi di tabacchi lavorati venduti tra i diversi prodotti, ed in particolare un aumento della quota della vendita di sigarette sul totale: se queste incidevano nel 1960 per circa l'87% dei consumi complessivi, oggi tale "peso" sul totale è arrivato a quasi il 99% (figura 3.1). Questo fenomeno è essenzialmente riconducibile alla maggior rispondenza di tale prodotto all'evoluzione degli stili di vita dei consumatori e, in senso lato, della società. Particolarmente significativo è stato il decremento dei tabacchi da fiuto, dei trinciati per pipa, mentre negli ultimi anni si assiste ad una ripresa delle vendite di sigari e sigaretti.

Figura 3.1 **Vendite di tabacchi lavorati in Italia per tipologia di prodotto principale (tonnellate)**



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati AAMS ed ETI.

Per quanto riguarda invece la specifica domanda di sigarette, i principali cambiamenti intervenuti in tale segmento di mercato riguardano:

- la significativa diminuzione dei consumi di sigarette scure e il parallelo incremento delle vendite di quelle prodotte con tabacchi chiari (tipo american blend);
- l'aumento della quota di sigarette "leggere", cioè a basso contenuto di condensato, sul totale delle sigarette consumate;
- il rilevante incremento dei consumi di sigarette di marca estera rispetto a quelle di produzione nazionale. La *tabella 3.1* seguente è esplicativa al riguardo.

Tabella 3.1 Vendite di tabacchi lavorati sul mercato italiano

Anno	Marchi Nazionali		Marchi Esteri*		Totale vendite (tonn.)
	(tonn.)	(% totale)	(tonn.)	(% totale)	
1980	62.304	62%	38.444	38%	100.748
1981	64.734	63%	38.250	37%	102.984
1982	68.043	66%	35.474	34%	103.517
1983	69.607	67%	34.344	33%	103.951
1984	67.944	64%	38.016	36%	105.960
1985	66.547	62%	40.348	38%	106.895
1986	65.735	62%	40.469	38%	106.204
1987	61.644	61%	39.175	39%	100.819
1988	58.047	59%	41.080	41%	99.127
1989	55.467	56%	43.453	44%	98.920
1990	47.718	52%	44.618	48%	92.336
1991	44.064	49%	46.468	51%	90.532
1992	43.658	49%	45.907	51%	89.565
1993	40.849	45%	49.361	55%	90.210
1994	39.565	44%	51.119	56%	90.684
1995	38.510	42%	52.638	58%	91.148
1996	36.064	40%	54.549	60%	90.613
1997	34.116	38%	56.388	62%	90.504
1998	32.686	35%	59.634	65%	92.320
1999	31.982	33%	65.363	67%	97.345
2000	30.005	30%	70.349	70%	100.354
2001	27.896	27%	75.186	73%	103.082

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati AAMS ed ETI.

Mentre venti anni fa, la quota di mercato del produttore industriale italiano era superiore al 60%, oggi si è ridotta a meno della metà. Le sigarette di marca estera (comprehensive di quelle prodotte su licenza dalla stessa Manifattura Italiana) hanno superato il 51% dei consumi di sigarette sul mercato nazionale nel 1991 e da allora hanno sostanzialmente e progressivamente aumentato la loro quota di mercato.

3.2 Gli acquisti di tabacco greggio italiano

L'azione congiunta dei fattori evolutivi che hanno interessato la domanda di tabacchi lavorati in Italia (ed anche nel resto del mondo), ha prodotto importanti ripercussioni su tutte le fasi "a monte" della filiera.

Tali ripercussioni riguardano aspetti di natura sia quantitativa che qualitativa sugli approvvigionamenti di tabacchi greggi operati dalle manifatture nei confronti dei produttori agricoli e delle imprese di prima trasformazione.

In relazione agli impatti quantitativi intervenuti in Italia occorre segnalare:

- la diminuzione dei tabacchi greggi acquistati da parte della Manifattura Italiana (oggi ETI) in considerazione del calo dei consumi delle sigarette di marca nazionale;
- il calo dei quantitativi medi di tabacco greggio utilizzati per la produzione unitaria di prodotto finito (per grammo convenzionale): essenzialmente per effetto dell'inserimento nelle miscele di maggiori quantitativi di costole e tabacco espanso per adeguare l'offerta all'incremento della domanda di sigarette "leggere".

Per quanto riguarda invece le ripercussioni qualitative, si registra:

- una sostanziale "riqualificazione" degli approvvigionamenti verso varietà di tabacchi chiari (in risposta all'evoluzione dei gusti dei consumatori), in particolare Flue e Light Air Cured a scapito delle varietà Dark Air Cured e Levantini;
- il maggior utilizzo di tabacchi qualitativamente superiori (e soprattutto aromatici) in grado di garantire pienezza di gusto e aroma anche alle sigarette più "leggere".

Tali evidenze trovano conferma nell'andamento degli acquisti di tabacco greggio da parte della Manifattura Italiana.

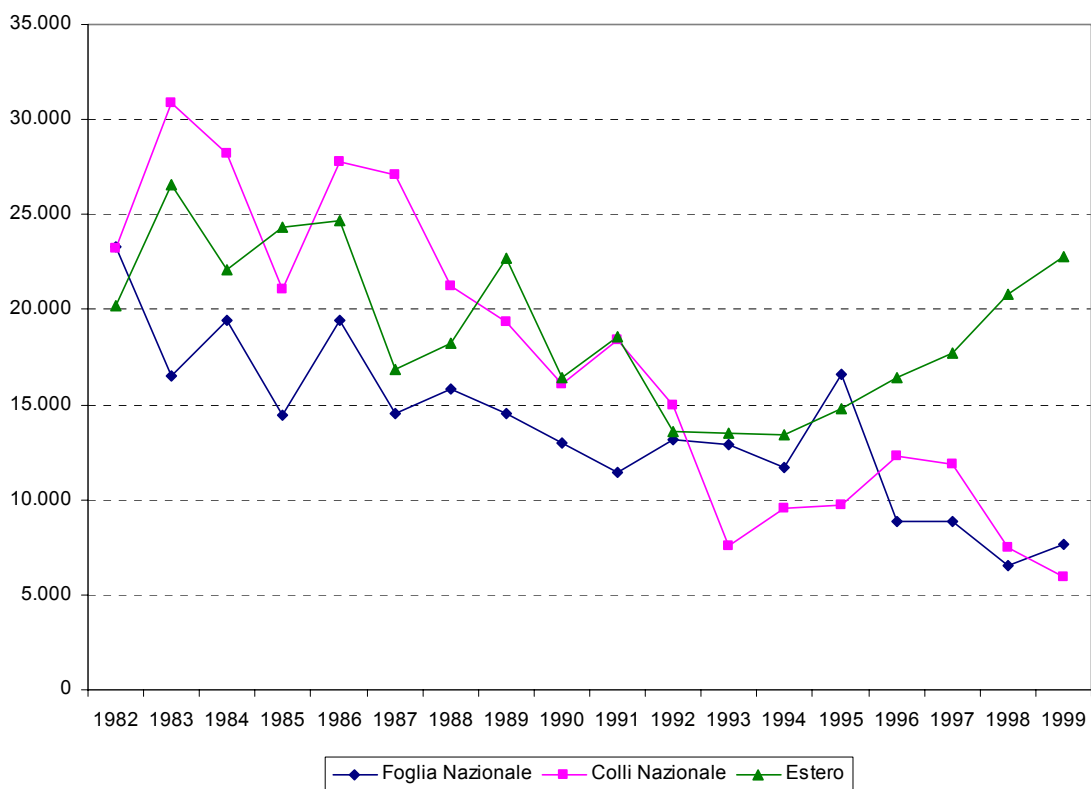
Da un lato, vi è stata una sostanziale riduzione dei quantitativi acquistati (in linea alla diminuzione delle vendite di sigarette di marca nazionale) e dall'altro si è contemporaneamente registrata una "rimodulazione" delle varietà acquistate, in particolare relativamente alla provenienza di tali partite.

Tra il 1982 e il 1999, gli approvvigionamenti di tabacco greggio da parte dell'operatore industriale italiano sono diminuiti del 50% circa, passando da 66.718 a circa 33.640 tonnellate. Nel 2001 gli acquisti complessivi hanno di poco superato le 19.100 tonnellate (di cui 17.000 in colli), sia per effetto della sostanziale cessazione dell'attività

di premanifattura (tranne quella relativa alla varietà kentucky, strategica in relazione al sigaro toscano), sia a seguito della conclusione del contratto di produzione su licenza in essere con Philip Morris; a tale tipologia contrattuale ha fatto seguito un rapporto di produzione per conto, dove le materie prime necessarie sono fornite direttamente dal produttore estero. I dati relativi al 2002 evidenziano un ulteriore calo degli acquisti: 14.500 tonnellate, dovuto sostanzialmente ad un riallineamento delle scorte di alcuni tabacchi, mentre per il 2003 si prevedono quantitativi di acquisto in aumento.

Dalla *figura 3.2* è possibile notare come, nel giro di quasi vent'anni, gli acquisti di tabacco nazionale in foglia e in colli siano notevolmente diminuiti, a fronte di un significativo incremento (soprattutto a partire dai primi anni '90) degli approvvigionamenti di tabacchi esteri.

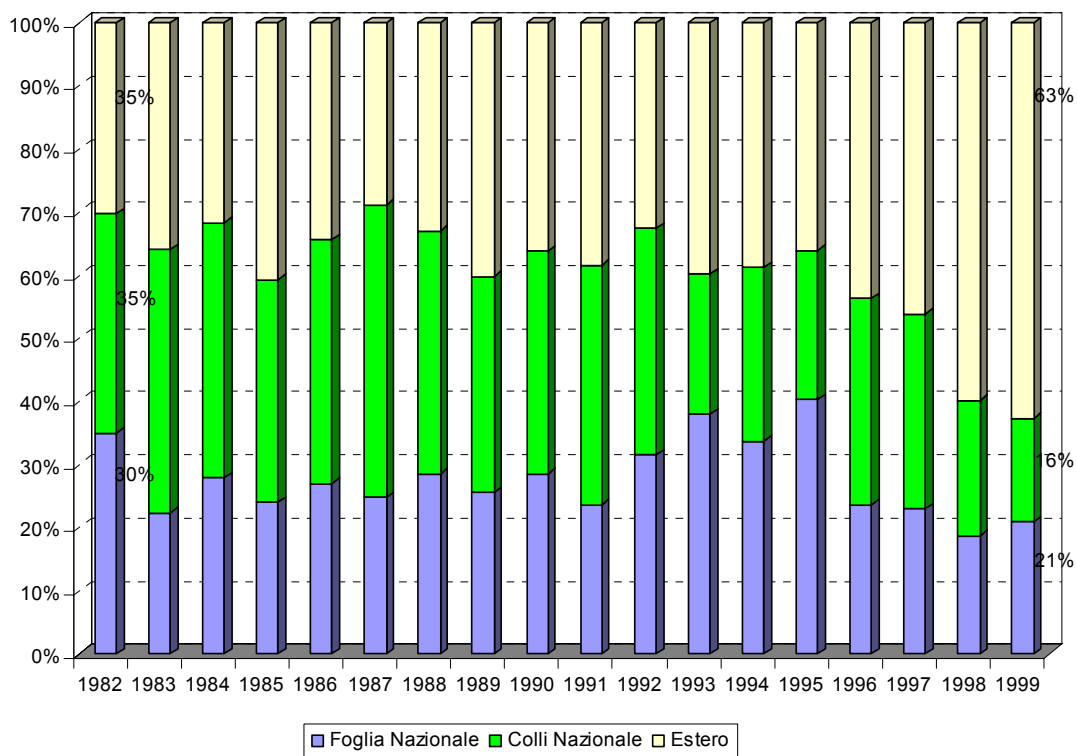
Figura 3.2 **Acquisti di tabacco greggio da parte della Manifattura Italiana (tonnellate)**



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati AAMS ed ETI.

Tale duplice ed opposto andamento ha provocato una modifica nei "rapporti di forza" tra le diverse varietà acquistate e componenti il paniere degli approvvigionamenti del produttore industriale italiano. Infatti, mentre nel 1982 il tabacco nazionale (in foglia e in colli) rappresentava circa il 70% delle quantità complessivamente acquistate, oggi tale quota si aggira attorno al 40% (figura 3.3).

Figura 3.3 Composizione % degli acquisti di tabacco greggio per provenienza del produttore industriale italiano (volumi)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati AAMS ed ETI.

I fattori evolutivi ricordati sopra hanno quindi ridimensionato sensibilmente gli acquisti di tabacco italiano da parte della Manifattura Italiana che, come abbiamo evidenziato, hanno indirizzato la maggioranza dei propri approvvigionamenti ai mercati esteri. Uno scenario evolutivo che ha portato, in ultima analisi, ad una riduzione del "peso" degli acquisti – da parte del produttore industriale italiano - sul totale di tabacco trasformato a livello nazionale: mentre negli anni '70 tale incidenza arrivava a quasi il 50%, trent'anni dopo si è ridotta a meno del 10%.

Nel contesto in esame, l'unica varietà ad aver registrato un andamento in controtendenza è il tabacco Kentucky; infatti, negli ultimi anni, l'incidenza della materia prima italiana utilizzata è aumentata dal 70 all'80% del fabbisogno globale per la produzione dei sigari. Tale andamento è intervenuto soprattutto in conseguenza del significativo miglioramento qualitativo ottenuto dalla produzione specifica.

3.3 La privatizzazione dell'ETI e le funzioni di indirizzo della manifattura per il settore tabacchicolo italiano

Parallelamente all'evolversi dello scenario di mercato, la filiera italiana del tabacco è stata testimone, negli ultimi cinque anni, di un'importante processo di riorganizzazione della fase industriale. Razionalizzazione iniziata, per volontà del Governo di privatizzare la Manifattura Italiana, con l'emanazione del decreto legislativo 9 luglio 1998, n. 283 che ha istituito l'ETI (Ente Tabacchi Italiani) dalla trasformazione dell'AAMS (Amministrazione Autonoma Monopoli di Stato) in Ente Pubblico Economico.

L'art.1 del citato decreto stabiliva di competenza dell'ETI le attività produttive e commerciali, prima di competenza di AAMS, con l'esclusione delle attività inerenti al Lotto e Lotterie.

Lo stesso decreto riservava invece all'AAMS, oltre alla già citata gestione di Lotto e Lotterie, anche le competenze di carattere amministrativo e di controllo fiscale del settore, ivi compresi gli aspetti legati alle concessioni ed autorizzazioni.

In particolare, spettava all'ETI:

- la produzione e la distribuzione sul territorio italiano di sigari, sigaretti ed altri prodotti del tabacco di marchio nazionale;
- la produzione e distribuzione di sigarette di marchio estero prodotte su licenza;
- la distribuzione di sigari, sigarette ed altri prodotti del tabacco importati di produzione estera;
- l'estrazione e la distribuzione di sali sul territorio nazionale;
- la trasformazione di tabacco greggio.

Risultavano invece di competenza AAMS:

- la gestione del Lotto e delle Lotterie;

- il controllo della riscossione sulla fiscalità dei prodotti del tabacco, compresa la vigilanza fiscale sulle manifatture, i depositi, i magazzini e le rivendite;
- la gestione amministrativa dei prezzi sui tabacchi lavorati.

Il trasferimento delle attività commerciali ad un Ente Pubblico Economico (ETI ha cominciato ad operare il 1 marzo 1999, trasformandosi poi in SpA nel luglio 2000) ha rappresentato il primo passo di un cambiamento che si concluderà, entro il 2003, con la successiva privatizzazione.

In concomitanza all'inizio operativo dell'ETI, è stato predisposto un piano industriale di riassetto di medio periodo (2000-2003), il cui obiettivo riguardava quello di assicurare la sostenibilità della società attraverso un recupero della competitività in un mercato sempre più concorrenziale e in forte fase evolutiva.

L'ultimo passo di tale percorso, in termini giuridici, è stato quello della pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale, il 30 luglio 2002, del "bando di gara" per la vendita di ETI spa; una tappa che ha quindi concluso formalmente il percorso di privatizzazione degli ex Monopoli di Stato, e che ha aperto formalmente la fase operativa della privatizzazione che dovrebbe concludersi, come già specificato sopra, entro il 2003.

Ma al di là degli aspetti giuridici, è stata l'attuazione di quanto predisposto nel Piano di Ristrutturazione a produrre gli impatti più rilevanti nell'ambito del settore tabacchicolo italiano, in particolare nella fase di produzione e distribuzione dei tabacchi lavorati.

Le linee guida del Piano di Riassetto prevedevano:

- il cambiamento radicale delle logiche aziendali: da *product oriented* a *market oriented*;
- l'incremento dei livelli di efficienza e produttività;
- l'aumento dei livelli di qualità e controllo della stessa, attraverso il rinnovamento della gamma di prodotti offerti;
- l'arresto del lungo e progressivo declino dei marchi nazionali dei prodotti da fumo;
- la modifica del sistema della distribuzione favorendo il miglioramento del servizio e la riduzione dei prezzi praticati.

Per quanto concerneva le risorse lavorative, il Piano prevedeva la riallocazione e la distribuzione degli addetti in esubero, non pensionabili, in altre attività della P.A., senza quindi la generazione di esuberanti con fuoriuscite dal mercato del lavoro.

In concomitanza con l'avvio della fase operativa di privatizzazione, il percorso di riassetto del Gruppo ETI può dirsi oggi concluso. I passaggi più importanti di tale razionalizzazione hanno riguardato:

- *a livello produttivo*: da 16 stabilimenti attivi nel 2000, si è giunti ad operare con appena 5 manifatture dedicate alla produzioni di sigarette (Rovereto, Bologna, Chiaravalle, Lecce e Scafati) e 2 impianti produttivi finalizzati alla produzione di sigari (Lucca e Cava dei Tirreni). In virtù di tale riorganizzazione, nonché degli investimenti tecnici coerentemente effettuati, la produttività media per addetto relativa alle sigarette è passata dai circa 12.000kg/annui del 1999 agli attuali 38.000, allineando pertanto detto indice in tal modo la specifica produttività dell'ETI si è sostanzialmente allineata ai migliori standard europei del settore. Per i sigari l'analogo dato ha registrato, nello stesso periodo, un incremento da 463 kg/addetto agli attuali 963.
- *a livello di mercato*, pur nell'ambito di un difficile trend che aveva visto un progressivo e costante declino della quota dei marchi nazionali da oltre venti anni a vantaggio dei prodotti esteri, i primi dati sulle vendite legate all'introduzione di nuovi brand (SAX, MS 821) sembrano evidenziare un arresto di questa caduta: mentre nel mese di ottobre 2001 la quota di mercato dei prodotti ETI si attestava sul 26,1%, nel settembre 2002 tale quota è arrivata al 27,1%, evidenziando quindi un'inversione di tendenza; per i sigari la quota di mercato si è invece mantenuta costante, pur in presenza di un aumento del consumo del relativo mercato.
- *a livello distributivo*: si è registrato il conferimento della divisione distribuzione alla nuova società Etinera spa, interamente controllata da ETI; tra il 2000 e il 2002, nella logica di razionalizzazione della struttura, sono stati chiusi 6 depositi fiscali territoriali, su un totale di 20 precedentemente ereditati dall'AAMS, mentre nel febbraio 2002 Etinera ha sottoscritto un contratto con gli ex gestori dei magazzini di vendita per la gestione dei Depositi Fiscali Locali (ex magazzini). Contemporaneamente, nel maggio 2001, è stata costituita Terzia Spa, avente l'obiettivo di operare nella distribuzione on-line di prodotti non fumo ai tabaccai.

Infine, nel contesto delle diverse attività gestite dal Gruppo, nell'ambito del settore tabacco, il Piano ha individuato come "non strategiche" quelle di premanifattura,

mantenendo unicamente quella strategica relativa al tabacco Kentucky per il sigaro Toscano. Conseguentemente è stata avviata la cessione sia degli stabilimenti di diretta proprietà dell'ETI che della controllata ATI, la cui conclusione è intervenuta tra fine 2002 e l'inizio del 2003.

Le dinamiche evolutive manifestatesi nel mercato di consumo dei tabacchi lavorati – a livello nazionale ed europeo – contraddistinte da rilevanti mutamenti nel gusto dei consumatori (orientati verso miscele di tipo american blend) e da forti aumenti della pressione competitiva, uniti anche alla ristrutturazione effettuata negli assetti strutturali, hanno portato ad una significativa razionalizzazione dei livelli produttivi della Manifattura italiana.

Nel corso dell'ultimo decennio, infatti, ai fini di adeguare i livelli di offerta alle nuove esigenze dei consumatori italiani, la produzione di sigarette ha subito una riduzione del 27%, quella di sigari un calo di circa l'11%, (dovuto essenzialmente alla minore incidenza di vendite dei mezzi sigari, il cui peso convenzionale è uguale a quello dei sigari interi) mentre sono stati drasticamente ridotti del 69% i volumi prodotti di trinciati e tabacchi da fiuto (*tabella 3.2*), questi ultimi peraltro riferiti ad un segmento di mercato scarsamente rilevante per il mercato.

Tabella 3.2 Andamento della produzione di tabacchi lavorati ETI

Anno	Sigarette (tons)	Sigari e sigaretti (tons)	Altre produzioni* (tons)	Totale (tons)	Var. annua (%)
1990	62.120	653	272	63.045	-
1991	57.642	645	176	58.463	-7,3%
1992	53.704	687	255	54.646	-6,5%
1993	54.890	684	159	55.733	2,0%
1994	55.138	610	163	55.911	0,3%
1995	50.203	576	214	50.993	-8,8%
1996	51.481	557	162	52.200	2,4%
1997	51.900	529	59	52.488	0,6%
1998	50.681	483	147	51.311	-2,2%
1999	45.025	446	40	45.511	-11,3%
2000	44.217	457	82	44.756	-1,7%
2001	45.316	579	85	45.980	2,7%

* *Fiuti e trinciati.*

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati ETI.

Gli effetti sulla filiera derivanti da tale calo sono stati evidenziati nei paragrafi precedenti. Accanto a tali impatti "quantitativi" è inoltre importante ricordare come

siano anche altre le conseguenze riconducibili al mutato scenario produttivo e di mercato.

In particolare, con la chiusura ed alienazione degli stabilimenti ETI di prima trasformazione e l'intervenuta cessione di quelli facenti capo alla controllata ATI, è di fatto venuto progressivamente meno il ruolo di indirizzo sulle coltivazioni esercitato nel passato dalla manifattura nazionale.

In effetti, oggi, questo ruolo è svolto solo per il gruppo 04 (Kentucky), dove ETI acquista direttamente dai coltivatori circa un terzo della produzione complessiva di tabacco sciolto che poi sottopone a prima trasformazione presso lo stabilimento di Foiano della Chiana.

Per tale gruppo varietale, anche a seguito degli investimenti effettuati, con la privatizzazione potrebbero aumentare ulteriormente i fabbisogni per effetto di una più incisiva politica di esportazione dei sigari Toscani. In tal caso la tabacchicoltura nazionale potrebbe non essere in grado di fornire gli ulteriori quantitativi necessari. La politica dell'ETI è stata sin dall'inizio indirizzata a favorire l'impiego di Kentucky italiano tanto che oggi lo stesso rappresenta come detto, oltre l'80% del fabbisogno complessivo. Per tale varietà esiste anche il rischio della riduzione della Quota Massima Garantita per effetto del passaggio dei certificati di quota verso altri gruppi varietali commercialmente più richiesti sul mercato (in particolare, i gruppi 01 e 02, relativi alle varietà Bright e Burley). Per queste ultime varietà - dato il loro utilizzo prevalente nella produzione di sigarette di tipo "american blend" - con la privatizzazione non può che essere confermato l'interesse verso l'acquisto di soddisfacenti quantitativi in colli, fermo restando la concorrenzialità del rapporto prezzi/qualità rispetto al contesto internazionale.



Nomisma

CAPITOLO 4

GLI SCENARI EVOLUTIVI PER LA FILIERA

4.1 L'OCM di settore

A livello europeo, il settore del tabacco è regolamentato da un'Organizzazione Comune di Mercato che poggia sul Regolamento (CEE) n. 2075/92 e le cui norme di applicazione sono contenute nel Regolamento (CE) n. 2848/98.

Dal 1992 ad oggi, l'OCM del tabacco è stata modificata più volte. I cambiamenti più importanti riguardano quelli contenuti nel Regolamento (CE) n. 1636/98, entrato in vigore dal 1° gennaio 1999 e il cui periodo di validità è il triennio 1999-2001, con possibilità di estensione fino al 2003. Con il Regolamento (CE) n. 546/2002 del 25 marzo, la Commissione ha sottoposto a parziale revisione il regolamento dell'OCM del tabacco apportando alcune modifiche di funzionamento al Regolamento (CEE) n. 2075/92 e successivi.

La regolamentazione del settore, determinata dall'OCM, poggia su quattro punti fondamentali:

- un regime di quote per il contenimento della produzione complessiva europea;
- un regime di premi ai produttori agricoli per il sostegno del reddito;
- un sistema di misure di orientamento volte al miglioramento qualitativo della produzione e allo sviluppo dell'associazionismo;
- un regime per gli scambi con i paesi terzi.

Il limite di garanzia massimo per l'UE è fissato in 350.600 tonnellate per ogni raccolto. Entro tale soglia vengono stabiliti, annualmente, i limiti di garanzia specifici per ogni gruppo di varietà, i quali, a loro volta, vengono ripartiti tra gli Stati membri produttori. All'interno di ogni paese la quota nazionale, ripartita per gruppi di varietà, viene suddivisa tra i singoli produttori non aderenti ad un'associazione o tra le associazioni di produttori in misura proporzionale alla media dei quantitativi consegnati per la trasformazione nel triennio precedente l'anno dell'ultimo raccolto. A loro volta, in funzione delle quote loro assegnate, i produttori, attraverso le Associazioni di

appartenenza, stipulano contratti di coltivazione con le imprese di prima trasformazione. Con il Regolamento (CE) n. 1336/2000 allo Stato membro è data la possibilità, prima della data limite prevista per la conclusione dei contratti di coltivazione, di trasferire quantitativi del limite di garanzia da un gruppo di varietà ad un altro. Dal 1998 sono stati inoltre istituiti una riserva nazionale di quote destinate ai giovani produttori delle zone tipiche di produzione e un programma di riscatto da parte dell'UE di una parte delle quote stesse. A seguito del Regolamento (CE) n. 546/2002, la costituzione della riserva nazionale è divenuta facoltativa, per cui gli Stati membri hanno la possibilità di far ricorso a tale sistema qualora lo reputino utile. Per quanto riguarda la possibilità di riscatto, è stato predisposto un programma per agevolare la riconversione dei produttori che intendono abbandonare la coltivazione. Il riscatto, applicabile solo per determinate zone, non deve superare il 25% del limite di garanzia di ciascuno Stato membro e comporta la corrispondente riduzione del limite di garanzia complessivo per l'UE. Venendo ai premi ai produttori, la loro concessione è subordinata all'esistenza di un contratto di coltivazione tra le associazioni dei produttori e l'impresa di trasformazione. In funzione del contratto di coltivazione, ovvero per ogni chilogrammo di tabacco in foglia contrattato, viene concesso un premio alla produzione il cui budget finanziario all'interno dell'UE si attesta intorno ai 970 milioni di Euro, per una quota sul totale delle spese FEOGA-Garanzia di circa il 2,3%. Il premio si articola in una parte fissa, una quota variabile – compresa tra il 35 e il 45% del premio complessivo calcolata in base alla varietà del prodotto – ed un aiuto specifico. La quota variabile riguarda solamente i produttori associati che stipulano contratti con i trasformatori. Le associazioni di produttori possono usufruire, inoltre, anche di un aiuto specifico aggiuntivo nella misura del 2% del premio dato; le associazioni devono utilizzare l'aiuto specifico unicamente per alcuni scopi determinati dal regolamento tra i quali, l'impiego di personale per il miglioramento qualitativo della produzione e lo sviluppo di misure di protezione dell'ambiente.²

Sebbene non possa essere concesso alcun premio per quantitativi superiori alla quota assegnata al produttore, per ogni gruppo varietale esiste una deroga per le produzioni eccedentarie: la produzione in eccesso può essere ammessa al premio per il raccolto successivo, attraverso il meccanismo del "riporto", entro il massimo del 10% della

² Inea, "Le politiche agricole dell'Unione Europea", Rapporto 2001-2002.

quota, purché si proceda ad una corrispondente riduzione della produzione in modo che rimangano rispettate le quote cumulate per i due raccolti in questione.

Nell'ambito del regime dei premi la regolamentazione comunitaria concede facoltà agli Stati Membri di introdurre un meccanismo di vendite all'asta per i contratti di coltivazione anche per singola varietà; tuttavia, tale facoltà non è stata ancora applicata da nessuno Stato comunitario interessato. Infine, in funzione della tutela della salute umana, una parte del premio concesso ai produttori agricoli, il 2% per il raccolto del 2002 e il 3% per quello del 2003, viene utilizzata per il finanziamento di un Fondo comunitario del tabacco.³ I principali programmi del fondo sono rivolti all'approfondimento delle conoscenze del pubblico sugli effetti nocivi del consumo e all'orientamento della produzione verso varietà e metodi colturali meno nocivi per la salute umana e più adatti alle condizioni di mercato.

L'OCM tabacco è stata dunque riformata due volte (nel 1992, prima e nel 1998, poi) e revisionata una volta (nel 2002).

Ultimo, in ordine di tempo, occorre segnalare il Rapporto fattuale della Commissione⁴ diffuso nel novembre 2002, che risponde sostanzialmente alle disposizioni del Reg. 2075/92 che prevedevano che "la Commissione presentasse al Parlamento Europeo ed al Consiglio un rapporto sul funzionamento dell'OCM tabacco greggio".

Ancora più atteso è invece lo studio di valutazione sul funzionamento dell'OCM, i cui risultati dovrebbero essere diffusi nel corso del 2003. Tale valutazione dovrebbe permettere di disporre di una visione oggettiva del settore e della sua evoluzione, nell'intento poi di tracciare le grandi linee del suo avvenire: la Commissione dovrà infatti formulare una proposta di modifica dell'OCM che dovrebbe entrare in vigore dal 2005.

Questa formulazione si inquadra nell'ambito di un rilevante momento evolutivo, i cui fattori di cambiamento potrebbero incidere notevolmente sulla regolamentazione del settore. Tali fattori concernono:

³ Inea, 2002.

⁴ SEC(2002) n. 1183.

il nuovo negoziato OMC;

- l'allargamento dell'Unione Europea;
- la riforma della PAC;
- la pressione esercitata dalla lotta al tabagismo che mal sopporta la presenza di un sostegno pubblico alla produzione del tabacco.

Tutti questi fattori risultano tra loro strettamente interdipendenti per quanto riguarda i possibili "influssi" sul settore e, in particolare, sulla sua regolamentazione. Tuttavia, la variabile chiave – ma dipendente dagli altri fattori – che più potrebbe incidere nello scenario futuro della filiera è indubbiamente quella della riforma della PAC. Nel paragrafo successivo verranno approfonditi questi singoli elementi e soprattutto si cercherà di comprendere quali impatti potrebbero generare sulla filiera del tabacco.

4.2 I nuovi scenari di mercato e di regolamentazione dell'agricoltura europea: opportunità e criticità per il tabacco

4.2.1 Il nuovo negoziato OMC

Con l'istituzione dell'Organizzazione Mondiale sul Commercio (OMC) alla fine degli anni '90, i temi del commercio internazionale e la costruzione dei relativi equilibri internazionali trovano un ambito di confronto istituzionale. Con l'ingresso della Cina – nel 2001 - tale tavolo negoziale si consacra definitivamente, riunendo 142 membri, cioè la quota preponderante dei paesi coinvolti in scambi commerciali a livello mondiale.

Sebbene in tale sede vengano affrontati temi di natura prevalentemente commerciale, l'OMC rappresenta oggi anche un importante momento di confronto internazionale di più ampio respiro, per effetto delle importanti ricadute che le decisioni prese su tale tavolo generano sui diversi settori economici.

A livello agricolo, le implicazioni di maggiore rilevanza degli accordi presi in tale sede coinvolgono, ad esempio, i sistemi di aiuto che ciascun paese (o sistema di paesi come nel caso dell'Unione Europea) può implementare, per i quali vengono definiti i binari entro i quali è lecito muoversi. In tal senso le decisioni prese in sede OMC generano importanti ripercussioni sulla struttura e sulle modalità di intervento della PAC (si pensi ad esempio alle restituzioni alle esportazioni, strumento impiegato su ampia scala dall'Unione Europea).

Tramite l'Accordo sull'applicazione delle misure sanitarie e fito-sanitarie (SPS), inoltre, l'OMC mira all'armonizzazione legislativa nei differenti membri al fine di evitare che le norme di tale natura siano usate a scopi protezionistici nel commercio internazionale, pur garantendo il diritto ad ogni stato di assicurare il livello di protezione sanitaria che ritiene più appropriato.

Inoltre, in questi ultimi anni l'Unione Europea ha cercato di trovare in tale sede un riconoscimento ad altri importanti temi legati all'agricoltura, fra i quali in particolare l'ambiente, la multifunzionalità, il benessere degli animali fino agli strumenti di tutela delle produzioni tipiche, in maniera che tali temi possano essere riproposti con maggiore forza in altri importanti ambiti di confronto internazionale, come il Codex Alimentarius.

Il prossimo negoziato previsto per settembre a Cancun presenta un elevato grado di correlazione con l'attuale evoluzione della PAC. La recente proposta di riforma della Politica Agricola Comune può, infatti, essere interpretata – alle luce del prossimo avvio del negoziato che dovrà definire nuovi indirizzi e regole in sede internazionale – come un tentativo dell'UE di affrontare questo appuntamento partendo da una posizione già definita e pertanto consolidata e forte.

Sul prossimo appuntamento di Cancun in Messico sono poste importanti aspettative nella definizione dei nuovi indirizzi sul commercio internazionale. La necessità di conciliare posizioni molto differenti espresse dai diversi membri pone, infatti, il negoziato ad un elevato livello di complessità.

Il calendario delle attività prevede che l'avvio del negoziato avvenga sulla base di un documento contenente una prima definizione delle nuove regole. Il termine per la presentazione del documento è stato fissato per il 31 marzo 2003, e coerentemente con la definizione del calendario nel corso della seconda metà del 2002 si sono succedute una serie di riunioni formali ed informali della Commissione per l'agricoltura, in cui sono stati affrontati i differenti capitoli del negoziato. Nel febbraio 2003 è stato pertanto presentato un primo documento contenente le indicazioni per l'avvio del tavolo negoziale, che nonostante il sostanziale disaccordo con cui è stato accolto dai diversi membri del WTO, è stato riproposto senza modifiche di rilievo nel marzo del 2003. Tale documento – noto come "documento Harbinson" – rappresenterà pertanto la piattaforma di riferimento per lo sviluppo del negoziato a Cancun.

Le indicazioni fornite consentono di costruire il quadro entro il quale si definirà l'accordo finale. In particolare le linee generali ricalcano gli indirizzi già definiti con l'Accordo Agricolo dell'Uruguay Round, prevedendo nell'arco di un periodo definito (che attualmente è indicato in 5 anni):

- l'ulteriore smantellamento dei sistemi di protezione dai prodotti provenienti dai mercati esterni (entità delle tariffe, contingenti tariffari, ecc.);
- la contrazione delle sovvenzioni alle esportazioni sia dirette che indirette;
- un calo dei meccanismi di sostegno interno dell'agricoltura.

L'entità di tali interventi è più accentuata per i paesi sviluppati piuttosto che per i paesi in via di sviluppo o più poveri, per i quali viene mantenuto il principio del trattamento speciale e differenziato.

La proposta presenta elementi di positività e criticità per l'Unione Europea e quindi per l'Italia.

Da un lato consente all'Ue di porre con maggiore forza sul tavolo negoziale, come era stato espressamente richiesto, anche le misure di sostegno alle esportazioni di tipo indiretto di cui si avvantaggiano altri paesi membri dell'OMC. In particolare, già in prima battuta, emerge da un lato la maggiore penalizzazione per i paesi che, non utilizzando questi strumenti in passato, hanno rispettato gli impegni di riduzione dei sussidi diretti previsti dall'Uruguay Round, mentre gli impegni presi nella stessa sede relativi agli aiuti indiretti alle esportazioni non sono stati rispettati *in toto*. Occorrerà quindi monitorare attentamente l'evoluzione del negoziato per comprendere la natura degli interventi sulle misure indirette.

Sul fronte del sostegno interno, inoltre, la riforma della politica agricola comunitaria si è orientata verso un spinto disaccoppiamento degli aiuti in maniera tale da renderli compatibili con la *green box*, in una prospettiva di smantellamento della *blu box*. Nel documento Harbinson la scatola blu viene mantenuta; viene quindi ancora aperta – anche se in una prospettiva di riconfigurazione dell'entità – la possibilità di concedere aiuti diretti, consentendo di riformare la PAC con un disaccoppiamento anche parziale.

Infine, i temi relativi ai cosiddetti "non trade concerns" non vengono affrontati e ricondotti nell'ambito di considerazioni più ampie da svilupparsi nel corso delle trattative. In tal senso la proposta aderisce all'impostazione che vede la piattaforma

negoziale impostata sui tre assi dell'accesso ai mercati, delle sovvenzioni alle esportazioni e del mercato interno.

In particolare non emerge niente di specifico sul tema del riconoscimento a livello internazionale delle denominazioni di origine comunitaria. La proposta di istituire un registro multinazionale rappresenta, infatti, uno dei principali obiettivi di tutela delle produzioni europee dall'uso che – alle condizioni attuali in maniera legale – si fa dei loro marchi nel resto del mondo. Tale assenza non va però intesa in maniera nettamente negativa, in quanto non esiste, di fatto, nemmeno alcun vincolo ad affrontare tale tema.

E' chiaro, quindi, che l'apertura del negoziato su queste basi, pone dei vincoli all'attuale struttura della PAC. La necessità di adattarne i meccanismi ai nuovi orientamenti che vanno maturando in sede internazionale detta i tempi del percorso di riforma della PAC. In questo contesto la scelta dell'Unione Europea di discutere la riforma precedentemente all'avvio effettivo del negoziato OMC, rappresenta un'opzione strategica da giocare sul tavolo della trattativa. La gestione del cambiamento consente di non subirne passivamente – a posteriori - le conseguenze.

Se dagli impatti del "documento Harbinson" e, più in generale, dal percorso negoziale dell'OMC sul processo di riforma della PAC passiamo a considerare quelli sul settore del tabacco (peraltro strettamente correlati alla modifica della Politica Agricola Comune), allora emergono alcune evidenze degne di nota.

In primo luogo, sebbene il sostegno al tabacco sia accoppiato e quindi formalmente classificato al pari degli aiuti contenuti nella "scatola gialla" (e cioè distorsivi della produzione e del libero commercio internazionale) e di conseguenza soggetti a possibile riduzione nell'ambito del negoziato WTO, appare trascurabile la distorsione indotta dalla politica comunitaria sul settore tabacchicolo. Infatti, le quote di produzione stabilizzano l'offerta comunitaria e ridimensionano l'effetto distorsivo del sostegno, nella misura in cui esse sono vincolanti per la produzione. Inoltre, al contrario di quanto accade per molte altre produzioni agricole, l'UE è forte importatrice netta e non adotta misure significative volte a limitare o controllare gli scambi con i paesi terzi, attenuando quindi l'interesse dei partner commerciali al ridimensionamento dei sostegni interni. Da considerare inoltre il ruolo del sostegno comunitario al tabacco quale elemento di

riequilibrio del forte differenziale esistente in termini reali di costi di produzione (manodopera) rispetto alle realtà agricole extraeuropee.

4.2.2 L'allargamento dell'Unione Europea

L'allargamento rappresenta un processo di grande impatto nella definizione degli scenari economici, sociali e politici europei di medio e lungo termine.

Complessivamente i negoziati di adesione all'Unione europea hanno coinvolto – e coinvolgono tuttora - 13 paesi: 10 dell'Europa Centro-Orientale (PECO) – Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Romania, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Ungheria – cui si aggiungono Cipro, Malta e Turchia.

Sebbene già alla fine degli anni '80 siano stati siglati accordi di cooperazione commerciale fra l'Unione Europea ed alcuni paesi candidati, il decisivo impulso al processo di integrazione è segnato dalla Caduta del Muro di Berlino nel 1989. In quello stesso anno, infatti, la Commissione ha predisposto un primo pacchetto di azioni a sostegno della transizione dei PECO verso un sistema politico ed economico liberale. Il programma Phare, che ha preso avvio nel corso del 1990, rappresenta il principale strumento di pre-adesione della Comunità. Contemporaneamente ha avuto inizio la fase negoziale, caratterizzata dalla bilateralità del tavolo di confronto, che ha visto, e vede ancora, da una lato la Commissione Europea e dall'altro, progressivamente, i singoli Paesi coinvolti nel processo di allargamento.

La tappa finale di questo processo ampio ed articolato, caratterizzato da un continuo confronto fra i paesi candidati e l'Unione europea, sarà segnata dalle elezioni per il Parlamento europeo del 2004, alle quali potranno partecipare per la prima volta i nuovi membri dell'Unione.

Allo stato attuale dei negoziati dei tredici paesi candidati all'ingresso nell'Unione Europea, solo dieci - Cipro, Repubblica Ceca, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Repubblica Slovacca, Slovenia, Ungheria – potranno confermare l'appuntamento del 1 giugno 2004, mentre Bulgaria, Romania vedono posticipato il loro ingresso al 2007. Per la Turchia, infine, ancora non è stato stabilito con esattezza il percorso di adesione.

L'allargamento dell'Unione a questi paesi genererà importanti effetti di natura politica, sociale ed economica. Focalizzando l'attenzione sull'agricoltura, gli impatti saranno di

ampia portata, sia a seguito della dilatazione del mercato unico, sia per l'estensione a questi paesi del sistema di sostegno dell'Unione a favore del settore primario.

Il modello economico dei paesi coinvolti, infatti, come è caratteristico delle economie non ancora pienamente sviluppate, presenta ancora un forte legame con l'agricoltura. Pertanto, accanto all'armonizzazione del quadro normativo, uno dei principali obiettivi del processo di integrazione europea consiste nell'intervento sulle condizioni socio-strutturali legate a questo modello economico, al fine di renderle omogenee a quelle dei 15 Paesi UE più sviluppati. Perciò nell'ambito della strategia di pre-adesione varata dall'Unione Europea e con l'avvio del partenariato per l'adesione, alcuni capitoli sono stati espressamente dedicati ai temi relativi all'agricoltura.

Attualmente il punto nevralgico del negoziato fra UE e paesi candidati verte sulle modalità di estensione al loro ingresso nell'Unione delle misure di intervento sui mercati. Si tratta, infatti, del pacchetto di aiuti più ricco, in grado di generare dei benefici finanziari immediati.

Pertanto, se i futuri membri aspirano ad una immediata integrazione, la posizione della Commissione è più cauta.

Nel corso del Consiglio di Copenaghen del dicembre 2002 si è giunti ad un accordo sulle modalità di adozione delle misure a favore dell'agricoltura per i 10 nuovi membri. In particolare esso prevede:

1. l'avvio – accanto alle dotazioni a favore dello sviluppo rurale del FEOGA-Orientamento - di un pacchetto di misure per lo sviluppo rurale calibrato in funzione delle specifiche esigenze dei nuovi paesi (pre-pensionamento, aiuti alle aree svantaggiate, programmi agroambientali, rimboschimento dei terreni agricoli, misure a favore delle imprese di semi-sussistenza, creazione di associazioni di produttori, assistenza tecnica, aiuti speciali per il rispetto delle norme comunitarie) e cofinanziato fino ad un massimo dell'80% dall'Unione Europea. Tale pacchetto di misure può contare su una dotazione finanziaria di 5,1 miliardi di euro per il periodo 2004-2006;
2. l'estensione dei pagamenti diretti e del regime delle quote ai nuovi paesi che entreranno nell'Unione nel prossimo 2004. Ma i pagamenti diretti, al fine di garantire l'avvio di un processo di ristrutturazione e modernizzazione delle strutture agricole di questi paesi, saranno erogati per valori crescenti progressivi

nel tempo (rispettivamente 25%, 30%, 35%, 40% negli anni 2004, 2005, 2006, 2007) per giungere al valore completo solo nel 2013. Tuttavia in questo stesso periodo i nuovi paesi beneficeranno integralmente di tutte le misure di sostegno dei mercati previste dalla PAC.

Il negoziato su questi temi è ancora aperto e nei prossimi mesi potranno essere chiarite le esatte modalità di accesso dei nuovi paesi.

In merito al settore tabacchicolo italiano, l'impatto dell'allargamento non dovrebbe comportare rilevanti effetti. Se da un lato l'allargamento del mercato comunitario può rappresentare opportunità di sviluppo in termini di nuovi sbocchi per determinati prodotti nazionali, da un altro punto di vista l'ingresso nell'UE di Paesi in cui il "peso" dell'agricoltura è ancora rilevante rispetto al proprio sistema economico-produttivo, può influire notevolmente sulla gestione della Politica Agricola Comunitaria.

Per meglio comprendere le possibili implicazioni sulla tabacchicoltura italiana e comunitaria derivanti dall'ingresso dei Paesi PECO nell'Unione Europea, è interessante analizzare la *tabella 4.1* che riporta i principali dati produttivi e della bilancia commerciale per il tabacco dei diversi Paesi produttori di tale coltura (Polonia, Ungheria, Slovacchia, Cipro, Bulgaria, Romania e Turchia).

Tabella 4.1 La tabacchicoltura nei Paesi aderenti (2001)

<i>Paesi entranti</i>	<i>Produzione (tonn.)</i>	<i>Import (tonn.)</i>	<i>Export (tonn.)</i>	<i>Consumi (tonn.)</i>
Polonia	23.896	32.154	6.822	49.228
Ungheria	8.931	9.017	3.019	14.929
Slovacchia	1.987	1.804	0	3.791
Cipro	357	420	271	506
Bulgaria	40.885	6.100	18.700	28.285
Romania	10.088	20.906	1.193	29.801
Turchia	144.786	50.113	105.769	89.130
TOTALE	207.034	88.360	128.952	166.442
TOTALE senza Turchia	62.248	38.247	23.183	77.312

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Fao.

Il livello di produzione complessivo di tabacco greggio dei nuovi Paesi entranti (fino al 2007) è circa la metà della quota di produzione assegnata all'Italia, mentre supera le 200.000 tonnellate se si considera la Turchia (per la quale non è ancora stata stabilita una data di inizio del percorso di adesione).

Nell'ambito del processo di negoziazione collegato all'allargamento ed alla determinazione delle quote di produzione, i 4 Paesi produttori di tabacco che entreranno nel 2004 hanno richiesto quote notevolmente superiori all'attuale livello produttivo. In particolare, Cipro ha chiesto una quota di 1.000 tonnellate, l'Ungheria di 15.000, la Polonia di 70.000 e la Slovacchia di 2.600 tonnellate. Dal canto suo, l'Unione Europea ha invece proposto, rispettivamente, quote di 320, 12.355, 37.933 e 1.257 tonnellate⁵, per un totale di 51.865 tonnellate.

Tranne la Bulgaria – che esporta quasi 19.000 tonnellate l'anno - Polonia, Ungheria e Romania risultano importatori netti di tabacco greggio. Tra questi, la Polonia presenta un livello di consumi interni estremamente elevato che non riesce a soddisfare con la sola produzione nazionale, ricorrendo pertanto ad importanti flussi di importazioni: ciò è dovuto alla presenza nel territorio polacco di un significativo numero di manifatture, quasi tutte di proprietà estera.

Da una prima analisi dei dati riportati in tabella, sembrerebbe quindi emergere un mercato potenziale per la tabacchicoltura italiana, derivante dall'allargamento dell'Unione Europea a questi Paesi e dalla conseguente liberalizzazione tariffaria.

Il tabacco italiano, però, fatica ad affermarsi in tali mercati, dato che attualmente, la quota di tabacco proveniente dall'Italia sulle importazioni di tali Paesi non va oltre il 4% (quote maggiori sono invece detenute dai tabacchi statunitensi, brasiliani, turchi e dello Zimbabwe).

4.2.3 La riforma della PAC

Agenda 2000 individua nel 2003 il momento in cui procedere alla Riforma di medio termine della PAC, al fine di verificare gli effetti generati dai nuovi meccanismi introdotti ed apportare gli eventuali aggiustamenti.

Il 2003, però, è un momento cruciale per una concomitanza di eventi di primo rilievo nel contesto comunitario ed internazionale, tra i quali i principali sono costituiti – come visto in precedenza – dalla definizione del percorso di allargamento dell'Unione a dieci nuovi membri e dall'apertura del negoziato OMC di Cancun. Questi due eventi,

⁵ Commissione Europea, "Enlargement and Agriculture: successfully integrating the new Member States into the CAP – Issues Paper", SEC (2002), 95 final, Brussels 30/1/02.

pertanto, hanno influito in maniera importante in fase di definizione della proposta di vera e propria riforma della PAC, che presentata nel luglio 2002 dalla DG VI Agricoltura si caratterizza per una forte impronta innovativa rispetto alla stessa Agenda 2000.

A ciò si aggiunga che il ruolo e la centralità che le politiche di sostegno dell'agricoltura hanno occupato nel panorama comunitario è, oggi, messo in discussione, a causa del forte drenaggio di risorse che tali politiche alimentano. Il prossimo ingresso di dieci nuovi membri rappresenta, inoltre, un ulteriore elemento di preoccupazione nell'eventualità in cui il presente sistema di aiuti venga riproposto con le stesse regole ad un numero di agricoltori doppio rispetto all'attuale.

E' per tale motivo che nel corso del Consiglio europeo svoltosi a Bruxelles nell'ottobre 2002 - con il cosiddetto accordo franco-tedesco - si è giunti ad un plafonamento delle risorse destinate al settore agricolo. E' stato definito un tetto di spesa pari a 45,3 miliardi di euro fino al 2006, cui seguirà una rivalutazione annua dell'1% fino al 2013 per arrivare a regime ad una dotazione complessiva di risorse pari a 48,75 miliardi di Euro. Dal contingentamento sono esclusi i fondi destinati allo sviluppo rurale, che, in linea di principio, potranno crescere senza alcun vincolo. Se l'entità della spesa della PAC (destinata al sostegno del mercato ed agli aiuti diretti) viene in questa maniera sostanzialmente salvaguardata nella sua entità complessiva, con l'ingresso dei nuovi membri essa dovrà essere ripartita non più su quindici, ma su un totale di venticinque paesi. Questo ultimo elemento ha condizionato a sua volta il successivo sviluppo della riforma, che presentata prima nel luglio 2002 e successivamente modificata nel gennaio del 2003, è stata definitivamente approvata nel Consiglio agricolo del 26 giugno 2003 a Lussemburgo. Nella definizione degli obiettivi, la nuova PAC segue l'onda riformatrice già delineata dalla riforma Mac Sharry, prima, e da Agenda 2000, dopo, mutuando per certi versi anche alcuni meccanismi di implementazione delle politiche.

In particolare gli obiettivi si sostanziano in:

- migliorare la competitività dell'agricoltura europea, limitando le politiche di intervento sui mercati ad una semplice rete di sicurezza che protegga dalle eccessive fluttuazioni dei prezzi;
- promuovere un'agricoltura sostenibile e orientata al mercato, tramite un maggiore *disaccoppiamento* degli aiuti (slegandoli dalla produzione per indirizzarli in maniera diretta al produttore) e un più forte legame con le norme in tema di

rispetto dell'ambiente e del benessere degli animali e di promozione della qualità alimentare (*condizionalità* o *cross-compliance*);

- rafforzare lo sviluppo rurale (II pilastro della PAC), destinandogli parte delle risorse finanziarie attualmente destinate agli interventi sui mercati (I pilastro), tramite l'impiego di un sistema di *modulazione dinamica* ed ampliandone e rafforzandone il campo d'azione alla promozione della qualità alimentare, della tutela dell'ambiente ed al rispetto delle norme e del benessere degli animali.

Sebbene il tabacco non faccia parte dei settori oggetto della revisione (che invece interessa direttamente cereali, colture proteiche, frumento duro, patate da fecola, foraggi essiccati, sementi, riso, frutta in guscio, carne bovina, prodotti lattiero caseari e successivamente zucchero, olio d'oliva e alcuni ortofrutticoli) la concomitanza dei tempi di approvazione della nuova PAC e di emanazione della nuova OCM tabacco, inseriscono la formulazione del nuovo regolamento di settore nel quadro delle modifiche approvate in seno alla PAC. Infatti, come dichiarato dalla Commissione nel Consiglio Agricolo del 26 giugno, nell'autunno 2003 sarà presentata una comunicazione sulla riforma dei settori dell'olio d'oliva, del tabacco e del cotone, che sarà seguita da proposte legislative. Le proposte della Commissione definiranno le prospettive di lungo termine per i settori in questione in linea con il quadro finanziario e saranno basate sugli obiettivi e sulla metodologia del pacchetto di riforma della PAC approvato.

In merito alle principali modifiche introdotte dalla riforma PAC, vanno in particolare segnalate:

- l'introduzione del *disaccoppiamento* degli aiuti, che consiste nel garantire all'agricoltore adeguati livelli di reddito mediante la corresponsione di un premio unico per impresa, slegando la concessione degli aiuti dalla produzione, che può essere così riagganciata più strettamente alle dinamiche di mercato;
- la riallocazione della spesa della Politica Agricola Comunitaria, orientata a favore degli interventi di promozione dello sviluppo rurale attraverso la *modulazione*.

Relativamente al disaccoppiamento, la riforma agisce secondo le seguenti direttrici:

- in tutti i settori in cui sono previsti interventi diretti sui prezzi, il ruolo di tale strumento viene ridimensionato a quello di rete di sicurezza, allineando il più possibile il prezzo di intervento a quello internazionale;
- è prevista la riduzione o l'eliminazione degli aiuti concessi per unità produttiva o per quantitativi prodotti (seminativi, carni bovine, prodotti lattiero caseari, ovicaprini, patate da fecola, legumi da granella, riso, sementi e foraggi essiccati);
- viene introdotto, a compensazione, un pagamento unico per azienda, basato sui precedenti storici (totale dei premi ricevuti dalla singola impresa nel corso del periodo di riferimento 2000-2002), suddiviso in diritti di aiuto rapportati alla superficie aziendale.

Il disaccoppiamento entrerà in vigore dal 1 giugno 2005 (salvo il caso del settore lattiero-caseario dove tale meccanismo partirà dal 2008) ma gli Stati membri potranno, a determinate condizioni, ritardare l'entrata in vigore del nuovo sistema fino al 1 gennaio 2007. Tale disaccoppiamento dovrà essere applicato in maniera totale sul 100% dei pagamenti, ma ogni Stato membro avrà la possibilità di applicarlo in maniera "parziale" (a livello nazionale o regionale), cioè con una percentuale del premio ancora calcolata sulla base della produzione effettiva. Inoltre, gli Stati membri potranno, all'interno del plafond globale di spesa attribuito ad ogni Paese, parzialmente ridistribuire e rimodellare gli aiuti per incoraggiare "specifici tipi di colture importanti per la protezione o il miglioramento dell'ambiente e per migliorare la qualità e la commercializzazione dei prodotti agricoli".

In merito alla modulazione, invece:

- gli aiuti comunitari verranno ridotti del 3% nel 2005, del 4% nel 2006 e del 5% in seguito. Saranno esentati dal taglio degli aiuti i primi 5.000 Euro ricevuti, mentre per le fasce successive la modulazione sarà identica per tutte le aziende;
- una quota delle risorse prelevate, pari al 5% a regime, sarà destinata al finanziamento delle misure dello sviluppo rurale (*modulazione*). Tali risorse verranno ripartite fra i diversi Stati membri sulla base di criteri relativi alla superficie agricola, all'occupazione nel settore agricolo ed al PIL pro-capite in potere di acquisto; tuttavia, ad ogni Stato membro, sarà restituito almeno l'80% dei suoi fondi di modulazione percepiti sul suo territorio;

- a partire dal 2007, in caso di esigenze di bilancio, i pagamenti diretti potranno essere ridotti, previo esame della situazione finanziaria in sede di Consiglio.

Data l'elevata incidenza degli aiuti comunitari ad ettaro sul valore complessivo del tabacco greggio prodotto in Italia (circa il 72%, pari a mediamente 8.500 Euro ad ettaro) e il rilevante utilizzo di manodopera nella coltivazione di tale coltura, l'applicazione del disaccoppiamento e della decrescenza finirebbero col rendere non conveniente – agli attuali prezzi di mercato – o comunque meno attrattivo, continuare a produrre tabacco rispetto ad altre coltivazioni che, come i cereali, richiedono costi del lavoro e di produzione più bassi.

E' infatti importante ricordare come la coltivazione del tabacco, per i consistenti quantitativi di manodopera richiesti, non solo presenta costi di produzione molto elevati, ma in molte parti del Paese ha, dall'altro lato, rappresentato un fattore di salvaguardia di aree rurali che per effetto della "marginalizzazione economica" sarebbero state vittime di esodo rurale e di riduzione del presidio territoriale-ambientale. Basti infatti pensare che, la quantità di ore di manodopera per ettaro richiesta nella coltivazione del tabacco, per fornire un termine di paragone, risulta mediamente 15 volte superiore a quella necessaria alla coltivazione di un ettaro di mais o di semi oleosi. Sebbene tale quantitativo vari da zona a zona in virtù delle competenze specifiche richieste dalle varietà oltre che del grado di meccanizzazione raggiunto nella produzione, un altro elemento che caratterizza la coltivazione del tabacco è la forte stagionalità: tale coltura assorbe infatti elevati quantitativi di forza lavoro in determinati periodi dell'anno, in corrispondenza cioè delle operazioni di cimatura, raccolta e irrigazione.

A sintesi di tali considerazioni, è utile analizzare la *tabella 4.2* che riporta una stima delle ore di manodopera necessarie alla coltivazione di un ettaro di diverse colture soggette ad OCM, distinte per grado di meccanizzazione attivabile.

Tabella 4.2 Manodopera necessaria alla coltivazione di diversi prodotti soggetti ad OCM per grado di meccanizzazione (ore ad ettaro, 1998)

Colture	Grado di meccanizzazione		
	Limitato (ore/ha)	Medio (ore/ha)	Elevato (ore/ha)
Tabacco			
<i>I - Flue cured</i>	600	500	-
<i>II - Light air cured</i>	1.000	-	-
<i>III - Dark air cured</i>	760	-	-
<i>IV - Fire cured</i>	1.200	-	-
<i>V - Sun cured</i>	1.200	-	-
Frumento tenero	75	45	25
Frumento duro	80	50	30
Orzo	85	50	30
Barbabietola da zucchero	180	130	75
Girasole	110	70	40
Mais	150	110	70
Cavolfiore	450	320	200
Pomodoro da industria	1.100	675	155

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Eti e G. Porciani.

La distinzione per livello di meccanizzazione attivabile nelle fasi di coltivazione è utile per comprendere il maggior o minor grado di utilizzo di manodopera sia in relazione ai diversi territori agricoli italiani sia per le diverse varietà di tabacco coltivabili. In funzione delle tecniche di coltivazione e cura richieste dalle diverse tipologie di tabacco, si evidenzia che l'utilizzo del macchinario agricolo è di fatto praticato unicamente nella produzione della varietà Flue Cured. E' infatti risaputo che, in contesti come quelli campani o dell'Italia centrale, la coltivazione del tabacco avviene prevalentemente in aziende di piccola o piccolissima dimensione e in aree morfologicamente svantaggiate, dove l'utilizzo di macchinari è pertanto reso quasi impossibile o non conveniente per l'economia della singola azienda. In particolare, per la produzione di alcune varietà destinate ad utilizzi industriali specifici (il caso più emblematico è quello del Kentucky da fascia), la meccanizzazione, anche se teoricamente applicabile, non è idonea a garantire i livelli qualitativi richiesti dalle manifatture, per quasi tutte le fasi di coltivazione (tra cui la raccolta) devono essere effettuate manualmente, comportando l'utilizzo di rilevanti quantità di manodopera.

Tanto che, secondo diverse stime, è possibile ipotizzare che tale attività produttiva arrivi ad impiegare nell'Unione Europea più di 200.000 addetti a tempo pieno⁶, che diventano oltre 450.000 se a questi vengono sommati i lavoratori stagionali⁷.

In virtù di tali peculiarità e valenze socioeconomiche, desumibili chiaramente dagli indici riportati nella precedente tabella 4.2, si comprende come la coltivazione del tabacco e, ancor più, alcune varietà dello stesso, esprima risvolti che travalicano la mera funzione produttiva, sostenuta principalmente – alla pari di molti altri prodotti agricoli – dagli aiuti comunitari.

4.2.4 Le politiche antitabagiste

In conclusione di questo capitolo dedicato agli scenari evolutivi per la filiera del tabacco, è importante ricordare come un altro fattore in grado di destabilizzare lo scenario futuro del settore è dato dalla preoccupazione di una parte dell'opinione pubblica di sostenere, con le politiche comunitarie, una coltura il cui prodotto finito può rivelarsi dannoso per la salute umana. Ne sono testimonianza, oltre alle proposte di regolamentazione molto restrittive espresse più volte dall'Organizzazione Mondiale della Sanità, le numerose azioni intraprese al fine di ridurre i consumi, a livello UE e di singoli Stati membri, quali il rafforzamento degli obblighi in materia di presentazione e di commercializzazione dei prodotti, la limitazione delle pubblicità di sigarette, i limiti massimi dei tassi di nicotina, catrami e monossido di carbonio presenti nei tabacchi lavorati, l'inasprimento delle accise e il conseguente aumento dei prezzi al consumo, l'introduzione del divieto di fumo nei locali pubblici e sui mezzi di trasporto. Sulla stessa linea, anche la medesima OCM tabacco è stata più volte additata di "dubbia legittimità" in numerosi documenti di carattere generale della Commissione Europea ripresi poi in sede di Consiglio dei Ministri. Basti pensare, a tale proposito, alla Comunicazione sullo Sviluppo Sostenibile del 2001, dove veniva proposta la riduzione graduale dei sostegni alla tabacchicoltura, al fine di tutelare maggiormente la salute pubblica. Tuttavia, tale proposta, sebbene fosse uno dei pochi punti concreti del progetto, non fu ripresa dai capi di Stato e di Governo dell'UE nel Consiglio del successivo Giugno 2001, anche se la

⁶ Commissione Europea, "La riforma del settore del tabacco", 1998.

⁷ Unitab "Il libro bianco della coltura del tabacco in Europa", 2003.

soppressione delle sovvenzioni alla tabacchicoltura pare ancora essere un obiettivo esplicito della Commissione⁸, tanto che nella relazione finale del Consiglio Agricolo del 18 marzo 2002, la stessa Commissione, supportata da Germania, Olanda e Regno Unito, ricordò la necessità, sancita appunto l'anno precedente, di spingere verso l'eliminazione dei sostegni alla tabacchicoltura europea e verso la ricerca di alternative economicamente valide per i tabacchicoltori e gli addetti del settore.

Sulla base di molteplici studi elaborati nel recente passato, le possibili diversificazioni effettivamente operabili interessano solo aree marginali rispetto a quelle attualmente impegnate per la produzione del tabacco.

Va inoltre rilevato che l'eventuale eliminazione di tale coltivazione in ambito comunitario non presenta alcuna diretta correlazione rispetto al consumo di sigarette. Di contro, appare utile ricordare che l'Europa presenta attualmente un deficit commerciale del tabacco grezzo di circa 1.600 milioni di euro. La Comunità Europea è infatti il primo importatore mondiale di tabacco, acquistando in aree extracomunitarie il 75% del suo consumo, mentre rappresenta solo il 5% della produzione mondiale.

4.3 Verso una nuova OCM tabacco

A completamento dello scenario futuro che si prospetta per il settore tabacchicolo europeo, è importante segnalare che il 13 marzo 2003, è stato discusso a Bruxelles, presso gli uffici della Commissione Europea nell'ambito del Gruppo Permanente Tabacco del Comitato Consultivo Produzioni Specializzate, un documento contenente 3 opzioni di base per la formulazione di una proposta per la nuova Organizzazione Comune di Mercato. Tali opzioni di base vengono considerate come linee guida che, partendo dall'attuale OCM tabacco, dovrebbero definire il nuovo quadro normativo di settore, anche se occorre premettere che, ognuna di queste tre direzioni di marcia conducono a scenari completamente differenti tra loro.

Le tre opzioni concernono:

1. la riconferma dell'attuale regime, con alcune modifiche;
2. l'applicazione del disaccoppiamento totale in linea con la riforma della PAC;

⁸ Unitab, 2002.

3. l'eliminazione graduale dei sostegni nell'ambito di un approccio settoriale (riduzione annua degli importi pari al 10% per un periodo di 10 anni).

Non è oggetto del presente lavoro fornire una valutazione di impatto delle tre opzioni individuate dalla Commissione per la formulazione della nuova OCM Tabacco. Appare tuttavia utile svolgere alcune brevi considerazioni in merito alle prospettate ipotesi di revisione.

La prima, auspicata da gran parte della filiera, non sembra essere quella con le maggiori probabilità di "successo", in quanto non in linea con le strategie ed i criteri proposti dalla Commissione Europea nell'ambito della riforma della PAC appena approvata.

La seconda, rispondente alle strategie politiche della Comunità, dovrebbe comunque prevedere diverse correttivi, per tenere conto delle specificità del settore.

L'ultima ipotesi è chiaramente ritenuta non praticabile dall'intera filiera, in quanto porterebbe, nell'arco di pochi anni, a determinare condizioni di non convenienza economica per i coltivatori e la conseguente cessazione delle attività di produzione e premanifattura del tabacco in Europa.



CAPITOLO 5

AREE DI INTERVENTO E POSSIBILI PERCORSI DI SVILUPPO

5.1 La sostenibilità della tabacchicoltura italiana nel medio-lungo periodo: punti di forza e di debolezza

L'analisi degli scenari evolutivi ha messo in luce come i prossimi mesi risulteranno determinanti per la tabacchicoltura europea ed italiana. La formulazione della nuova OCM, in parallelo e sotto il diretto influsso della riforma della PAC approvata, potrebbe riservare non poche sorprese al settore ed alla filiera complessiva. Alla luce di questi importanti cambiamenti nella regolamentazione del settore e, soprattutto, delle rilevanti tendenze che si stanno esprimendo sul mercato a livello mondiale, occorre innanzitutto capire in che condizioni si pone la filiera – e in particolare la sua componente produttiva – del tabacco italiana.

Purtroppo, l'analisi sugli assetti strutturali e produttivi delle fasi a monte della filiera realizzata nei capitoli precedenti, ha evidenziato diverse problematiche legate ad inefficienze del sistema che, in altre parole, risulta "disgiunto" dalle esigenze della domanda.

L'evoluzione intervenuta nel gusto dei consumatori ha infatti prodotto rilevanti mutamenti nella richiesta dei prodotti da fumo, in relazione alla tipologia ed alla qualità, fattori che hanno condizionato ovviamente anche l'utilizzo e la produzione di materia prima, il tabacco greggio.

Ma accanto ai cambiamenti della domanda, occorre ricordare come anche dal lato dell'offerta, a livello internazionale, siano intervenuti significativi mutamenti, sia per quanto riguarda i produttori tabacchicoli che quelli manifatturieri: concentrazioni e acquisizioni societarie, ingresso di nuovi competitor, nuovi investimenti produttivi, ecc.

A tale proposito, basti pensare all'esplosione della produzione di tabacco in Brasile, ritenuto di alta qualità dalle diverse manifatture internazionali e venduto a prezzi molto competitivi sul mercato mondiale, agli effetti derivanti dall'apertura del mercato cinese a seguito dell'ingresso di tale Paese nel WTO, alle privatizzazioni delle manifatture in atto – oltre che in Italia – in Turchia, Iran, Serbia, Marocco e Thailandia.

La filiera del tabacco italiana, a queste continue e significative sollecitazioni, ha reagito in maniera differente e soprattutto senza un opportuno coordinamento tra le diverse componenti produttive.

In particolare, mentre la manifattura - nell'ottica della futura privatizzazione - ha proceduto ad una radicale opera di riassetto industriale che le ha permesso di recuperare, nel giro di circa tre anni, efficienza e competitività in linea con quanto evidenziato dai principali competitor internazionali, la fase agricola e in particolare quella di prima trasformazione, non sono riuscite a recuperare il "ritardo" che invece permane rispetto all'efficienza e alla competitività che contraddistingue gli omologhi comparti negli altri principali Paesi tabacchicoli a livello mondiale.

Alla luce delle analisi strutturali, produttive e di mercato realizzate nei capitoli precedenti, di seguito si riportano in maniera schematica alcune considerazioni sui vantaggi e le criticità della tabacchicoltura e della prima trasformazione italiana.

5.1.1 Tabacchicoltura

Il panorama delle varietà di tabacco coltivate in Italia è estremamente vario ed eterogeneo, sia per quanto riguarda i tipi di tabacco coltivati che la differente qualità e destinazione produttiva che contraddistinguono alcune tipologie all'interno di una medesima varietà.

Tale eterogeneità conduce a differenze di prezzo dipendenti da diversi fattori, quali la qualità, la domanda di mercato e l'utilizzazione da parte dell'industria.

Rispetto all'influenza di tali fattori, sul mercato europeo i tabacchi più pregiati e richiesti sono il Basmás ed il Katerini (di produzione greca) ed i *fire cured* (tra cui rientra la varietà Kentucky, impiegata nella produzione di sigari). Rispetto a tale particolare situazione, la gran parte dei tabacchi è tuttavia costituita da prodotto presente nelle fasce intermedie di prezzo, all'interno delle quali esistono però differenze notevoli. Si va infatti dal Bright, varietà appartenente ai tabacchi *flue cured* e destinato alla fabbricazione di sigarette chiare di tipo american blend, al Burley, utilizzato come "riempimento" nella produzione di sigarette, ai tabacchi *dark air cured*, destinati alla fabbricazione di sigarette scure ed al riempimento di alcuni sigari. Questi ultimi tabacchi registrano un calo rilevante della relativa domanda e quindi della specifica quotazione

di mercato. Oltre a tali fasce di prezzo, ne esiste un'altra nella quale ricadono i cosiddetti "tabacchi levantini", appartenenti al gruppo dei *sun cured* (Xanti, Perustitza, Erzegovina). Tali varietà vengono utilizzate sempre di meno nella produzione di sigarette di tipo american blend, anche in considerazione del loro scadente livello di combustibilità che contrasta con la richiesta di prodotti finiti con minori contenuti di condensato.

Dall'analisi dei prezzi di mercato suddivisi per i diversi Gruppi varietali, emerge che i prezzi in Italia sono al di sopra della media comunitaria solamente per i tabacchi *fire cured* (Kentucky, usato in particolare per la produzione di sigari e coltivato solamente in Italia e con volumi assolutamente marginali in Spagna) e *flue cured*, mentre per le altre varietà di tabacco i prezzi risultano di gran lunga più bassi della media UE (*tabella 5.1*).

Tabella 5.1 Andamento dei prezzi medi di tabacco per varietà (Italia e Media UE)

Gruppi Varietali	1993 (Euro/kg)	1994 (Euro/kg)	1995 (Euro/kg)	1996 (Euro/kg)	1997 (Euro/kg)	1998 (Euro/kg)	1999 (Euro/kg)	2000 (Euro/kg)	2001 (Euro/kg)
I. Flue cured UE	0,158	0,151	0,295	0,675	0,755	0,599	0,570	0,612	0,706
<i>I. Flue cured Italia</i>	<i>0,069</i>	<i>0,110</i>	<i>0,269</i>	<i>0,621</i>	<i>0,718</i>	0,616	0,588	0,668	0,754
II. Light Air Cured UE	0,143	0,149	0,197	0,314	0,352	0,365	0,362	0,417	0,448
<i>II. Light Air Cured Italia</i>	<i>0,049</i>	<i>0,059</i>	<i>0,071</i>	<i>0,172</i>	<i>0,179</i>	<i>0,203</i>	<i>0,234</i>	<i>0,304</i>	<i>0,343</i>
III. Dark Air Cured UE	0,321	0,382	0,477	0,384	0,512	0,507	0,467	0,416	0,389
<i>III. Dark Air Cured Italia</i>	<i>0,011</i>	<i>0,043</i>	<i>0,031</i>	<i>0,051</i>	<i>0,086</i>	<i>0,095</i>	<i>0,118</i>	<i>0,127</i>	<i>0,140</i>
IV. Fire Cured UE	0,297	0,553	0,644	1,079	1,282	1,310	1,561	1,770	1,719
<i>IV. Fire Cured Italia</i>	<i>0,296</i>	<i>0,553</i>	0,645	1,082	1,284	1,312	1,564	1,775	1,724
V. Sun Cured UE	0,318	0,087	0,202	0,645	0,693	0,367	0,353	0,163	0,145
<i>V. Sun Cured Italia</i>	<i>0,041</i>	<i>0,036</i>	<i>0,043</i>	<i>0,079</i>	<i>0,192</i>	<i>0,222</i>	<i>0,173</i>	<i>0,147</i>	<i>0,120</i>
VII. Katerini UE	0,817	0,767	1,581	2,039	2,102	1,654	1,570	1,473	1,664
<i>VII. Katerini Italia</i>	-	-	-	-	-	-	<i>0,321</i>	<i>0,214</i>	<i>0,185</i>

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Commissione Europea.

Occorre tuttavia specificare come i prezzi riportati rappresentino una media aritmetica delle rilevazioni degli Organismi di Controllo e quindi non fanno emergere sia le specificità di alcune varietà che riescono a spuntare prezzi notevolmente superiori, sia le problematiche sottostanti, in certe situazioni, il mercato di vendita locale. Ci si riferisce, ad esempio, per quanto riguarda il primo caso al Kentucky da fascia nella produzione dei sigari Toscani oppure, in merito al secondo caso, al Burley campano i cui prezzi di vendita "ufficiali" risultano gravati dall'intermediazione agricola – retaggio storico legato alla particolare frammentazione delle aziende tabacchicole – che "limita" il reddito del tabacchicoltore e la possibilità di crescita del prezzo finale di vendita.

Più in generale, e prescindendo da alcuni casi specifici, la spiegazione di tali differenze è riconducibile ad una pluralità di motivi. Da un lato occorre considerare il diverso utilizzo dell'industria manifatturiera. Ad esempio, basti pensare alla differenza di prezzo che sussiste tra il Bright umbro (pagato circa 0,73 Euro/kg) e il Bright coltivato in Veneto (1,05 Euro/kg)⁹, scostamento derivante in larga parte dalla diversa destinazione di entrambi nel processo di produzione delle sigarette (uno riempitivo - *filler*, l'altro aromatizzante - *flavor*). Dall'altro lato, invece, la discrepanza di prezzo sottende una scarsa qualità di alcune varietà di tabacco.

A conferma di queste ultime considerazioni basti pensare al caso dei tabacchi "levantini", sostituiti nella manifattura da altre varietà orientali perché più richieste dal mercato. I "levantini" costituivano la produzione principale della Puglia, dove tuttavia per anni si è privilegiato l'aspetto quantitativo (si usava molta acqua per irrigazione che determinava un aumento delle dimensioni della foglia a scapito della qualità) e si sono seguite pratiche colturali sbagliate (ad esempio si adoperava acqua salmastra o di scarsa qualità per l'irrigazione, deteriorando la capacità di combustione delle foglie). In conseguenza di tale progressiva sostituzione, nel corso del 2002, su un totale di 1.449 tonnellate di quote riscattate a livello complessivo nazionale, 1.325 tonnellate si sono riferite al gruppo V.

In conclusione, salvo il caso di alcune varietà, il tabacco italiano risulta generalmente apprezzato dal mercato internazionale. Basti pensare che, se nel triennio 1991-1993, la quota delle esportazioni di tabacco italiano che era destinato ai Paesi economicamente avanzati – e quindi maggiormente sensibili alla qualità del prodotto quali UE, Giappone e Nord America - rappresentava circa il 55% del valore di export complessivo, dieci anni dopo (nel triennio 2000-2002), tale incidenza è passata al 66%, registrando incrementi significativi in alcuni di questi Paesi (+243% per il Giappone, +108% per l'Unione Europea).

Parallelamente, per quanto riguarda le varietà meno richieste, sembra essere in atto una significativa razionalizzazione produttiva, desumibile dal cambio varietale introdotto nei limiti di garanzia, secondo quanto concesso dal regolamento CE 1636 del 1998.

Per il raccolto 2003, infatti, sono stati aumentati i limiti di garanzia per i gruppi varietali 01 e 02 (passati, rispettivamente, a 50.136,9 tonnellate e 52.590,9 tonnellate, con

⁹ Media 2002, fonte Ismea.

incrementi pari al 4,7% ed al 12,3%) e diminuiti per gli altri gruppi. In particolare, il gruppo 03 passa da 18.200 tonnellate del 1999 a 12.990 circa del 2003 (-29%), il gruppo 04 da 7.173 tonnellate a 5.287,2 tonnellate (-26%) e il gruppo 05 da 12.000 tonnellate a circa 4.101 tonnellate, con una diminuzione pari al 66%.

5.1.2 Prima trasformazione

La radicale razionalizzazione intervenuta nello stadio manifatturiero e quella, meno stravolgente, in atto nella fase agricola, non sembra invece aver interessato la prima trasformazione del tabacco in Italia.

Dopo una significativa riduzione delle imprese avvenuta nei primi anni novanta (dove il numero delle aziende si è praticamente dimezzato), gli ultimi sei anni hanno praticamente evidenziato un tessuto di imprese stabilizzatosi sulle 60 unità, una numerosità che non trova paragoni a livello europeo e mondiale se confrontato con la quantità di tabacco greggio mediamente disponibile per azienda alla trasformazione.

Le analisi di bilancio e di capacità lavorativa realizzate nei capitoli precedenti hanno messo in luce l'inefficienza di tale sistema a livello di filiera, evidenziando come, ad oggi, permanga una sorta di dicotomia tra le imprese operanti sul mercato italiano dove l'effettiva trasformazione – intesa come lavorazione completa e valorizzazione del prodotto - e commercializzazione del tabacco nazionale avvenga ad opera di pochissime imprese, con la maggioranza delle aziende del settore che invece fungono come semplici "intermediari" tra il tabacchicoltore e queste poche e reali imprese di prima trasformazione.

Le inefficienze e le criticità collegate a tale situazione strutturale per il settore e la filiera sono diverse: dall'impossibilità di realizzare economie di scala alla duplicazione di costi, dall'incapacità tra esportatori e tabacchicoltori di pianificare e controllare le produzioni alla minor disponibilità di risorse da dedicare all'innovazione tecnologica.

Sebbene sia importante ricordare come il futuro di tale settore dipenda direttamente dall'evoluzione che riguarderà la normativa della tabacchicoltura (la prima trasformazione sopravvive grazie alla disponibilità di tabacco in loco, essendo antieconomico trasportare – per la trasformazione – tabacco in foglia per lunghi tragitti e a causa delle caratteristiche stesse della materia prima che, per essere conservata

mantenendo le proprie caratteristiche qualitative richiede l'adozione di tecnologie relativamente complesse e costose), non bisogna dimenticare come il permanere di tali inefficienze finirà con l'andare a danno non solo della prima trasformazione ma soprattutto, visti gli scenari evolutivi che si prospettano in un futuro non troppo lontano, della sostenibilità economica della tabacchicoltura nazionale.

5.2 I possibili interventi sul "sistema tabacco Italia" per uno sviluppo della filiera

Nei precedenti capitoli è stato messo in luce come la tabacchicoltura europea poggia principalmente sugli aiuti comunitari, rappresentando questi larga parte del prezzo spuntato dai tabacchicoltori. Nell'ambito dell'attuale scenario evolutivo del settore, assume quindi un ruolo prioritario e fondamentale la formulazione della nuova OCM tabacco che, in virtù delle modifiche che apporterà nella modalità di assegnazione dei contributi, determinerà la sostenibilità e la continuità futura per gran parte della tabacchicoltura e della prima trasformazione italiana ed europea.

Tuttavia, al di là degli scenari più "neri", è auspicabile ipotizzare che l'erogazione dei contributi continui, come definito nell'ultima OCM, ad essere modulato sulla base del livello qualitativo, rendendo "obbligata" per i produttori tabacchicoli, la strada del miglioramento della qualità delle produzioni.

I dati evidenziati nei capitoli precedenti hanno dimostrato come tale percorso sia già stato intrapreso dai tabacchicoltori italiani, soprattutto per alcune varietà di tabacco. Occorre quindi continuare su questa strada e nello stesso tempo recuperare efficienza in una logica di "sistema" per rendere competitivo il prodotto italiano, soprattutto a fronte dell'aumentata pressione concorrenziale derivante dai processi di globalizzazione in atto: per una manifattura, infatti, a parità di qualità del prodotto, risulta discriminante il prezzo di vendita ma indifferente la provenienza del fornitore (primo trasformatore).

Alla luce quindi dei punti di forza e di debolezza del "sistema tabacco Italia" e degli scenari evolutivi in atto sul fronte della domanda e della regolamentazione comunitaria, è possibile individuare alcune aree di intervento e linee di indirizzo ritenute prioritarie per lo sviluppo e la continuità del settore, sia tabacchicolo che di prima trasformazione. Nello specifico, per la **tabacchicoltura**, occorre:

- Proseguire ad indirizzare la produzione verso le varietà e linee varietali maggiormente richieste dalle manifatture – nazionali ed estere -, e in particolare:
 - A. Virginia Bright Veneto: verso prodotti aromatici attraverso l'utilizzo di opportune linee varietali;
 - B. Virginia Bright Umbro: favorire la produzione di tabacchi tipo *filler* attraverso la modifica delle attuali tecniche colturali;
 - C. Burley: l'incremento delle quote dovrebbe essere indirizzato unicamente verso zone con caratteristiche pedoclimatiche tali da consentire l'ottenimento di un prodotto qualitativamente in linea con la domanda di mercato;
 - D. Kentucky: mantenimento dell'attuale Q.M.G., favorendo la produzione di tabacchi utilizzabili per la manifattura di sigari toscani, con particolare riferimento al prodotto da "fascia".
- Rafforzare il ruolo delle Associazioni di produttori per far sì che diventino uno strumento efficace ed efficiente in grado di garantire la tracciabilità della produzione, oggi requisito strategico ma domani indispensabile, per i produttori finali di sigarette e altri prodotti da fumo.
- Realizzare condizioni di maggiore rappresentatività, in termini di unitarietà, presso le Istituzioni Comunitarie.
- Migliorare, anche attraverso il rispetto dei disciplinari di coltivazione, le tecniche di coltivazione (concimazione, diserbo, irrigazione, ecc) e soprattutto quelle di allestimento e cernita del prodotto, sia per incamerare maggior valore aggiunto nella fase agricola sia al fine di rendere più efficiente (e quindi più competitiva) l'intera catena del valore del prodotto trasformato destinato all'esportazione (evitando cioè doppi passaggi di lavorazione nella fase di prima trasformazione, data l'attuale struttura industriale presente in Italia).
- Ridurre con maggiore progressività la coltivazione delle varietà dei gruppi 03 e 05 (tabacchi scuri e levantini), visto lo scarso o quasi nullo interesse della manifattura nazionale e di quelle estere in relazione al sempre minore consumo di sigarette scure.

Per quanto riguarda invece la **prima trasformazione**:

- recuperare efficienza e competitività, a livello di sistema, attraverso una significativa razionalizzazione e concentrazione delle imprese, oggi troppo numerose nel panorama tabacchicolo italiano rispetto alla reale disponibilità di prodotto greggio.

Tale obiettivo potrebbe essere progressivamente perseguito attraverso:

- l'adozione di requisiti tecnici più stringenti e di quantitativi minimi necessari per l'ottenimento della qualifica di primo trasformatore, seguendo l'esempio già adottato in passato per il "riconoscimento" delle associazioni dei produttori;
 - adottare concrete misure finanziarie a sostegno dei programmi di attività volti a favorire la riconversione delle strutture di premanifattura in attività sostitutive.
- Ammodernare gli impianti e investire in nuova tecnologia in grado di fornire, alle più importanti manifatture, un prodotto finito con lotti di maggiori dimensioni e migliore omogeneità.
 - Ampliare la gamma delle miscele da offrire ai clienti cercando di "fidelizzare" il rapporto nel tempo, in modo da rendere altresì possibile, con i produttori agricoli, un'auspicabile attività di pianificazione di medio-lungo periodo, concordando programmi tesi al miglioramento qualitativo e con possibili riflessi sulla stabilizzazione dei prezzi.

In conclusione appare opportuno sottolineare che quanto accadrà in termini di modifica della regolamentazione dei sostegni comunitari alla coltivazione, non potrà che incidere in modo significativo sul futuro della produzione e premanifattura del tabacco. Per quest'ultimo comparto, come già precedentemente rilevato, è quindi essenziale attuare un processo di razionalizzazione secondo gli standard già conseguiti in altri Paesi europei, in analogia a quanto già realizzato in Italia, nel settore manifatturiero, attraverso il piano di privatizzazione delle attività facenti oggi capo all'ETI ed un tempo all'Amministrazione Autonoma dei Monopoli di Stato.



Naczelny
Archiwum

BIBLIOGRAFIA

- COMMISSIONE DELLE COMUNITA' EUROPEE (1992), "Regolamento (CEE) n. 2075/92 del Consiglio, del 30 giugno 1992, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore del tabacco greggio", Bruxelles.
- COMMISSIONE DELLE COMUNITA' EUROPEE (1998), "Regolamento (CE) n. 1636/98 del Consiglio del 20 luglio 1998 che modifica il regolamento (CEE) n. 2075/92 relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore del tabacco greggio", Bruxelles.
- COMMISSIONE DELLE COMUNITA' EUROPEE (1998), "Regolamento (CE) n. 2848/98 della Commissione del 22 dicembre 1998 recante modalità d'applicazione del regolamento (CEE) n. 2075/92 del Consiglio in ordine al regime di premi, alle quote di produzione e all'aiuto specifico alle associazioni di produttori nel settore del tabacco greggio", Bruxelles.
- COMMISSIONE DELLE COMUNITA' EUROPEE (2002), "Regolamento (CE) n. 546/2002 del Consiglio, del 25 marzo 2002, che fissa i premi e i limiti di garanzia per il tabacco in foglia per gruppo di varietà, per Stato membro e per i raccolti 2002, 2003 e 2004 e che modifica il regolamento (CEE) n. 2075/92", Bruxelles.
- COMMISSIONE DELLE COMUNITA' EUROPEE (2000), Direzione Generale Agricoltura "L'agricoltura nell'Unione Europea – Informazioni statistiche ed economiche 1999".
- COMMISSIONE DELLE COMUNITA' EUROPEE (2001), Direzione Generale Agricoltura "L'agricoltura nell'Unione Europea – Informazioni statistiche ed economiche 2000", Bruxelles.
- COMMISSIONE DELLE COMUNITA' EUROPEE (2002), Direzione Generale Agricoltura "L'agricoltura nell'Unione Europea – Informazioni statistiche ed economiche 2001".
- COMMISSIONE DELLE COMUNITA' EUROPEE (2002), "Enlargement and Agriculture: successfully integrating the new Member States into the CAP – Issues Paper", 95 final, Brussels.
- COMMISSIONE DELLE COMUNITA' EUROPEE (2002), "Rapporto al Parlamento europeo ed al Consiglio sul funzionamento dell'organizzazione comune del mercato nel settore del tabacco greggio", Bruxelles.

- COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE (2002), "Revisione intermedia della politica agricola comune", [com(2002) 394 def.], Bruxelles
- ETI (2001), " Bilancio 2000", Roma.
- ETI (2002), " Bilancio 2001", Roma.
- ETI (2003), " Bilancio 2002", Roma.
- ETI (2003), " ETI Spa, nascita di un'impresa", Roma.
- INEA (2002), "Le politiche agricole dell'Unione Europea, Rapporto 2001-2002", Roma.
- ISTAT (2002), "Stili di vita e condizioni di salute", Roma.
- NOMISMA (1999), "V Rapporto Nomisma sulla filiera del tabacco in Italia", Bologna.
- NOMISMA (2000), "VI Rapporto Nomisma sulla filiera del tabacco in Italia", Bologna.
- NOMISMA (2001), "VII Rapporto Nomisma sulla filiera del tabacco in Italia", Bologna.
- NOMISMA (2002), "VIII Rapporto Nomisma sulla filiera del tabacco in Italia", Bologna.
- ONT Italia (2003), "L'organizzazione del mercato dal 1998 ad oggi, semplificare per migliorare", Roma.
- PORCIANI G. (1998), "Stima e gestione dei beni rustici ed urbani", Sesta edizione, Edagricole, Bologna.
- UNITAB, COPA, COGECA (2003), "Il libro bianco della coltura del tabacco in Europa".
- UNIVERSITA' DELLA TUSCIA (2003), "Spunti di riflessione sulla tabacchicoltura italiana e sulle prospettive di riforma delle politiche europee per il tabacco", Viterbo.