

VENETO
NORDEST

VENETO E NORD EST

Rivista di cultura socio-economica della CGIA di Mestre

Nr. 55 - II quadrimestre 2019

Poste Italiane SpA - Spedizione in Abbonamento Postale – 70% NE/VE

Editore: Associazione Artigiani e Piccole Imprese Mestre CGIA

Via Torre Belfredo 81/E, 30174 Mestre VE

Registrazione Tribunale di Venezia n. 1336 del 15.06.1999

Direttore responsabile: Renato Mason

Direttore scientifico: Paolo Zabeo

Redazione in:

via Torre Belfredo 81/E, 30174 Mestre VE

Tel. 041.23.86.711

venetonordest@cgiamestre.com

Stampata nel mese di ottobre 2019

da LITOSTAMPA VENETA s.r.l. - via Cappelletto 12, 30172 Mestre VE

ISSN 1590-2951



VENETO NORDEST

**Imprenditoria,
Gioco lecito e
Agroalimentare**

	pag.
Scambi imprenditoriali: un'opportunità concreta	9
<i>A cura di Gianmarco Dalla Costa</i>	
Percorso di studio sul settore dei giochi in Italia	33
<i>A cura di As.Tro e Ufficio Studi CGIA</i>	
Il commercio estero dell'agroalimentare	97
<i>A cura di Ufficio Studi Confagricoltura Veneto e CGIA</i>	

Gianmarco Dalla Costa

Laureato in giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Trento, esercita la pratica forense nello studio lavorista di famiglia a Udine. Vincitore a Milano del premio di laurea 2018 Negri-Clementi per la miglior tesi sulla Corporate Governance, nonché del premio al merito elargito dall'università di Trento ai migliori laureati. Esperto dei rapporti tra Italia e Ungheria, ha preso parte al progetto Erasmus+ universitario e successivamente ha partecipato ad uno scambio imprenditoriale nell'ambito del progetto Erasmus for Young Entrepreneurs a Budapest.

E-mail: gianmarco@avvocatidallacosta.it

As.Tro - Assotrattenimento 2007

As.Tro-Assotrattenimento2007 è l'Associazione di categoria che rappresenta le eterogenee realtà imprenditoriali che compongono la filiera del gioco lecito, con prevalente attività incentrata sulla produzione, distribuzione, gestione e manutenzione degli apparecchi da gioco lecito ex art. 110, comma 6 lett.a) e b) del T.u.l.p.s. Nasce nel 2007 con l'obiettivo di riunire in sé tutti quegli operatori che hanno fortemente creduto nel processo di legalizzazione del gioco avviato a partire dal 2004 e che, oggi, nel totale rispetto della normativa nazionale, sono chiamati ad occuparsi della gestione del gioco lecito sui Territori, sempre pronti ad affiancare le Istituzioni nello sviluppo e nella promozione del gioco responsabile. Fin dall'inizio l'Associazione si è dotata di un proprio Centro Studi, composto da ricercatori e professionisti specializzati, impegnato in una attività di ricerca continuativa sulle specifiche tematiche tecniche, giuridiche, finanziarie e fiscali che riguardano il settore e - considerando la peculiare natura del comparto economico in cui si opera - sempre più proiettato nello studio e nella elaborazione di strategie atte a qualificarne l'ambito d'azione e ad offrire soluzioni in grado di far fronte alle criticità che lo riguardano.

E-mail: info@assotrattenimento.it

Ufficio Studi Confagricoltura Veneto

Confagricoltura Veneto è espressione della Confederazione Generale dell'Agricoltura italiana, la prima Associazione agricola per data di nascita (1891). Confagricoltura Veneto associa circa il 45% della Superficie Agricola Utilizzata e la gran parte dei datori di lavoro agricoli della regione, presentandosi così come l'Associazione agricola più rappresentativa sotto il profilo econo-

mico e imprenditoriale. Obiettivo fondamentale di Confagricoltura Veneto e del suo Consiglio direttivo è quello di tutelare e valorizzare, nella filiera agroalimentare in generale e nel settore primario in particolare, l'impresa ed i valori all'impresa riconducibili, come la preparazione e la serietà professionali, la capacità di produrre lavoro e reddito, la creatività e lo spirito d'iniziativa. Tali iniziative vengono promosse anche attraverso le attività dell'Ufficio Studi che ha sviluppato, tra le varie attività, alcuni Osservatori per cogliere le principali tendenze del settore primario e della filiera agroalimentare.

E-mail: fedvenet@confagricoltura.it

Ufficio Studi CGIA

Area ricerche della CGIA, Associazione Artigiani e Piccole Imprese Mestre.

L'Ufficio Studi è nato nei primi '90 e si è da sempre contraddistinto per la difesa del mondo dell'artigianato e della piccola impresa. Alla prima battaglia sulla Minimum Tax, l'Ufficio Studi della CGIA ha prodotto numerose valutazioni sulle misure fiscali che avrebbero penalizzato le realtà imprenditoriali più piccole: ad esempio l'IRAP, la Dual Income Tax e gli studi di settore.

Negli ultimi anni l'Ufficio Studi ha dibattuto sugli effetti della crisi economica denunciando, in particolare, le politiche di austerità che hanno fatto crollare la domanda interna mettendo in ginocchio le imprese artigiane che, più delle altre, operano nel territorio e vivono della spesa dei cittadini.

Altri temi di interesse hanno riguardato l'eccessivo carico fiscale e burocratico che penalizza le PMI italiane, la questione dei debiti, dei ritardi di pagamento della PA e delle difficoltà del credito per le piccole imprese.

L'Ufficio Studi ha prodotto numerosi lavori per Associazioni di Categoria, Amministrazioni Pubbliche e altri committenti interessati ad approfondire alcune questioni attraverso dati e simulazioni.

E-mail: info@cgiamestre.com

Scambi imprenditoriali: un'opportunità concreta

Gianmarco Dalla Costa

Introduzione¹

In questo saggio si riporta l'esperienza di uno scambio imprenditoriale avvenuto nel 2019 nell'ambito del progetto "Erasmus per giovani Imprenditori", un'iniziativa cofinanziata dalla Commissione Europea. Tale iniziativa fornisce supporto agli aspiranti imprenditori aiutandoli ad acquisire le competenze necessarie per avviare una piccola impresa in Italia e in Europa, attraverso lo scambio di conoscenze e di idee di business con imprenditori già affermati.

Si tratta di un progetto che, nel 2019, ha festeggiato i 10 anni di attività e che ha portato a più di settemila scambi in 39 paesi. La CGIA, Associazione Artigiani e Piccole Imprese di Mestre, ha aderito nel 2018-2019 a questo programma candidandosi come

¹ Introduzione a cura dell'Ufficio Studi CGIA.

Organizzazione Intermediaria (IO), in un consorzio di 5 partner europei coordinati da Microfinanza².

Attraverso l'esperienza di Gianmarco Dalla Costa - autore di questo articolo e di uno scambio in Ungheria - non solo si tocca con mano la validità di questa iniziativa ma si colgono alcuni validi spunti imprenditoriali. L'autore fornisce altresì un'utile contestualizzazione storica e socio-economica dei rapporti tra Friuli Venezia Giulia e Ungheria, un'economia dell'Unione Europea che negli ultimi anni è cresciuta di molto.

Il nuovo imprenditore e la scelta dell'Ungheria come paese ospitante

Il mio nome è Gianmarco Dalla Costa, sono nato a Cividale del Friuli nel 1994 e sono attualmente un praticante legale, aspirante avvocato, presso lo Studio legale di famiglia, a Udine.

Mi sono laureato il 25 luglio 2018 presso l'Università degli Studi di Trento e ho discusso una tesi in materia societaria dal titolo "Amministrazione e Subordinazione: per una rilettura del rapporto tra amministratori e società per azioni". L'elaborato, sotto la guida della professoressa Elisabetta Pederzini, è stato successivamente insignito a Milano del premio di laurea Negri-Clementi come miglior elaborato del 2018 sulla Corporate Governance. Il mio percorso di laurea si è particolarmente distinto tanto da vedervi riconosciuto uno speciale

² Alla fine di settembre 2019 CGIA ha concluso con successo 14 scambi e avviato altre 6 relazioni.

premio al merito messo a disposizione dallo stesso ateneo trentino parametrato sul tempo impiegato per il conseguimento della laurea (4 anni e 9 mesi), la media dei voti in trentesimi (29 circa) e infine il numero dei crediti formativi conseguiti all'estero. Durante il quarto anno di studi, infatti, presi parte al bando Erasmus+ per studenti universitari grazie al quale ebbi modo di integrare la mia formazione presso la più antica università ungherese- la Eötvös Loránd Tudományegyetem di Budapest. Fu in questa occasione dunque che maturai 45 crediti universitari con esami in lingua inglese incentrati in particolare sul diritto societario e dell'Unione Europea. Durante i cinque mesi di scambio approfondii tanto la lingua inglese, nella sua sfaccettatura più tecnicamente giuridica, quanto la lingua ungherese.

Al conseguimento della laurea decisi, come premesso, di iniziare la pratica presso lo Studio legale di famiglia - Studio legale Dalla Costa- registrandomi nel mese di settembre 2018 nel locale albo dei praticanti avvocati.

Nella dimensione dell'impresa di famiglia mi rapportai con il dilemma di compendiare la valorizzazione della trentennale tradizione con l'innovazione e la creatività di un ragazzo ventiquattrenne. Trovai un confortante indirizzo alle mie ambizioni nel Regolamento della pratica presso il Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Udine il quale concede la possibilità di integrare i 18 mesi formativi con un semestre di pratica in un altro paese dell'Unione Europea. L'equivalenza e il riconoscimento di detto periodo passano attraverso una dichiarazione dell'avvocato ospitante presso cui si svolge l'attività. Ritenni dunque che questa facoltà potesse fare al caso mio, e in particolare potesse integrare la mia volontà di apportare un quid novi nel business familiare.

In questo senso è bene specificare che la definizione di “tirocinio” in riferimento alla pratica forense è un po’ stretta. Si tratta infatti di un periodo nel quale si integra la preparazione teorica acquisita durante l’università, trovando il proprio ambito elettivo di specializzazione. La pratica inoltre, a mio avviso, è anche funzionale a forgiare una figura professionale autonoma: un avvocato che possa efficacemente affermarsi nell’impervio settore legale affrontando molte delle sfide che sono proprie anche degli imprenditori. È un periodo, infine, durante il quale il giovane avvocato-imprenditore ha di fronte a sé una figura di riferimento, un maestro o più aulicamente un dominus, che è tenuto ad insegnargli le arti della professione, infondendogli la propria esperienza e passione. Il dominus rappresenta quindi un punto di partenza ed una importante fonte di contatti che permette al giovane avvocato di assestarsi nel mercato legale.

All’inizio, ormai oltre un anno fa, dei 18 mesi di pratica ritenni di assoluto interesse per la mia situazione l’accennata possibilità di svolgere un periodo di pratica all’estero come concesso dal menzionato Regolamento della pratica forense. Avevo, però, bisogno di un progetto nel quale inserire, affinare ed elaborare la mia abbozzata idea di business. Necessitavo poi di un finanziamento per coprire le spese vive dello scambio con particolare riferimento al vitto e all’alloggio. Fu allora a seguito di una semplice ricerca online che mi imbattei negli estremi del bando “Erasmus per giovani Imprenditori”. Ben presto compresi gli aspetti di vicinanza tra i requisiti del bando e le mie ambizioni formative e professionali. Il previsto periodo di permanenza in un altro paese dell’Unione europea collimava perfettamente con la possibilità

riconosciuta dallo statuto forense per il praticante; la figura poi dell'imprenditore ospitante ben si avvicinava a quella del dominus e l'attività stessa, infine, del praticante integra a dovere il proficuo e reciproco scambio tra i soggetti coinvolti. L'Erasmus per giovani Imprenditori, progetto attivo da più 10 anni, si indirizza infatti ai giovani imprenditori, o aspiranti tali - New Entrepreneur (NE) - affinché possano implementare il bagaglio di conoscenze teoriche, pratiche e umane indispensabili all'avviamento professionale, in un contesto di apertura al mercato unico europeo. Tale vantaggio poi, si riflette anche sulla figura dell'imprenditore ospitante - Host Entrepreneur (HE) - il quale beneficia della nuova linfa immessa nella propria impresa rappresentata dal NE, il quale apporta nuove prospettive di crescita, innovativi approcci imprenditoriali e potenziali relazioni commerciali-clientelari. Il grande vantaggio è poi rappresentato dal fatto che la presenza del nuovo imprenditore sia totalmente a costo zero per il soggetto ospitante il quale quindi è tenuto indenne da qualsiasi costo legato al progetto. L'iscrizione poi del HE nel portale informatico permette a quest'ultimo di poter agilmente ripetere l'esperienza, qualora positiva, moltiplicando quindi le connessioni e le opportunità di crescita per la propria azienda senza dover parimenti ripetere le, seppur snelle, procedure di registrazione online. Insomma un progetto che davvero viene incontro a Nuovi e Vecchi Imprenditori mettendoli in comunicazione e favorendo il proficuo scambio di risorse.

La mia attenzione ricadde nuovamente sull'Ungheria, paese che già ebbi modo di conoscere e apprezzare grazie allo scambio cui presi parte durante il citato periodo universitario (Erasmus+).

L'Ungheria, che fa parte dell'Unione Europea da ormai 15 anni, vanta un dinamismo economico forse poco conosciuto ai più: si pensi che il paese magiaro registra tassi di crescita annui che si attestano stabilmente oltre il 3%³. Scelsi l'Ungheria anche perché è un paese che sento molto caro e vicino per la prossimità culturale e geografica al Friuli Venezia Giulia: fino a circa 100 anni fa ampie aree della mia regione risultavano all'interno del medesimo, enorme ente amministrativo chiamato impero Austro-Ungarico. Gli scambi tra i due territori erano fittissimi. Basti ricordare ad esempio il caso di Illy Caffè, baluardo del "Made in FVG", fondato in realtà a Trieste da Ferenc Illy, imprenditore nato nel 1882 a Temesvár (attuale Timisoara) e di nazionalità e lingua ungherese. Solo a seguito della prima guerra mondiale, dopo aver servito le fila dell'esercito asburgico in trincea, si trasferì sulla costa giuliana ove fondò il celeberrimo marchio. Dal secondo dopoguerra poi i circa 500 km che separano Budapest da Trieste parvero improvvisamente dilatarsi per effetto della Cortina di Ferro. Per circa 50 anni, infatti, la posizione della mia regione apparve assolutamente periferica, dal momento che gli ultimi baluardi della NATO terminavano sulle propaggini del carso triestino confinante con l'allora Jugoslavia. Con la caduta del muro di Berlino, tuttavia, la distanza si deformò nuovamente rendendo improvvisamente vicinissime le principali capitali Mitteleuropee e rompendo l'isolamento dei territori presso il confine orientale dell'Italia.

³ Secondo le stime di luglio della Commissione Europea l'economia ungherese nel 2019 dovrebbe crescere del 4,4%, attestandosi al secondo posto assoluto tra i paesi dell'Unione Europea per tasso di crescita. Nel primo trimestre del 2019 le stime sono state ulteriormente superate facendo segnare uno strabiliante 5,3% <https://legal-society.com/news/ungheria-crescita-del-pil-nel-primo-quarto-dell'anno-2019-al-53>

Un imprenditore nato dopo la dissoluzione dell'URSS non può che prendere atto ed osservare con interesse le economie site in aree geografiche un tempo aliene e ostili. Negli ultimi anni la mia regione si è quindi riscoperta come territorio di notevole sviluppo economico proprio grazie ai ripristinati commerci con i paesi orientali. Tale vicinanza è poi amplificata dai recentissimi investimenti ungheresi nel porto di Trieste mirati a creare uno sbocco sul mediterraneo per la dirompente economia magiara. In un'ottica geopolitica a lungo termine, che è quella che deve orientare le scelte imprenditoriali proiettate necessariamente al futuro, è bene rilevare il poderoso investimento cinese nello scalo intermodale di Kosice in Slovacchia. Tale area geografica orbita economicamente attorno all'Ungheria, paese confinante e facente parte del cosiddetto gruppo Visegrad: le connessioni Trieste-Ungheria potrebbero quindi riconoscere un piano primo riguardo sul comparto europeo, rappresentando il polo giuliano il necessario accesso alle vie marittime.⁴

L'imprenditore ospitante e l'Ungheria

Compresa la propedeuticità del progetto alle mie ambizioni, era ancora necessario individuare un professionista ospitante in Ungheria che potesse rispondere alla mia esigenza di far pratica con un avvocato che avesse clienti internazionali, e al contempo

⁴ L'investimento nel porto triestino è pari a circa 100 milioni di euro. <http://legal-society.com/news/ungheria-il-governo-acquista-unaarea-nel-porto-di-trieste>

non distaccarmi eccessivamente dal modello giuridico italiano. Fu in questa ricerca che rapidamente individuai lo Studio legale dell'avvocato Bálint Halmos il quale mi si presentò ad una ricerca su internet come il professionista di cui avevo bisogno per la mia formazione. Studio legale impiantato a Budapest da oltre 10 anni, clientela internazionale e in massima misura italiana, eccellente capacità di proporsi al pubblico. Ritenni quindi che fosse la persona adatta a me. Tale impressione fu poi confermata da un colloquio conoscitivo in cui mi fu presentato lo studio e la loro principale attività: la cura dei rapporti con i clienti italiani interessati a costituire un'impresa in Ungheria. Dalle caratteristiche dell'emergente economia ungherese sono infatti continuamente attratti imprenditori del nord est italiano, esasperati dalla pressione fiscale italiana ed interessati alla ricerca di un nuovo mercato contraddistinto dalla semplicità e dalla snellezza della burocrazia, e tuttavia non troppo distante geograficamente dalla terra loro d'origine. È forse sufficiente citare un solo dato per spiegare perché numerosi imprenditori si rivolgano allo studio dell'avvocato Bálint Halmos per aprire una succursale ovvero per spostare integralmente la produzione in Ungheria: il paese magiaro ha predisposto la più bassa flat tax sui redditi d'impresa dell'area UE fissandola al 9%. Non è perciò arduo comprendere perché ogni giorno in Ungheria venga costituita una nuova impresa a prevalente capitale italiano e perché molti di costoro si siano affidati alla professionalità e all'esperienza del mio referente ungherese. Come ultimo e non superfluo dato orientante, si tenga conto della centralità di Budapest sul continente europeo. Con circa 3 ore d'auto è possibile infatti

toccare fino a 7 diversi paesi europei: dall'Austria all'Ucraina, dalla Romania alla Slovacchia passando per la Serbia, la Croazia e la Slovenia, tutte economie sanissime, che crescono a ritmi più che tripli rispetto all'economia italiana⁵.

La figura professionale collimava perfettamente con il ritratto dell'imprenditore ospitante che stavo ricercando. Da questo progetto, come detto, oltre al beneficio per il Nuovo Imprenditore deve necessariamente emergere un vantaggio anche per l'Imprenditore Ospitante, costituendosi così una relazione paritaria e di mutuo vantaggio. In ciò consiste la più peculiare caratteristica del progetto, e in ciò la più marcata differenza rispetto ad altri bandi europei implicanti tirocini all'estero. Nel caso di specie lo scambio è stato effettivamente proficuo per entrambi potendo io fornire oltre all'imprescindibile supporto linguistico di un madrelingua, nuove prospettive giuridiche e proposte risolutive dei casi pendenti presso lo studio. Al più tecnico dato giuridico si aggiunga altresì quell'aspetto umano e molto importante nei rapporti commerciali costituito dalla presenza di un soggetto confacente alla cultura italiana per rendere l'ambiente ancora più familiare ai clienti nazionali. Infine, ma non da ultimo, l'obiettivo a lungo termine del progetto è proprio quello di costituire una base presso i due paesi di scambio, un vero e proprio ponte bi-direzionale ove transitino il flusso delle informazioni, dei consigli e dei clienti.

⁵ La Slovacchia secondo le stime della commissione europea dovrebbe crescere del 4,1% nel corso del 2019, secondo paese dell'area UE, segue la Romania con il 3,8%. https://www.ilsole24ore.com/art/l-ue-boccia-l-italia-crescita-quasi-nulla-2019--AFscfzJ?refresh_ce=1

L'idea di business: innovazione nella tradizione

Individuato il professionista ospitante era necessario definire la mia idea di business, che potrei stigmatizzare in “innovazione nella tradizione”.

Lo studio legale di mio padre, Avv. Fabrizio Dalla Costa, si concentra da ormai 35 anni sul dritto del lavoro dedicandosi particolarmente all'infortunistica e ai licenziamenti. Materie tutte particolarmente sensibili poiché incidenti su un aspetto non eludibile della vita di ciascuno di noi che assurge a principio ordinatore della Repubblica: il lavoro. Vedersi privati di una così strutturale entrata, vitale per il sostentamento della persona e della propria famiglia ha quindi ispirato la tutela storicamente apprestata dal nostro studio ai lavoratori del territorio. Sul più delicato profilo degli infortuni sul lavoro l'attività difensiva attiene alla commistione dei principi appena cennati con il diritto alla salute, molto spesso pregiudicato all'interno di un ambiente, quello lavorativo, nel quale il lavoratore deve necessariamente recarsi e che viene predisposto dall'opposta parte contrattuale, il datore di lavoro.

Sul fronte datoriale, l'assistenza si è invece concentrata sulla consulenza e sulla predisposizione di mezzi per evitare l'insorgenza di problematiche e contestazioni, guidando così l'imprenditore nelle strutturali e necessitate scelte di ridimensionamento del personale ovvero di adeguamento degli ambienti di lavoro. Più in generale nella nostra dimensione l'avvocato si è sempre posto a fianco dell'imprenditore per fornirgli tutti gli strumenti giuridici per assecondare il proprio business sia in prestazioni giudiziali

sia in prestazioni stragiudiziali. I servizi legali poi si estendono anche ad altri rami del diritto civile con particolare riferimento ai rapporti societari e le cause in materia di agenzia.

È all'interno dunque di questa avviata realtà che vorrei apportare le mie innovazioni derivanti dalle mie ambizioni e confortate dagli anni di studio universitario. L'Università nella quale mi sono recentemente laureato, riconosciuta ai massimi standard italiani⁶, offre in particolare un percorso europeo e transnazionale che apre la mente del giovane giurista alla nuova dimensione del diritto italiano proiettato ormai a dialogare con altri paesi, in special modo con quelli dell'Unione Europea con cui si condividono regole e norme appartenenti al cosiddetto Diritto comunitario. Questa offerta formativa, di cui la mia Università è stata pioniera nel panorama italiano, vuole formare un giurista aggiornato. Un giurista cioè che si collochi attivamente in una società (e un'economia) fortemente diversa rispetto a quella di 30 anni fa. Secondo un antico brocardo latino *Ubi societas, Ibi ius*: laddove vi è società vi è diritto, cioè la nascita del diritto è da far risalire alle prime esperienze di convivenza sociale dell'uomo. Tale descrizione si colora di un altro significato affermando che al cambiare della società (e dell'economia) cambia anche il diritto.

Da queste generalissime considerazioni si è mossa la mia scelta di guardare all'estero per trovare un nuovo settore di specializzazione nel mondo della consulenza e della difesa legale. Tale scelta, oltre a rispondere alla mia naturale inclinazione e a

⁶ <https://webmagazine.unitn.it/news/ateneo/65053/unitrento-al-vertice-della-classifica-censis-20192020-il-migliore-ateneo-statale>

rispecchiarsi nelle nuove dinamiche geopolitiche, è la necessaria risposta ad una saturazione del mondo legale diventata ormai soffocante. Se gli iscritti agli albi forensi negli anni 80' (quando mio padre iniziò la professione a Udine) erano circa 48 mila sul suolo nazionale, nel 2019 il numero si assesta attorno ai 240 mila avvocati⁷. Secondo il rapporto della commissione europea sull'efficacia della giustizia, è particolarmente sul piano giudiziale che si riconosce una sproporzione del numero degli avvocati rispetto a quello dei giudici, soprattutto se paragonato a quello di altri paesi dell'Unione. Per ogni giudice italiano, infatti, vi sono 26,4 avvocati, contro 7,1 di Francia e gli appena 3,2 di Inghilterra. Utilizzando un altro parametro, su 100 mila abitanti vi sono 332 avvocati, il numero più alto di tutta l'Unione Europea. È quanto mai evidente quindi che un aspirante avvocato nel 2019 debba necessariamente ingegnarsi per trovare un nuovo e non esplorato settore di specializzazione che possa rispecchiare la domanda di assistenza legale dei prossimi 30 anni.

Queste riflessioni sul mercato legale italiano devono necessariamente spingere il giovane praticante-imprenditore a ricercare nuove aree di specializzazione. A questo inconfutabile dato di fatto si somma poi la mia innata predisposizione per viaggiare, imparare nuove lingue e comprendere le diverse realtà territoriali, aspetti forse instillati alla nascita da un territorio, quello friulano, posto a poche decine di chilometri dai confini austriaci, sloveni e croati. Mi parve quindi evidente che la novità che intendevo

⁷ <https://www.ilsole24ore.com/art/in-italia-242mila-avvocati-giro-d-affari-medio-54mila-euro--AEyOSMpE>

proporre nel business familiare dovesse necessariamente fondersi con le mie predisposizioni e i nuovi assetti economici e geopolitici dell'area.

L'idea è incentrata quindi sull'assistenza legale ad imprese estere che siano interessate a costituire basi o collegamenti in quest'area d'Italia così prossima alle economie emergenti dell'Europa centrale e orientale. A questa appena abbozzata idea trovai due evidenti ostacoli che dovetti fin da subito affrontare: il primo si scontra con gli impietosi dati della realtà economica italiana, del tutto estranea al boom dei vicini paesi, e anzi attestandosi agli antipodi nella classifica della crescita annua rispetto all'Ungheria⁸. Il secondo ostacolo si incentra sul profilo dell'avviamento: come iniziare una simile attività costituita necessariamente da relazioni, contatti e fiducia? Il primo quesito è evidentemente pregiudiziale al primo, la sua mancata soluzione non richiede una soluzione del secondo, e più pratico problema.

Per la soluzione al primo problema trovai conforto negli studi universitari del diritto dell'Unione Europea. Un principio caposaldo dell'istituzione è quello della libertà di stabilimento, la libertà cioè di poter costituire, iniziare, ed esercitare un'attività economica in qualsiasi altro paese dell'Unione Europea, senza che questo sia autorizzato a porre ostacoli di ordine giuridico o amministrativo all'iniziativa economica di un cittadino di un altro paese membro dell'Unione⁹. La libertà di stabilimento, in particolare, può innanzi-

⁸ Vedasi nt. 3 per la classifica completa.

⁹ Per una più completa visione della libertà in parola si abbia riguardo degli articoli 49 e ss. del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea facilmente reperibile online: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:12012E/TXT:IT:PDF>

tutto essere primaria quando si intenda espianare l'impresa all'estero, chiuderne cioè i battenti e trasferirla nel paese di destinazione. È però anche possibile che un imprenditore intenda esercitare la libertà di stabilimento secondaria, che si ha laddove non si voglia "tagliare il cordone ombelicale" con il paese d'origine ma mantenerne un collegamento e limitarsi ad aprire nel paese di destinazione una semplice succursale o, appunto, sede secondaria.

È evidente come nel primo caso la vicenda economica implichi una dissoluzione dell'impresa ed una ri-costituzione della stessa in un altro paese dell'Unione Europea sottoponendosi quindi alle regole proprie di qualsiasi soggetto che ivi intenda far nascere un'impresa. In questo caso si dovrebbe quindi immaginare una società che in Ungheria produca salami ed insaccati, che, afflitta dalla stagnante economica ungherese, decida infine di estinguersi e costituire una nuova società che produca spaghetti secondo la speciale ricetta ungherese nell'aperta e florida economica italiana secondo le regole del diritto italiano, e la relativa tassazione. Questo è chiaramente un caso paradossale e non proponibile nella nostra realtà economica essendo notoriamente la pasta ungherese di pessima qualità. Ironia a parte, un esempio come quello sopra riportato di libertà di stabilimento primaria, se scolasticamente possibile, non sarebbe certamente appetibile, prima che sul versante culinario, su quello economico. Non vi sarebbero infatti apparenti ragioni per lasciare un paese in pieno sviluppo economico per approdare in un paese in stagnazione quale è il Nostro, sottoponendosi alla relativa legislazione.

Una diversa ipotesi potrebbe invece rappresentare la giusta delimitazione della clientela alla quale sto ambendo. È il caso, infatti, di un'impresa che produce salame in Ungheria che, in ampia

crescita per le favorevoli condizioni di mercato ivi create, intenda espandere la propria produzione anche nel vicino mercato italiano, compresa che non sia un'ipotesi quella di avventurarsi nel settore dei pastifici. Questa è una situazione ben diversa rispetto alla precedente perché non implica la chiusura della società e una ri-costituzione della stessa, con eventuale modificazione dell'oggetto sociale in un altro paese. In questa configurazione infatti l'imprenditore intende mantenere un legame con il paese d'origine ove permanga la sede sociale e la principale attività d'impresa, limitandosi ad entrare nel mercato italiano con una semplice succursale. In questo caso l'impresa rimarrebbe collegata alla rassicurante legislazione, anche fiscale, ungherese e lo stato italiano non potrebbe in alcun modo impedire l'esercizio della libertà di stabilimento secondaria (se non per ragioni tassative di ordine pubblico, sicurezza nazionale e pubblica igiene)¹⁰. L'imprenditore

¹⁰ La giurisprudenza della Corte di Giustizia dell'Unione Europea è in questa materia molto folta e consolidata. Si prenda ad esempio il leading case per la libertà di stabilimento secondaria costituita dal caso Centros (C -212/97) ove la Corte ebbe a convalidare l'operato di una società costituita da soggetti danesi a Londra, presso la casa di un amico, per poi aprire una sede in Danimarca che però esercitava l'interessa dell'attività commerciale e imprenditoriale. La causa sorse per il rifiuto dell'autorità danese di registrare la sede distaccata poiché non confacente con le regole di diritto danese con particolare riferimento al capitale sociale minimo e allegando il fatto che la sede principale fosse a Londra come mero stratagemma per eludere le regole imperative imposte dal paese di destinazione. In questa ed in altre pronunce la Corte ebbe a promuovere quella che si potrebbe definire come una competitive race to the top, cioè come la convalida della possibilità che una società scelga il sistema giuridico più propizio per la sua costituzione anche avendo presente aspetti fiscali o amministrativi. Proprio come i privati cittadini confrontano i prezzi dei prodotti al supermercato per selezionare quello più economico, allo stesso modo i soggetti di diritto dell'Unione possono scegliere i sistemi giuridici più confacenti ai loro indirizzi per la costi-

ungherese in questa dinamica potrebbe sì aprirsi al mercato italiano ma manterrebbe comunque un collegamento con il paese d'origine dato dalla presenza della sede legale in Ungheria che comporterebbe quindi l'applicazione della legge ungherese.

La mia idea imprenditoriale risulta quindi astrattamente ben giustificata e resa possibile dalle condizioni politiche e giuridiche determinate dalle Libertà Fondamentali Europee nonché dalla collocazione geografica della mia sede posta a poche ore d'auto da svariati Paesi dell'Unione Europea. La configurazione però potrebbe essere ancora più interessante e articolata garantendo alla mia attività un flusso di clienti bi-direzionale. Potrebbe infatti anche darsi il caso di un imprenditore locale che, attratto dalle favorevoli condizioni dei confinanti Paesi dell'Unione Europea non intenda spostare l'intera attività all'estero: si porrebbe quindi il caso di una persona giuridica – una società- che sia interessata al diritto ungherese, ma non propriamente al paese magiaro. Ebbene, la libertà di stabilimento secondaria consentirebbe a questo soggetto italiano di costituire un'impresa in Ungheria, secondo le regole ungheresi aprendo poi una succursale in Friuli vedendovi applicato il diritto ungherese.¹¹

tuzione di una sede secondaria. Al termine di questo che è stato anche definito forum shopping vi è la garanzia per il soggetto di diritto dell'Unione Europea di poter mantenere il collegamento giuridico con il paese di costituzione, anche se non ivi non si svolge la principale attività di impresa, financo se non vi si svolgesse affatto, come nel caso Centros dove la sede "principale" londinese non era altro che la buchetta delle lettere della casa di alcuni conoscenti inglesi che si prestarono all'operazione, venne così coniato (e convalidato dalla giurisprudenza della corte di giustizia dell'Unione europea) il termine Mail Box Company.

¹¹ Vedasi al riguardo e con particolare riferimento alla libertà di stabilimento se-

È bene forse fare un passo indietro. Il mercato unico interno all'Unione Europea, come appena accennato, assicura, a condizioni di parità, a qualsiasi persona fisica- cittadino- o giuridica- società, di costituire un'impresa in un altro paese dell'Unione Europea. La rosa dei 28 paesi UE è ampissima, e i criteri orientanti le scelte imprenditoriali altrettanto variegata e largamente insindacabili, perché rientranti nell'autonomia e nella libertà dell'iniziativa economica. La corte di Giustizia dell'Unione Europea ha, negli ultimi decenni, promosso il principio della competitive race to the top, che è l'unico principio confacente con la libertà del mercato interno. Cioè è ammissibile che un soggetto scelga il paese più conveniente per ivi costituire la propria attività spingendo dunque gli altri paese ad eguagliare il medesimo livello di convenienza onde rimanere concorrenziali sul piano internazionale. Il profilo della con-

condaria e l'elusione di norme fiscali la sentenza della Corte di Giustizia dell'Unione Europea C- 196/04 meglio nota come caso Cadbury Schweppes Overseas. In questa famosa pronuncia la corte, portando all'estremo il ragionamento predisposto nella citata sentenza Centros, stabilì che la presunta elusione di norme fiscali non rappresenterebbe sufficiente giustificazione per apporre da parte di uno stato barriere all'esercizio della libertà in parola. Più semplicemente, è conforme ai trattati-è legale- scegliere un paese con una bassa pressione fiscale sul reddito d'impresa per poi eseguire integralmente l'attività in un altro paese del quale si vuole il mercato, ma non le leggi fiscali. In particolare la libertà di stabilimento offre al soggetto passivo d'imposta un ventaglio di paesi ove stabilire la propria impresa e ricondurvi i relativi redditi. Ebbene la legislazione dell'Unione Europea non impone alla persona giuridica di ricercare il paese con la massima pressione fiscale, ma anzi gli permette, di costituire la propria impresa in qualsiasi paese dell'Unione Europea a parità di condizione con i cittadini o le persone giuridiche nazionali, e permette quindi che il criterio di scelta sia anche o soltanto quello fiscale. Non vi è, in poche, parole, una presunzione assoluta e per ciò soltanto di frode fiscale.

venienza, ci spiega ancora la Corte di Lussemburgo, può anche abbracciare criteri meramente fiscali senza che ciò rappresenti automaticamente un'elusione delle norme fiscali nazionali. È quindi consentito che un imprenditore italiano costituisca una azienda in Ungheria perché la pressione fiscale è lì più lieve, per poi aprire una sede secondaria in Italia. Come a tutte le libertà, e i diritti, vi è un corrisposto limite, che è l'abuso. Negli anni la giurisprudenza sia nazionale che europea è stata assai lasca sul concetto di abuso in questo campo, perché, se rigorosamente inteso, implicherebbe un'eccessiva e indebita erosione di una libertà fondamentale dell'Unione Europea. Insomma il reprobabile abuso in questi ambiti vi può essere, ma deve essere debitamente provato ed è soprattutto indenne da qualsiasi automatismo presuntivo. Un'impresa costituita all'estero non è per ciò stesso quindi un meccanismo elusivo. Il limite è generalmente posto nella cosiddetta Wholly Artificial Arrangement, cioè una creazione artificiale del tutto slegata dalla realtà economica e concreta ma posta ad arte come meccanismo di elusione fiscale. Sarebbe per tanto senza dubbio elusivo di norme fiscali una creazione giuridica senza alcuna minima corrispondenza con la realtà economica: il caso cioè di un'attività imprenditoriale interamente esercitata in Italia da quella che solo formalmente fosse una sede secondaria ove si concentri invece la totalità dell'attività di impresa, nonché il centro effettivo di comando e direzione dell'impresa, lasciando infine in Ungheria una scatola vuota, questa sì, meramente

elusiva del fisco italiano.¹²

È ben chiaro come le dinamiche e le complesse normative sottostanti alla mia idea imprenditoriale possono rappresentare un interessante trampolino di lancio per avviate e nuove imprese locali attratte dall'esplorazione di nuovi rami commerciali. È altrettanto evidente come la delicatezza dei tempi implicati imponga una attenta consulenza legale e un previo, approfondito, studio delle dinamiche percorribili. L'astratta configurabilità dell'idea imprenditoriale deve infine necessariamente essere coadiuvata dal profilo pratico, e questo è il secondo e più pratico ostacolo che ho dovuto affrontare. Ammesso infatti che vi sarebbero potenzialmente imprenditori italiani o di altri paesi-UE interessati allo stabilimento di una sede secondaria in Italia, ovvero nei vicini paesi confinanti, rimane il problema di come individuarli e proporre loro il mio servizio. La migliore idea imprenditoriale infatti è destinata al fallimento se non in grado di intercettare il pubblico cui intende proporsi. In questo specifico punto emerse l'importanza del progetto Erasmus per Giovani Imprenditori e la collaborazione con lo Studio legale ungherese.

¹² Il sottilissimo e delicato crinale tra esercizio di una libertà fondamentale dell'Unione e abuso di diritto, ovvero elusione di norme fiscali, è egregiamente riassunto in una recente sentenza della Corte di Cassazione che si occupò di una intricata operazione di ristrutturazione aziendale posta in essere da Dolce e Gabbana (Cassazione penale, Sezione III, sentenza 30/10/2015 nr. 43809). In questa pronuncia i giudici nazionali recepirono gli insegnamenti provenienti da Lussemburgo eliminando qualsiasi presunzione-automatismo di frode fiscale nel caso di stabilimento all'estero della residenza fiscale. La sentenza si conclude con una assoluzione piena per i due noti stilisti italiani e una convalida della libertà di stabilimento. <https://www.altalex.com/documents/news/2015/11/23/esterovestizione-e-omessa-dichiarazione-assoluzione-dolce-e-gabbana>

La relationship

Individuati tutti questi aspetti preliminari all'inizio della mia esperienza Erasmus for Young Entrepreneurs i passaggi in vista della mia partenza furono molto semplici, informatizzati, e funzionali a venir incontro alle esigenze degli imprenditori. Congiuntamente con l'imprenditore ospitante abbiamo quindi definito i punti guida della nostra relationship – ovvero del periodo presso il quale sarei rimasto presso il suo studio legale, definito di comune accordo in 3 mesi circa. I punti essenziali erano mirati a conseguire, al termine del periodo di scambio una migliore consapevolezza per poter consolidare e avviare la mia idea imprenditoriale. Nel lungo termine, poi, la relationship ha la funzione di contribuire ad affrontare il secondo ostacolo che ho individuato e comune a tutti i giovani imprenditori: come individuare i clienti iniziali, cioè come avviare la propria attività.

L'avvocato Halmos mi coinvolse appieno nella frenetica vita d'ufficio facendomi partecipare a diversi incontri con imprenditori e clienti italiani, prevalentemente provenienti dalla mia area geografica. Vi furono poi altri momenti di studio e proposizione di soluzioni ai vari casi sottoposti in cui il mio contributo consistette nell'avanzare nuove ipotesi risolutive ai problemi giuridici via via affrontati, i quali venivano poi congiuntamente discussi nella modalità del brain storming. In questa fase il “reciproco vantaggio” ispirante la relazione paritaria di scambio tra i due imprenditori emerse in tutta la sua vivacità: un neo-laureato italiano ebbe modo di confrontarsi ed integrare i pareri legali di un avvocato ungherese, profondo conoscitore del diritto locale e delle relazioni con i

clienti italiani. La mia attività nello studio si è poi estesa anche ad esercizi di traduzione giuridica utilizzando l'italiano l'ungherese e l'inglese come veicoli comunicativi. Anche questo fu un momento della pratica molto prezioso per specializzare il mio lessico giuridico anche in altre lingue riproponendo le situazioni che prevedo come quotidiane nella mia futura attività d'impresa. L'enorme bagaglio esperienziale che mi sento di portare a casa attiene alla diversa modalità di svolgere la professione forense rispetto all'immaginario collettivo della medio-piccola realtà udinese dove l'avvocato è incardinato alla pratica giudiziale presso il tribunale. Ho scoperto la possibilità di svolgere la professione in un ambiente assolutamente dinamico, in una babele di lingue ed esperienze che convergono presso il professionista quale porta d'ingresso al mercato e al panorama giuridico del paese di provenienza. E in questo inusuale, e perciò stimolante, ambiente lavorativo ebbi poi modo di vedere e toccare con mano casi giuridici dapprima solo studiati nelle aule universitarie e che mai avrei potuto affrontare nella realtà udinese.

Il più interessante caso è forse quello del decreto ingiuntivo europeo, un istituto poco conosciuto, anche dai pratici, che permette al creditore italiano di rivolgersi al giudice italiano per poter ottenere un provvedimento di condanna (decreto ingiuntivo europeo) suscettibile di divenire titolo esecutivo efficace in tutti i territori dell'Unione Europea, idoneo quindi ad avviare un procedimento esecutivo anche in un altro paese dell'Unione. L'esempio è molto semplice. Un imprenditore italiano è creditore verso una società slovena per una prestazione mai eseguita, il creditore può rivolgersi al giudice italiano e ottenere un provvedimento che

potenzialmente è di per sé in grado di avviare una procedura di esecuzione forzata in Slovenia sui beni del debitore. Il vantaggio di questo strumento e la rapidità consistono nel fatto che il creditore non sia tenuto a rivolgersi ad un legale sloveno per ottenere una sentenza di condanna in quel paese, né sia tenuto a richiedere la convalida - exequatur- di una sentenza di condanna italiana in un altro paese (sentenza italiana altrimenti efficace solo nei limiti dei confini nazionali). È uno strumento quindi molto snello e pratico che permette al soggetto creditore di una prestazione - ad esempio di fornitura, già penalizzato dall'alea imprenditoriale, di potersi affidare alla più prevedibile (ed economica) legislazione del paese d'origine. Fu questo uno dei casi nei quali gli studi universitari particolarmente specializzati nel diritto dell'Unione Europea mi permisero da un lato di meglio coadiuvare il lavoro dell'avvocato ungherese, e dall'altro di vedere in prima persona una situazione giuridica prima solo teoricamente studiata. Sarà questo senza dubbio uno degli strumenti che proporrò alla mia clientela internazionale, o meglio, in questo, caso, nazionale ma con rapporti di credito in altri paesi dell'Unione¹³.

Un altro interessantissimo ambito che ebbi modo di conoscere, e che rappresenta una nutrita fetta della clientela dello Studio legale Halmos è il diritto immobiliare. Forse pochi sanno che la capitale ungherese è stata protagonista di un vero e proprio boom del settore con i prezzi delle case che sono cresciuti a ritmi

¹³ Per una più completa visione dell'istituto rimando al mio articolo pubblicato sul sito dell'avvocato Halmos http://legal-society.com/userfiles/upload/IL_Decreto_ingiuntivo_europeo.pdf

vertiginosi prossimi al 20% tra il 2017 e il 2018¹⁴. Una ripresa dei prezzi, cartina di tornasole di una economia assolutamente florida e in espansione, che ha attratto moltissimi investitori italiani interessati alle redditizie prospettive. Il sistema legale ungherese, poi, a differenza di quello italiano, permette la conclusione del contratto di fronte ad un avvocato, in grado di conferire la forma pubblica all'atto necessaria poi ai procedimenti di pubblicità nel catasto locale. Questa attività, in Italia appannaggio della classe notarile, è invece in Ungheria un fattore importante del giro d'affari degli avvocati, che permette ai clienti di concentrare di fronte ad un unico soggetto i vari passaggi necessari al perfezionamento dell'efficacia di una compravendita immobiliare. Un investitore italiano, cioè, è in grado di ricevere consulenza presso questo studio legale circa le aree urbane più propizie agli acquisti, può redigere in concerto con l'avvocato un contratto bilingue ed infine firmare il contratto stesso con la controparte contrattuale senza la necessità di coinvolgere nella procedura un notaio.

La relationship si connotò poi anche di altri aspetti molto tipici della pratica legale in cui il dominus aiuta e consiglia l'aspirante avvocato indirizzandolo verso la sua carriera, tutti aspetti questi perfettamente collimanti con la relazione tra HE e NE. Discussi infatti con l'avvocato Halmos l'utilità per la mia attività a Udine di dotarsi di un sito web, e mi consigliò i migliori layout ed espedien-

¹⁴ Nel confronto tra il primo trimestre del 2018 e il corrispondente periodo del 2017 emerge come Budapest sia la terza città al mondo nella speciale classifica che contempla l'incremento del settore dell'edilizia. <https://legal-society.com/news/ungheria-budapest-al-primo-posto-in-europa-e-terza-al-mondo-per-incremento-dei-prezzi-nel-settore-immobiliare-2018>

ti per intercettare i clienti. Questo fu il più immediato e concreto riscontro del progetto dal momento che dopo decenni di consolidata attività il nostro studio si è finalmente dotato di un aggiornato sito web. Seguendo le indicazioni dell'Avvocato Halmos ed avvalendomi di un esperto informatico locale siamo riusciti ad elaborare un'ottima soluzione, fruibile e di immediato accesso al pubblico ove sono meglio dettagliate tutte le prestazioni legali che siamo in grado di offrire.

Nel corso del mio periodo di permanenza presso lo studio legale ricevemmo la visita di una rappresentante dell'organizzazione ungherese che si occupava del monitoraggio dell'andamento della relationship. L'intera esperienza fu un successo assoluto che entrambi ci sentiamo di consigliare e di replicare grazie soprattutto alla precisa attività di coordinamento svolta in Ungheria da IFKA e da FEA, e in Italia dalla CGIA di Mestre che mi seguì personalmente passo-passo prima dopo e durante l'esperienza Erasmus. La CGIA, nella persona di Daniele Nicolai, ha rappresentato uno stabile punto di riferimento nonché un rassicurante e puntuale interlocutore verso il quale va il mio più sentito ringraziamento.

[Percorso di **studio** sul **settore**] dei **giochi** in Italia]

As.Tro e Ufficio Studi CGIA

Introduzione

Senza il gettito fiscale prodotto dagli apparecchi da intrattenimento – che corrisponde alle risorse impiegate nel 2019 per reddito e pensione di cittadinanza - ogni famiglia dovrebbe versare 234 euro annui in più di tasse. È uno dei dati contenuti nel primo “Studio sul settore dei giochi in Italia”, realizzato dall’Ufficio Studi della CGIA e dall’associazione di gestori slot As.Tro, presentato a Roma il 4 luglio 2019.

La stretta sui giochi dettata dalle norme di Comuni e Regioni su distanze e orari sta determinando una pesante contrazione del comparto degli apparecchi da intrattenimento (New slot e Videolotteries), con pesanti potenziali effetti sull’occupazione e sul gettito erariale. L’estensione dei provvedimenti locali all’intero territorio nazionale – secondo i calcoli di CGIA/As.Tro - porterebbe ad una contrazione del gettito pari ad almeno 1 miliardo

di euro (una riduzione superiore al 15%) sul totale di 6 miliardi.

L'effetto sull'occupazione sarebbe ancora più drammatico: circa 7 mila posti di lavoro in meno che, sommati a 10 mila posti di lavoro in meno determinati dagli effetti negativi dell'aumento dei prelievi sugli utili delle imprese del comparto, porterebbe ad una contrazione occupazionale di circa 17 mila unità: circa il 30% dell'occupazione del settore è perciò a rischio.

Nello studio si fornisce, per la prima volta, una stima del numero degli addetti del comparto. Sulla base delle informazioni fornite dagli archivi camerale e dalla banca dati del RIES – l'elenco al quale devono essere iscritti i soggetti che operano nel settore delle AWP e delle VLT - si sono stimati quasi 57 mila addetti sostenuti dal sistema, senza conteggiare chi lavora direttamente per i concessionari.

In secondo luogo, lo studio offre una panoramica sulla fiscalità del comparto slot machines (Amusement With Prize - AWP) e Videolotteries (VLT) dettagliando il gettito, l'inasprimento delle aliquote e la conseguente riduzione del fatturato del comparto. Il gettito derivante dagli apparecchi da intrattenimento (AWP e VLT) è di oltre 6 miliardi di euro e corrisponde a quasi il 60% dell'intero gettito del comparto giochi (pari a oltre 10 miliardi di euro). Nel 2019, l'aliquota del PREU per le AWP è pari al 21,6% della raccolta, una percentuale che corrisponde ad un prelievo pari al 67,5% del margine che compete agli operatori del settore. Oltre al PREU, l'apporto al gettito derivante dalla tassazione degli esercizi dedicati - compresi i contributi ai dipendenti del settore assimilato - supera quota 1 miliardo di euro, garantendo così all'Amministrazione Pubblica un contributo complessivo di oltre 7 miliardi di euro.

Da ultimo, lo studio si concentra sugli effetti della pesante e progressiva riduzione del margine (-30%) avvenuta e prevista per i prossimi anni. Il 2019 sarà un anno particolarmente critico per il settore: l'aumento della tassazione è in vigore da gennaio 2019, mentre la riduzione delle vincite dei giocatori (che compensa solo in minima parte l'effetto negativo legato all'aumento del prelievo) richiederà un orizzonte temporale di parecchi mesi. Le forti riduzioni dei margini che avvengono progressivamente in tempi ristretti mettono così a rischio la sopravvivenza di molte aziende del settore.

Si fa presente che l'impostazione scelta per realizzazione dello studio è stata prudentiale in modo da garantire certezza ai dati ed alle elaborazioni fornite, anche a costo di sottostimare talune realtà. È il caso degli occupati nel settore, laddove per evitare presunzioni non suffragate adeguatamente non sono state considerate alcune categorie. La realtà che è emersa è che comunque la platea che ruota intorno al mondo degli apparecchi di gioco, tra diretti ed indiretti, conta comunque più di 150 mila persone, anche se il comparto ne sostiene circa 57 mila.

1. Quadro del settore in Italia

Premessa

Il comparto del Gioco Lecito dedicato agli apparecchi da divertimento e da intrattenimento che consentono vincite in denaro (di cui all'art 110 c. 6 del TULPS) è complesso; la relativa filiera comprende una molteplicità di aziende che svolgono attività molto diverse.

Accanto a coloro che gestiscono sale dedicate al Gioco Lecito, in cui si trovano le VLT (Videolottery) e le AWP (Amusement With Price, dette anche Slot), vi sono anche le aziende che invece gestiscono questi apparecchi, collocandoli presso terzi. Inoltre, vi sono le imprese dell'indotto, cioè i produttori, manutentori e importatori degli apparecchi da gioco. Infine, sono interessate anche aziende con un diverso core business, ma nei cui locali si trovano le Slot e i cui proventi contribuiscono ai loro risultati economici (esercizi come i bar, le tabaccherie etc).

La molteplicità e la variabilità della attività che costituiscono la filiera è all'origine della difficoltà di rilevare con assoluta certezza il numero degli addetti a cui il Gioco Lecito dà effettivamente lavoro. I codici attività di queste imprese sono tra i più vari, di conseguenza le informazioni desunte da fonti ufficiali rischiano di sovrastimare il settore se si sceglie di rilevare tutti i lavoratori delle aziende che presentano i codici attività potenzialmente interessati, ovvero di sotto-stimarli se si sceglie di limitarsi al codice di attività tipico del settore.

Per questo motivo, in questo paragrafo, proponiamo un percorso articolato che inizia dalla presentazione dei dati ufficiali (Parte A), per arrivare alla stima, con diverse metodologie, del numero degli addetti dell'intero comparto (Parte B).

Parte A: i dati ufficiali nel settore del gioco lecito e il comparto diretto «apparecchi da gioco»

In primo luogo si allarga lo sguardo e si presentano le informazioni, di fonte camerale, relative alle aziende del Gioco Lecito che hanno dichiarato come loro attività prevalente quella identificata dal codice ATECO nr 92 «Attività riguardanti le lotterie, le scommesse, le case da gioco».

In secondo luogo, si restringe l'analisi e si presenta un focus basato su dati ufficiali, sempre di fonte camerale, relativo alle aziende che hanno dichiarato come loro attività prevalente quella identificata dal codice ATECO nr 92.00.02 «Gestione di apparecchi che consentono vincite in denaro funzionanti a moneta o a gettone». Risulta subito evidente che questo è il settore tipico, ma con altrettanta evidenza risulta subito chiaro che il comparto del Gioco Lecito tramite AWP e VLT ha dimensioni maggiori. Questo è dovuto al fatto che molte aziende del settore hanno codici attività diversi e quindi sfuggono alla rilevazione, inoltre non vengono colte le imprese dell'indotto (costruttori, riparatori, importatori etc), come pure non assume rilievo il peso del settore assimilato, cioè coloro che svolgono altre attività, ma nei cui locali vi sono le Slot (che assicurano proventi).

Il focus condotto sulle aziende con codice ATECO nr 92.00.02, pur con i predetti limiti, è utile per prendere coscienza dei dati disponibili; aiuta a maturare una stima del settore, comprendendo meglio il fenomeno che si sta studiando.

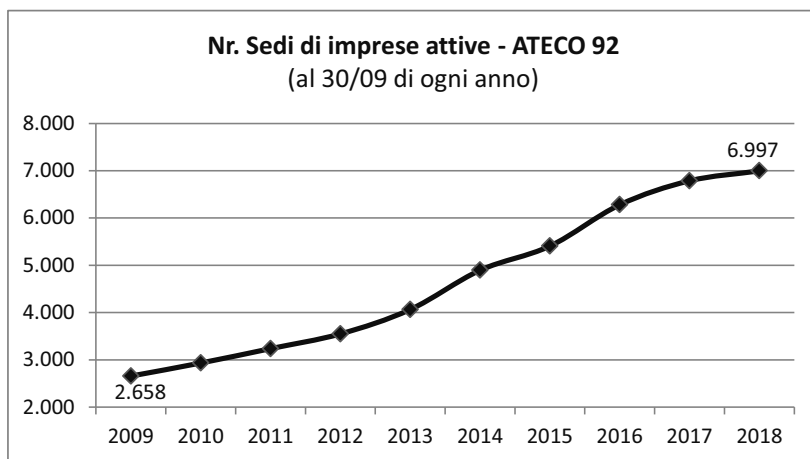
Settore ATECO 2007 nr. 92 “Attività riguardanti le lotterie, le scommesse, le case da gioco»

Nello specifico questo settore “Attività riguardanti le lotterie, le scommesse, le case da gioco” si distingue nei sottocodici:

- 92.00.01 “Ricevitorie del Lotto, SuperEnalotto, Totocalcio eccetera”;
- 92.00.02 “Gestione di apparecchi che consentono vincite in denaro funzionanti a moneta o a gettone”;
- 92.00.09 “Altre attività connesse con le lotterie e le scommesse” che includono – gestione di sale da gioco virtuali su internet, attività di bookmaker e scommesse, scommesse sulle corse, sale bingo, gestione di casinò, ideazione di giochi e concorsi a premi, croupier indipendenti (inclusi anche qui i principali concessionari).

Al 30/09/2018, nel settore ATECO 92, si individuano 6.997 sedi di imprese attive per un totale di 11.261 unità locali e 33.698 addetti.

**Fig. 1 - Dinamica delle imprese attive dal 2009 al 2018
(ATECO 92)**



Elaborazione su dati camerati

Un modo per guardare alle dimensioni del settore ATECO 92 è quello di riportare, oltre alle sedi di imprese attive, gli addetti alle localizzazioni. Le tabelle 1 e 2 presentano il rank degli addetti alle localizzazioni con riferimento alle 20 regioni italiane e alle prime 20 province.

Le prime 6 regioni rappresentano quasi il 70% degli addetti (23.420 su un totale di 33.698). Il Lazio guida questa classifica seguito dalla Campania e dalla Lombardia; più staccate, come si evince dalla tabella 1, la Sicilia, il Veneto e la Puglia.

Con riferimento alle province, le prime 20 incidono per il 64% del totale addetti; svetta su tutte la provincia di Roma con più di 5 mila addetti dove operano i principali concessionari. Seguono

le province di Napoli e di Milano mentre più staccate si trovano tutte le altre (tabella 2).

Tab. 1 – La classifica regionale per addetti alle localizzazioni (dati al 30/09/2018)

Pos.	REGIONI (rank per addetti alle localizzazioni)	Sedi di imprese	Addetti alle localizzazioni
1	LAZIO	805	5.789
2	CAMPANIA	1.490	5.058
3	LOMBARDIA	818	4.943
4	SICILIA	775	2.830
5	VENETO	352	2.404
6	PUGLIA	564	2.396
7	EMILIA ROMAGNA	307	1.841
8	TOSCANA	311	1.490
9	PIEMONTE	359	1.436
10	ABRUZZO	208	966
11	LIGURIA	172	830
12	VALLE D'AOSTA	7	821
13	MARCHE	154	817
14	CALABRIA	264	589
15	SARDEGNA	131	400
16	FRIULI-VENEZIA GIULIA	100	398
17	UMBRIA	68	281
18	TRENTINO - ALTO ADIGE	30	174
19	BASILICATA	51	133
20	MOLISE	31	102
	ITALIA	6.997	33.698

Elaborazione su dati camerati

Tab. 2 – Le prime 20 province per addetti alle localizzazioni (dati al 30/09/2018)

Pos.	PROVINCE (rank per addetti alle localizzazioni)	Sedi di imprese	Addetti alle localizzazioni
1	ROMA	616	5.166
2	NAPOLI	878	2.856
3	MILANO	314	2.286
4	BARI	277	1.087
5	SALERNO	276	999
6	PALERMO	272	928
7	TORINO	208	893
8	AOSTA	7	821
9	VENEZIA	59	799
10	CASERTA	210	785
11	CATANIA	157	729
12	COMO	47	722
13	VERONA	80	541
14	LECCE	89	488
15	BRESCIA	140	473
16	TARANTO	101	409
17	VICENZA	53	396
18	BOLOGNA	74	376
19	FIRENZE	69	357
20	RIMINI	30	351
	ITALIA	6.997	33.698

Elaborazione su dati camerali

Con riferimento ai dati provinciali è utile effettuare un approfondimento in modo da cogliere alcune specificità. Partendo dalle prime 20 province per ordine di addetti e riordinandole per numero di addetti ogni 100 mila abitanti (tabella 3) si evince:

- 1) il peso delle province in cui si trova un Casinò:

- Aosta (Saint Vincent)
 - Como (Campione d'Italia)
 - Venezia (centro storico e terraferma)
- 2) il peso della provincia di Roma, dove operano gli addetti di 5 società concessionarie;
 - 3) il peso della provincia di Rimini che sembra dovuto al comparto 92.00.02 «gestione di apparecchi che consentono vincite in denaro funzionanti a moneta o a gettone».

Al netto di questi effetti sono le province del SUD a prevalere in questa classifica a «doppio incrocio», con numero di addetti ogni 100 mila abitanti superiore alla media italiana (56).

Tab. 3 – Analisi sulle prime 20 province

Prime 20 province per addetti (ordinate per addetti ogni 100 mila ab.)	Addetti alle localizzazioni (al 30/09/2018)	Addetti ogni 100 mila abitanti
AOSTA	821	651
COMO	722	120
ROMA	5.166	119
RIMINI	351	104
VENEZIA	799	94
NAPOLI	2.856	92
SALERNO	999	91
CASERTA	785	85
PALERMO	928	74
MILANO	2.286	71
TARANTO	409	70
BARI	1.087	66
CATANIA	729	66
LECCE	488	61
VERONA	541	59
VICENZA	396	46
TORINO	893	39
BRESCIA	473	37
BOLOGNA	376	37
FIRENZE	357	35
ITALIA	33.698	56

Elaborazione su dati camerati

FOCUS: comparto diretto imprese AWP/VLT (ATECO 2007 nr. 92.00.02) “Gestione di apparecchi che consentono vincite in denaro funzionanti a moneta o a gettone»

In questa sottosezione si propone un focus sul codice ATECO dedicato alla gestione di apparecchi AWP/VLT che consentono vincite in denaro. Le tabelle 4 e 5 presentano il rank degli addetti alle localizzazioni con riferimento alle 20 regioni italiane e alle prime 20 province.

Le prime 6 regioni rappresentano quasi il 70% degli addetti (6.021 su un totale di 8.774). La Lombardia si trova al primo posto seguita da Lazio e Veneto; più staccate, come si evince dalla tabella 4, la Campania, l'Emilia Romagna e la Toscana.

Con riferimento alle province, le prime 20 incidono per il 58% del totale addetti; in cima alla classifica la provincia di Roma con quasi mille addetti; seguono Milano e Napoli (tabella 5).

**Tab. 4 – Classifica regionale addetti alle localizzazioni
Focus “macchinette” (dati al 30/09/2018)**

Pos.	REGIONI (rank per addetti alle localizzazioni)	Sedi di imprese	Addetti alle localizzazioni
1	LOMBARDIA	346	1.340
2	LAZIO	231	1.256
3	VENETO	184	1.169
4	CAMPANIA	272	863
5	EMILIA ROMAGNA	126	781
6	TOSCANA	123	612
7	PIEMONTE	162	530
8	PUGLIA	99	444
9	MARCHE	49	323
10	SICILIA	107	253
11	ABRUZZO	61	245
12	LIGURIA	72	218
13	FRIULI-VENEZIA GIULIA	47	208
14	CALABRIA	67	135
15	SARDEGNA	54	110
16	UMBRIA	24	97
17	TRENTINO - ALTO ADIGE	12	82
18	MOLISE	18	53
19	BASILICATA	14	41
20	VALLE D'AOSTA	4	14
	ITALIA	2.072	8.774

Elaborazione su dati camerali

**Tab. 5 – Le prime 20 province per addetti
alle localizzazioni
“focus macchinette” (dati al 30/09/2018)**

Pos.	PROVINCE (rank per addetti alle localizzazioni)	Sedi di imprese	Addetti alle localizzazioni
1	ROMA	149	997
2	MILANO	108	413
3	NAPOLI	135	400
4	VERONA	51	370
5	VICENZA	30	296
6	TORINO	78	278
7	RIMINI	15	267
8	BRESCIA	88	243
9	SALERNO	65	210
10	BOLOGNA	30	175
11	TREVISO	25	172
12	FIRENZE	24	162
13	CASERTA	41	152
14	VARESE	25	145
15	BARI	46	139
16	LECCE	23	137
17	FROSINONE	39	135
18	VENEZIA	28	134
19	BERGAMO	34	122
20	ANCONA	7	116
	ITALIA	2.072	8.774

Elaborazione su dati camerati

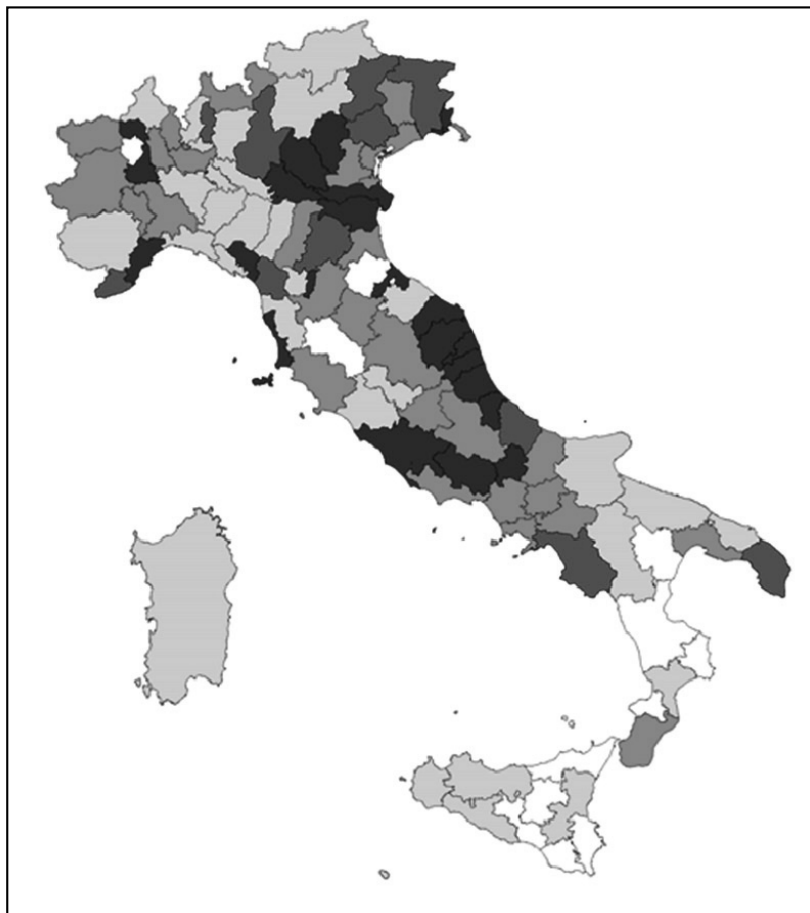
I numeri assoluti permettono di comprendere le dimensioni del fenomeno ma è altrettanto utile pesarli in funzione delle caratteristiche del territorio. Infatti, nello studio sono state fornite alcune cartografie che consentono di cogliere alcuni gradi di con-

centrazione come, ad esempio, il peso degli addetti alle localizzazioni rapportato al numero degli abitanti (figura 2).

A livello provinciale - per quanto concerne gli addetti alle localizzazione di attività che come codice ATECO primario includono il 92.00.02 "Gestione di apparecchi che consentono vincite in denaro funzionanti a moneta o a gettone» - si nota una concentrazione elevata:

- in una fascia ad U che, a partire dal Tirreno, va da Roma-Frosinone-Isernia e che, passando per Chieti, continua nell'adriatico verso le province di Pescara-Teramo-Ascoli Piceno-Fermo-Macerata-Ancona;
- in una seconda fascia veneta-emiliana che comprende le province di Vicenza, Verona, Rovigo, Mantova e Ferrara.

**Fig. 2 – Densità degli addetti ogni 100 mila abitanti
(ATECO 92.00.02)**



Elaborazione su dati Istat e camerali

Parte B: stima dell'intero comparto (diretto, integrato, gestori, assimilato e indotto)

Come già accennato la variabilità della attività che costituiscono la filiera è all'origine della difficoltà di rilevare con assoluta certezza il numero degli addetti a cui il Gioco Lecito dà effettivamente lavoro; le informazioni desunte da fonti ufficiali rischiano di sovrastimare il settore se si sceglie di rilevare tutti i lavoratori delle aziende che presentano i codici attività potenzialmente interessati, ovvero di sottostimarli se si sceglie di limitarsi al codice di attività tipico del settore (ATECO 92.00.02), come fatto in precedenza.

Per questo motivo, in questa parte (B) si propone un metodo per stimare l'occupazione coinvolta dal comparto degli apparecchi che consentono vincite in denaro.

La stima del numero degli addetti del settore (ad esclusione degli addetti dei concessionari) è stata effettuata sulla base:

- dello studio dei dati del RIES (tenuto presso l'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli al quale si devono iscrivere tutti i soggetti del comparto);
- dell'analisi delle informazioni relative agli studi di settore;
- di rilevazioni sulla categoria.

Nello specifico, si sono individuate le seguenti categorie di imprese interessate al Gioco Lecito tramite AWP e VLT e per ognuna è stata utilizzata una diversa metodologia di stima:

- a) Attività tipica diretta: imprese che gestiscono le sale in cui si trovano le AWP e le VLT.
- b) Attività integrata: imprese che svolgono anche altre attività di Gioco Lecito (agenzie di scommesse, sale giochi, sale bingo, negozi di gioco), ma nelle quali la presenza della AWP e VLT

- assume un apporto rilevante quale integrazione dei ricavi e quindi nel conseguimento del risultato economico.
- c) Attività dei gestori: si tratta di coloro i quali gestiscono le Slot presso terzi.
 - d) Attività settore assimilato: imprese, con diverso core business, nel cui esercizio si trovano AWP (esercizi commerciali, bar, alberghi, circoli privati, corner, edicole, ristoranti, tabacchi, stabilimenti balneari).
 - e) Attività dell'indotto: imprese che costruiscono le AWP e le VLT.

Stima del comparto AWP-VLT

Attività tipica diretta (a) e integrata (b)

Per calcolare l'occupazione delle Attività dirette e integrate si è partiti facendo riferimento ai dati del RIES (Agenzia delle Dogane e dei Monopoli). Gli esercizi dedicati, ovvero quelli che gestiscono direttamente le sale in cui si trovano le VLT/SLOT sono 2.590, in questi si trovano quasi il 60% delle VLT. Le rimanenti, sono collocate in esercizi che svolgono altre tipologie di giochi leciti, ma nei quali la presenza degli apparecchi da gioco è basilare per la sostenibilità dell'attività economica. Si stima che nelle sale in cui si può giocare con le VLT siano occupati circa 15 mila addetti (tabella 6). Si fa presente che si è giunti a questo valore ipotizzando che (come minimo), per gestire una sala siano necessari almeno 3 addetti. Gli stessi dati dell'amministrazione finanziaria (studi di settore) riferiscono che, mediamente, in ogni attività di questo tipo sono occupati circa 3 addetti; una ulteriore conferma si è avuta ponendo a confronto le ore di apertura al pubblico di questi locali con la forza lavoro corrispondente.

**Tab. 6 – Stima del numero degli addetti
attività diretta (a) e integrata (b)**

Tipologia di esercizio (rank per nr. esercizi)	Nr apparecchi VLT	Nr. esercizi	Stima numero dipendenti
Esercizio dedicato VLT/SLOT	32.675	2.590	7.770
Negoziò di gioco	8.247	1.056	7.167
Agenzia Scommesse	4.545	673	
Sala giochi	5.433	469	
Sala bingo	5.653	191	
Totale	56.553	4.979	14.937

Elaborazione su dati RIES al 5 settembre 2018

Stima del comparto AWP-VLT – Attività dei gestori (c)

La stima degli addetti dei gestori (cioè di coloro i quali collocano le AWP presso esercizi terzi) è stata effettuata combinando diverse informazioni tratte da fonti ufficiali e da una rilevazione sulla categoria. Il quadro di partenza è fornito dalla SOGEI che ha suddiviso i gestori per classi secondo la numerosità di AWP gestite. Per ogni classe è stata stimata la forza lavoro minima necessaria per una efficiente gestione aziendale, sulla base di una nota metodologia fornita dall'Amministrazione Finanziaria.

Infine:

- per le aziende di minore dimensione la numerosità corrisponde a quella rilevata sulla base delle informazioni tratte dagli Studi di Settore;

- per quelle di maggiore dimensioni si è proceduto combinando una rilevazione sulla categoria alla estrazione dei dati camera-li (visure).

Si stima che gli addetti delle imprese che si occupano prevalentemente della gestione di apparecchi da intrattenimento presso esercizi terzi sia di almeno 12.084 unità (tabella 7).

**Tab. 7 – Stima del numero degli addetti
attività dei gestori (c)**

Gestori	Nr. esercizi	Stima numero dipendenti
Totale	1.865	12.084

Elaborazione su dati Ministero dell'Economia e delle Finanze

Stima del comparto AWP-VLT – Attività assimilate (d)

Una volta stimato, il dato degli addetti relativi al comparto più diretto, per calcolare l'occupazione indiretta si è partiti facendo sempre riferimento ai dati del RIES (Agenzia delle Dogane e dei Monopoli).

**Tab. 8 – Stima del numero degli addetti
attività assimilate (d)**

Tipologia di esercizio (rank per nr. esercizi)	Nr apparecchi AWP	Nr. esercizi
Bar o esercizio assimilabile	128.546	39.944
Rivendita Tabacchi e/o Ricevitoria Lotto	26.394	9.682
Sala Giochi	27.137	3.467
Esercizio dedicato VLT/SLOT	32.666	2.649
Agenzia scommesse	11.005	2.180
Circolo privato	6.363	2.141
Negozi di gioco	11.990	1.692
Corner	5.584	1.328
Ristorante o esercizio assimilabile	2.061	729
Altro esercizio commerciale/pubblico o aree autorizzate	1.159	374
Edicola	547	236
Sala Bingo	4.105	195
Albergo o esercizio assimilabile	354	120
Stabilimento Balneare	11	5
Totale esercizi	257.922	64.742
<i>di cui al netto di quelli dedicati</i>	<i>225.256</i>	<i>62.093</i>

Elaborazione su dati RIES al 5 settembre 2018

Quasi il 62% degli esercizi che detengono AWP è rappresentato dai BAR (quasi 40 mila); seguono Ricevitorie/Vendita tabacchi (15%), Sale giochi (5,4%) e gli esercizi dedicati (4,1%).

Dalla tabella 8 si evince come il numero totale degli esercizi

non dedicati che detengono AWP sia pari a poco più di 62 mila unità e, per iniziare a ragionare sui numeri del comparto indiretto, bisogna quindi cercare di individuare, in primis, il numero di addetti di questi esercizi. Sulle base delle informazioni sugli addetti e le localizzazioni di fonte camerale, a partire da ciascuna tipologia di esercizio indicato nella diapositiva precedente si è calcolato il numero di addetti medi. Ad esempio per i bar 2,5 addetti e così via.

La stima finale si attesta a 145 mila addetti, in linea con 2,3-2,4 addetti medi derivanti anche dai dati Istat per le macro categorie di servizi dimensionalmente meno strutturati (ad es. servizi alla persona, botteghe, bar ecc.).

Sarebbe tuttavia eccessivo indicare in 145 mila gli addetti indiretti del settore AWP-VLT. Infatti le «macchinette» rappresentano solo uno degli elementi di ricavo che consentono di produrre reddito e di «mantenere» addetti: un bar impiega addetti non tanto perché detiene delle AWP ma poiché questi addetti sono impiegati nel core business della somministrazione.

Si è pertanto stimato il numero dei dipendenti che possono essere sostenuti dalla redditività prodotta dalle AWP e VLT individuando in 27.888 gli addetti indiretti sostenuti dagli apparecchi da gioco.

La stima degli addetti indiretti «garantiti» dal sistema AWP-VLT (27.888) è stata costruita sulla base delle seguenti informazioni:

- si sono utilizzati i dati macro relativi alla raccolta (anno 2018 come anticipato nelle relazioni tecniche ai provvedimenti legislativi che sono stati varati nei primi mesi del 2019), sti-

mando il fatturato delle AWP e ripartendolo sulla base degli apparecchi posseduti da ciascuna tipologia di esercizio;

- il fatturato è stato dimezzato in quanto si è ipotizzato che trattandosi di esercizi non dedicati non siano proprietari delle macchinette;
- È stata poi calcolata la resa in termini di redditività (reddito) derivante dalle AWP (applicando parametri derivanti dagli studi di settore), inoltre si è stimata la quota di fatturato in grado di sostenere il costo del lavoro (sulla base di ulteriori coefficienti che esprimono il rapporto tra costo del lavoro e fatturato);
- la quota di fatturato è stata divisa per il costo del lavoro di un dipendente del 4° livello settore commercio.

Si è giunti così al risultato di 27.888 occupati indiretti garantiti dal sistema AWP-VLT. Si tratta di un calcolo prudenziale in quanto:

- il costo del lavoro considerato è mediamente elevato;
- il coefficiente di redditività reale dovrebbe essere più alto perché lo studio di settore ingloba anche le macchinette che non danno vincite in denaro;
- si è ipotizzato che tutti gli esercenti del settore assimilato non siano proprietari degli apparecchi.

Stima del comparto AWP-VLT – Attività dell'indotto (e)

Oltre ai gestori degli apparecchi (diretto, integrato e presso terzi), agli esercizi non dedicati in cui le macchinette sono presenti come bar, tabaccherie/ricevitorie, sale giochi ecc. (indiretto) va considerato anche l'indotto ovvero i produttori di macchinette, schede ecc.

Sulla base della banca dati del RIES con l'ausilio delle associazioni di categoria sono state individuate circa 130 imprese produttrici per un totale di 1.700 occupati dell'indotto.

Si tratta di un indotto interessante e rilevante che include sia dei big player con più di 100 dipendenti ma anche una serie di microimprese con pochi addetti. Anche in questo caso si tratta di dati prudenziali, specie per il fatto che non sono stati inclusi altri soggetti, come ad esempio i manutentori e gli importatori, che sono solo in parte già rappresentati da gestori (diretto) o produttori (indotto).

La Stima dell'occupazione dell'intero comparto AWP-VLT

Mettendo insieme le informazioni raccolte nei paragrafi precedenti si costruisce, come sommatoria delle singole stime sull'attività tipica diretta/integrata, dei gestori e delle attività del settore assimilato, la stima finale e prudenziale dell'occupazione dell'intero comparto AWP-VLT (si veda tabella 9).

Gli occupati sostenuti dal sistema sono quasi 57 mila di cui la parte maggiore (circa 28 mila) opera presso esercizi assimilati dove sono presenti le AWP; 15 mila sono invece gli addetti dell'attività tipica diretta e integrata mentre 12 mila operano presso o come gestori. Si aggiungono infine quasi 2 mila occupati presso i produttori.

Tab. 9 – Stima occupati dell'intero comparto AWP-VLT

ATTIVITA'	OCCUPATI SOSTENUTI
a) TIPICA DIRETTA (esercizi dedicati AWP/VLT)	7.770
b) INTEGRATA (Gioco Lecito con esercizio dedicato AWP/VLT)	7.167
c) GESTORI (Aziende che si occupano prevalentemente della gestione di AWP e VLT presso esercizi terzi)	12.084
d) ASSIMILATO (Esercizi in cui sono presenti AWP: bar, tabacchi/ricevitorie, sale giochi ecc.)	27.888
e) INDOTTO (Produttori)	1.700
TOTALE (a+b+c+d+e)	56.609

Elaborazione su fonti varie (dati 2018)

2. Fiscalità

Premessa

Il gettito derivante dagli apparecchi da intrattenimento (AWP e VLT) è oltre 6 miliardi di euro e corrisponde a quasi il 60% dell'intero gettito del comparto giochi (pari a oltre 10 miliardi di euro).

Nello specifico il gettito derivante dagli apparecchi da intrattenimento (AWP e VLT) corrisponde alle risorse inizialmente previste per il reddito e pensione di cittadinanza nel 2019 e se mancasse il gettito delle AWP e VLT, per rimpiazzarlo ogni famiglia dovrebbe versare 234 euro annui in più di tasse.

Sino al 2012 la raccolta e il gettito sono cresciuti; dal 2013 la raccolta si è stabilizzata, mentre il gettito ha continuato ad aumentare, a causa di rilevanti incrementi di tassazione che si inaspriranno pericolosamente anche nei prossimi anni. Gli inasprimenti della tassazione sono realizzati tramite l'elevazione delle aliquote del PREU, che solo apparentemente non sembrano elevate, perché sono applicate alla raccolta (cioè al giocato). Se però si rapportano al margine della filiera ci si rende conto del rilevante impatto del fisco. Nel 2019 l'aliquota del PREU per le AWP è pari al 21,6% della raccolta, una percentuale che sembra bassa, ma che diventa drammaticamente alta se si considera che corrisponde ad un prelievo pari al 67,5% del margine che compete agli operatori del settore. Il margine, al netto del prelievo del PREU, corrisponde ai ricavi delle aziende della filiera, le quali detratti i costi di gestione, pagheranno sull'utile risultante le imposte dirette (irpef/ires) e tutti gli altri balzelli cui sono sottoposte le imprese.

***AWP e VLT rappresentano il 60%
del gettito del gioco lecito***

Come si evince in tabella 10, nel 2017 AWP e VLT hanno garantito un gettito di 6,1 miliardi di euro. Si tratta di quasi il 60% del gettito totale che nel 2017 si è attestato a 10,3 miliardi di euro. Il contributo del settore AWP-VLT al gettito è cresciuto nel tempo passando dal 30% del 2006 al 60% del 2017: è triplicato passando da 2 miliardi di euro ad oltre 6 miliardi di euro.

**Tab. 10 – AWP e VLT contribuiscono al 60%
del gettito del gioco lecito**

Anno	Totale comparto		<i>di cui AWP e VLT</i>		
	gettito (mln euro)	Tassi di crescita gettito	gettito (mln euro)	Tassi di crescita gettito	inc. su gettito totale
2006	6.742		2.016		29,9%
2007	7.384	+9,5%	2.236	+10,9%	30,3%
2008	7.888	+6,8%	2.576	+15,2%	32,7%
2009	8.409	+6,6%	3.132	+21,6%	37,2%
2010	8.892	+5,7%	3.730	+19,1%	41,9%
2011	8.626	-3,0%	3.911	+4,9%	45,3%
2012	8.285	-4,0%	4.102	+4,9%	49,5%
2013	8.474	+2,3%	4.327	+5,5%	51,1%
2014	8.271	-2,4%	4.292	-0,8%	51,9%
2015	8.777	+6,1%	4.485	+4,5%	51,1%
2016	10.474	+19,3%	5.883	+31,2%	56,2%
2017	10.300	-1,7%	6.082	+3,4%	59,0%
variazione 2017 - 2006	+3.558	+52,8%	+4.066	+201,7%	

Elaborazione su dati Agenzia delle dogane e dei Monopoli

Alla crescita del gettito del comparto AWP e VLT hanno contribuito: le AWP con un incremento del gettito di 2,7 miliardi di euro dal 2006 al 2017 e l'avvento delle VLT che, nel 2017, hanno contribuito al gettito con quasi 1,4 miliardi di euro.

Nei primi anni l'andamento del gettito era legato alla riconversione verso gli apparecchi leciti del gioco precedentemente indi-

rizzato ai videopoker; inoltre nel periodo 2009 – 2012 sono state introdotte le AWP2, dotate di un sistema di controllo avanzato che contrastava efficacemente le alterazioni; infine dal 2015 si è avuto un progressivo inasprimento della tassazione.

Tab. 11 – AWP: contribuiscono al 46% del gettito del gioco lecito

Anno	AWP			
	gettito (mln euro)	Tassi di crescita gettito	<i>inc. su gettito totale</i>	<i>inc. su gettito AWP-VLT</i>
2006	2.016		29,9%	
2007	2.236	+10,9%	30,3%	
2008	2.576	+15,2%	32,7%	
2009	3.132	+21,6%	37,2%	
2010	3.712	+18,5%	41,7%	+99,5%
2011	3.613	-2,7%	41,9%	92,4%
2012	3.235	-10,5%	39,0%	78,9%
2013	3.229	-0,2%	38,1%	74,6%
2014	3.225	-0,1%	39,0%	75,1%
2015	3.375	+4,7%	38,5%	+75,3%
2016	4.612	+36,7%	44,0%	+78,4%
2017	4.709	+2,1%	45,7%	+77,4%
variazione 2017 - 2006	+2.693	+133,6%		

Elaborazione su dati Agenzia delle dogane e dei Monopoli

**Tab. 12 – VLT: contribuiscono al 13%
del gettito del gioco lecito**

Anno	VLT			
	gettito (mln euro)	Tassi di crescita gettito	<i>inc. su gettito totale</i>	<i>inc. su gettito AWP-VLT</i>
2010	18		0,2%	0,5%
2011	298	+1555,6%	3,5%	7,6%
2012	867	+190,9%	10,5%	21,1%
2013	1.098	+26,6%	13,0%	25,4%
2014	1.067	-2,8%	12,9%	24,9%
2015	1.110	+4,0%	12,6%	24,7%
2016	1.271	+14,5%	12,1%	21,6%
2017	1.373	+8,0%	13,3%	22,6%
variazione 2017 - 2012	+506	+58,4%		

Elaborazione su dati Agenzia delle dogane e dei Monopoli

A cosa corrisponde il gettito del gioco lecito con AWP-VLT?

I numeri assoluti spesso non consentono di comprendere le grandezze di un fenomeno. Tuttavia quando più cifre si mettono a confronto, anche i numeri assoluti cominciano a “parlare” e a contestualizzare meglio la questione.

Sino a questo punto si è visto come il gettito derivante dal gioco lecito attraverso AWP e VLT superi i 6 miliardi di euro. Si tratta

di una cifra non indifferente e che supera ad esempio il gettito derivante dall'imposta di registro (5,3 miliardi di euro nel 2017) e dell'addizionale comunale IRPEF che "si ferma" a 4,5 miliardi di euro.

Il gettito derivante dalle AWP-VLT è pari all'importo inizialmente previsto per il reddito/pensione di cittadinanza; se questo gettito venisse a mancare, per rimpiazzarlo, ciascuna famiglia italiana dovrebbe versare ogni anno 234 euro di tasse in più.

Per fare un esempio in più 6,1 miliardi di euro corrispondono altresì al 64% delle risorse impiegate per assicurare a 11,4 milioni di lavoratori dipendenti gli 80 euro mensili di "Bonus Renzi"; pertanto se si volesse sostituirlo riducendo il "Bonus Renzi" gli 80 euro diventerebbero circa 30 euro e i contribuenti interessati ne perderebbero circa 50 al mese, l'equivalente di 600 euro annui.

AWP-VLT: raccolta, gettito e aliquote

Le due tabelle successive illustrano l'evoluzione della raccolta, del gettito e delle aliquote del PREU negli ultimi anni; nello specifico, per le AWP, si riportano i dati dal 2006 al 2017 mentre per le VLT i dati dal 2010 (dall'introduzione) al 2017.

Tab. 13 – AWP: andamenti dal 2006 al 2017
(valori in milioni di euro)

Anno	Raccolta AWP	Gettito AWP	Aliquote AWP
2006	14.935	2.016	13,5%
2007	18.632	2.236	12,0%
2008	21.466	2.576	12,0%
2009	25.200	3.132	12,43%
2010	30.777	3.712	12,062%
2011	29.729	3.613	12,1524%
2012	27.412	3.235	11,8%
2013	25.428	3.229	12,7%
2014	25.396	3.225	12,7%
2015	25.963	3.375	13,0%
2016	26.355	4.612	17,5%
2017	25.429	4.709	19,0%
Var. % 2017/2006	+70,3	+133,6	+40,7

Elaborazione su dati Agenzia delle dogane e dei Monopoli e MEF

Per le AWP in 11 anni si registra: un aumento della raccolta del 70% che si traduce in una crescita del gettito del 133%. Nello stesso periodo +40% per le aliquote PREU (tabella 13).

Per le VLT in 6 anni si registra: un aumento della raccolta del 58% che si traduce in una crescita del gettito del 360%. Nello stesso periodo +200% per le aliquote PREU (triplicato) come si evince in tabella 14.

Tab. 14 – VLT: andamenti dal 2010 al 2017
(valori in milioni di euro)

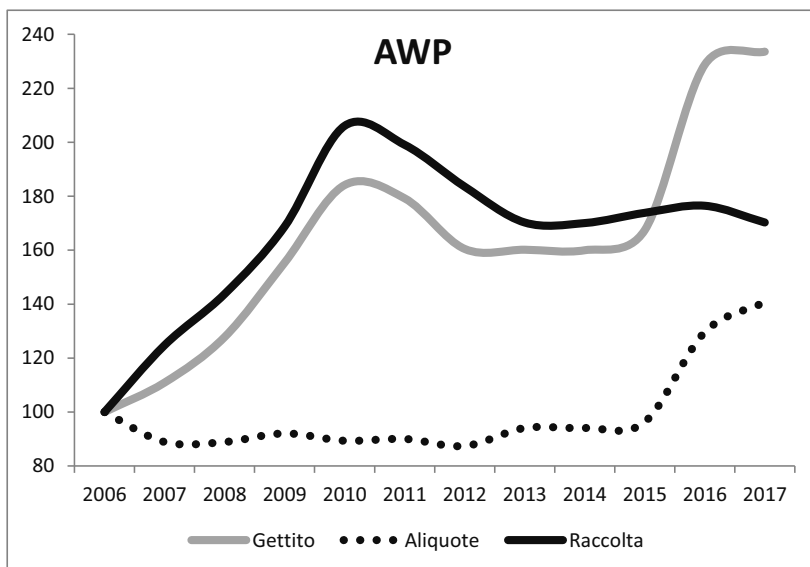
Anno	Raccolta VLT	Gettito VLT	Aliquote VLT
2010	918	18	2,0%
2011	14.883	298	2,0%
2012	21.678	867	4,0%
2013	21.963	1.098	5,0%
2014	21.348	1.067	5,0%
2015	22.198	1.110	5,0%
2016	23.102	1.271	5,5%
2017	23.517	1.373	6,0%
Var. % 2017/2011	+58,0	+360,7	+200,0

Elaborazione su dati Agenzia delle dogane e dei Monopoli e MEF

Nei primi anni l'andamento della raccolta era legata alla riconversione verso gli apparecchi leciti del gioco precedentemente indirizzato ai videopoker; Nel periodo 2009 – 2012 sono state introdotte le AWP2, dotate di un sistema di controllo avanzato che contrastava efficacemente le alterazioni; Dal 2013 il settore appare maturo e la raccolta si è stabilizzata, la crescita del gettito dal 2015 dipende dall'inasprimento della tassazione. Le figure 3 e 4 aiutano a inquadrare meglio i dati. In particolare, come emerge dalla figura 3 per le AWP è evidente come sino al 2015 l'incremento del gettito sia legato principalmente alla crescita dei volumi di raccolta, mentre a partire dal 2016 dipenda essenzialmente dall'inasprimento delle aliquote PREU.

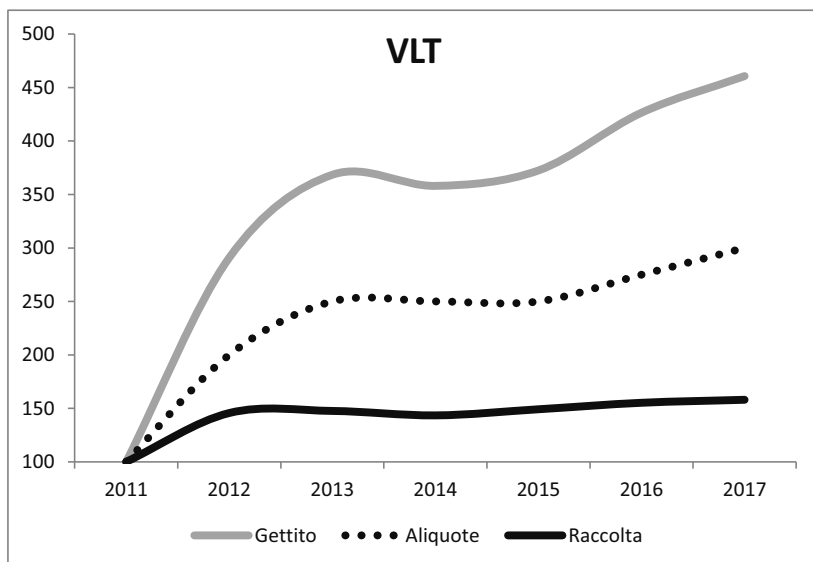
Dalla figura 4 che illustra invece l'evoluzione per le VLT, emerge come la crescita del gettito sia legata indubbiamente all'aumento della raccolta, ma che la correlazione con l'inasprimento delle aliquote è sicuramente più forte.

Fig. 3 – AWP: andamenti dal 2006 al 2017



Elaborazione su dati Agenzia delle dogane e dei Monopoli e MEF

Fig. 4 – VLT: andamenti dal 2006 al 2017



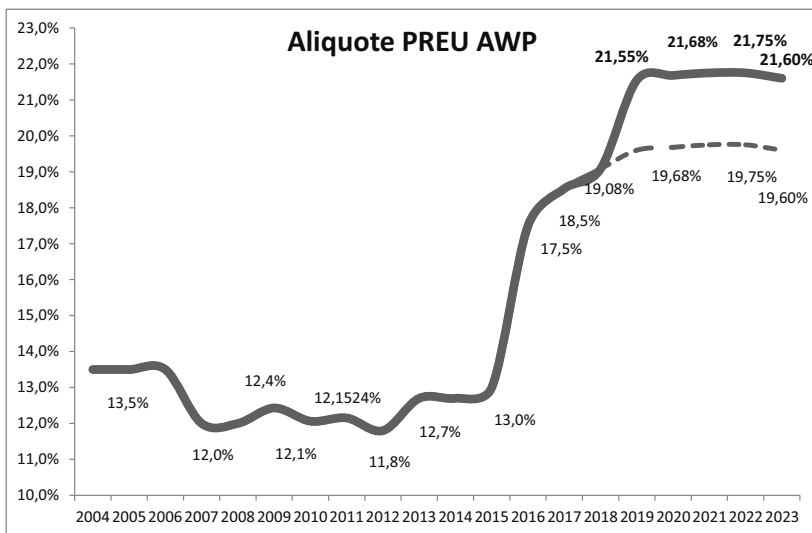
Elaborazione su dati Agenzia delle dogane e dei Monopoli e MEF

Le figure 5 e 6 si concentrano esclusivamente sull'evoluzione delle aliquote PREU per le AWP e le VLT.

Nel primo caso (AWP, figura 5), il grafico aiuta a cogliere meglio l'entità dell'inasprimento:

- dal 13,00% del 2015 al 19,08% del 2018 (aliquota ponderata);
- dal 19,08% del 2018 al 21,75% del 2021 come previsto dal Decreto Legge n 4/2019 in materia di reddito di cittadinanza e pensioni.

Fig. 5 – AWP: andamenti delle aliquote PREU

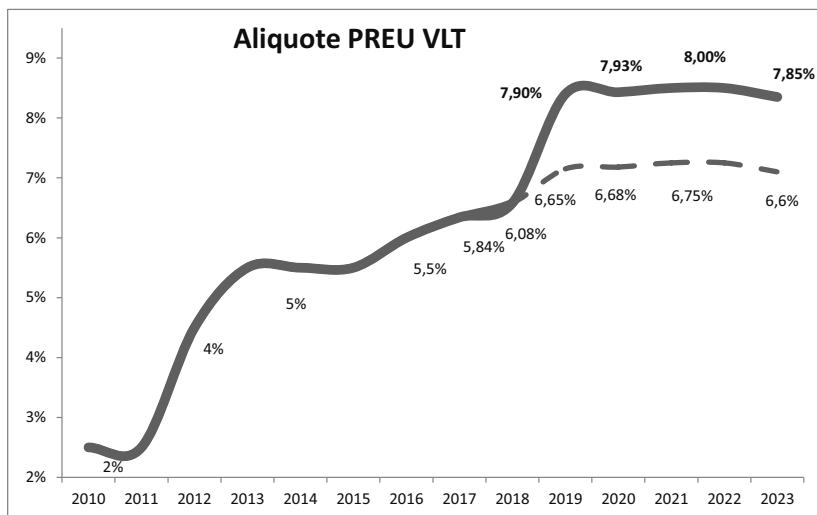


Elaborazione su fonti legislative

Anche nel secondo caso (VLT, figura 6), il grafico consente di cogliere l'innalzamento:

- dal 2,00% del 2010 al 6,08% del 2018 (aliquota ponderata);
- dal 6,08% del 2018 all' 8% del 2021 come previsto dalla recente Legge di Bilancio.

Fig. 6 – VLT: andamenti delle aliquote PREU



Elaborazione su fonti legislative

Si fa presente che in caso di cambiamento dell’aliquota in corso d’anno si è proceduto a indicare l’aliquota media ponderata; questo è avvenuto nel 2017, 2018 e 2019.

Effetti dell’incremento del PREU su margine della filiera

Posto che gli inasprimenti della tassazione sono avvenuti tramite l’elevazione delle aliquote del PREU è necessario comprendere l’effetto di questi aumenti sulla filiera. Sebbene le aliquote non sembrano elevate (perché applicate alla raccolta cioè al giocato), se si rapportano al margine della filiera si evidenzia un impatto molto rilevante del fisco.

La tabella 15 consente di comprendere cosa è avvenuto a causa dell'aumento del PREU tra il 2015 e il 2018.

Come si evince nella tabella successiva - con l'aumento delle aliquote del PREU passate dal 13% al 19,08% (percentuale ponderata) per le AWP e dal 5% al 6,08% (percentuale ponderata) per le VLT - la raccolta è rimasta sostanzialmente stabile (+0,5%), L'E-rario ha aumentato di oltre 1/3 il suo peso sul cassetto (+ 35,47%), Il margine della filiera si è ridotto in maniera rilevante (-14,62%).

**Tab. 15 – Effetti dell’aumento del PREU sulla filiera
(valori in milioni di euro)**

AWP	Raccolta	Erario	Margine filiera
2015	25.963	3.375	3.308
2018	24.100	4.598	2.591
Differenza	-1.863	1.223	-717
in %	-7,20%	36,20%	-21,70%

VLT	Raccolta	Erario	Margine filiera
2015	22.198	1.110	1.554
2018	24.300	1.477	1.560
Differenza	2.102	367	6
in %	9,50%	33,10%	0,40%

AWP e VLT	Raccolta	Erario	Margine filiera
2015	48.161	4.485	4.862
2018	48.400	6.076	4.151
Differenza	239	1.591	-711
in %	0,50%	35,47%	-14,62%

*Elaborazione su dati Agenzia delle dogane e dei Monopoli,
MEF e nostre proiezioni*

La tabella 16 fornisce, inoltre, uno sguardo al futuro per capire cosa avverrà in seguito al previsto aumento del PREU nei prossimi anni.

Dal 2016 si verifica un sostanziale incremento del gettito che si accompagna, dal 2018, ad una progressiva riduzione della raccolta e del fatturato del comparto.

Dal 2015 al 2021 è cresciuto in maniera rilevante il peso del fisco: nel 2015 l'erario si prendeva il 48% del "cassetto" (Raccolta – Vincite), nel 2021 arriverà a portarsi via il 64,5%. Il ricavo per la filiera si ridurrà in maniera significativa: dal 52% del 2015 al 35,5% del 2022.

**Tab. 16 – Effetti futuri dell’aumento del PREU
(AWP+VLT) sulla filiera
(valori in milioni di euro)**

Anno	a Raccolta	b Vincite	c = (a - b) Margine lordo (spesa)	d Erario	e = (c - d) Margine netto (filiera)	Inc. % Erario su Margine lordo	Inc. % Margine netto/ Lordo
2015	48.161	38.813	9.347	4.485	4.862	48,0%	52,0%
2016	49.457	39.171	10.285	5.883	4.403	57,2%	42,8%
2017	48.946	38.515	10.431	6.082	4.349	58,3%	41,7%
2018	48.400	38.173	10.228	6.076	4.151	59,4%	40,6%
2019	46.354	36.209	10.146	6.740	3.404	66,4%	33,6%
2020	45.937	35.485	10.452	6.714	3.738	64,2%	35,8%
2021	45.937	35.485	10.452	6.746	3.706	64,5%	35,5%
2022	45.937	35.485	10.452	6.746	3.706	64,5%	35,5%
2023	45.937	35.485	10.452	6.678	3.774	63,9%	36,1%

*Elaborazione su dati Agenzia delle dogane e dei Monopoli,
MEF e nostre proiezioni*

L'impatto macro della tassazione sugli apparecchi AWP/VLT

Il comparto del gioco lecito tramite apparecchi da divertimento e da intrattenimento che consentono vincite in denaro è fonte preziosa di gettito per le casse pubbliche.

Infatti, dal settore derivano non solo 6 miliardi di euro di ma anche ulteriori imposte, contributi e tributi vari che gli operatori economici sono tenuti a versare: le imprese che operano nel comparto sono chiamate a versare l'IRPEF/IRES sul margine realizzato, i contributi previdenziali, l'IRAP e tutti gli altri tributi propri di attività economiche organizzate. Si tratta di un ammontare che supera il miliardo di euro (1.089 milioni) e che aggiunto alle entrate da PREU consente all'amministrazione pubblica un totale complessivo che supera i 7 miliardi di euro di entrate.

**Tab. 17 – Da AWP e VLT un gettito complessivo
che supera i 7 miliardi di euro**

Descrizione	Gettito (mln €)	Note
Prelievo Erariale Unico (PREU)	6.076	Tutto il comparto
Contributi previdenziali titolari	268	Gestori attività diretta o prevalente
Imposte dirette (IRES, IRPEF e Add.li)	343	Tutto il comparto eccetto i produttori
IRAP	67	Tutto il comparto eccetto i produttori
TARI	6	Gestori attività diretta o prevalente
Diritto Camerale	1	Gestori attività diretta o prevalente
Diritto Iscrizione RIES	18	Tutto il comparto
Imposte e tasse imprese produttrici	15	Fornitori
Contributi dipendenti (a carico del datore di lavoro)	371	Comparto diretto e stima per assimilati
Totale	7.165	

Elaborazione Ufficio Studi CGIA

3. L'importanza del gioco lecito

Attività regolata

L'organizzazione/esercizio del gioco lecito è un'attività riservata dello stato (art 1 d.lgs 14/04/1948 n 496). Lo Stato ha affidato questa attività al MEF il quale si avvale dell'opera dell'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli. La gestione può essere anche affidata (come avviene per le AWP e le VLT) tramite apposite convenzioni a terzi (persone fisiche o giuridiche) che diano adeguata garanzia di idoneità (Art 2 D.Lgs 14/04/1948 n 496 e DPR 24/01/2002 n 33).

Gli apparecchi per il gioco lecito AWP e VLT sono soggetti ad un regime autorizzatorio: l'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli rilascia un apposito nulla osta (a importatori, produttori, gestori di apparecchi per il gioco lecito) (Art 22 Legge 27/12/2002 n 289 e Art 38 Legge 23/12/2000 n 388).

Le Prescrizioni in materia di gestione di sale gioco al Gioco Lecito sono:

- dettate dalla Legislazione Statale, Regionale,
- attuate dall'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli,
- mentre vi è un potere regolatorio anche in capo ai Comuni e alle Questure.

Per condurre l'attività è necessario il possesso di:

- a) requisiti morali (ad esempio: non aver riportato condanne che comportino misure restrittive della propria libertà per periodi superiori a 3 anni; non essere stato dichiarato delinquente; non aver riportato condanne per reati contro la mo-

rale pubblica e buon costume, contro la sanità pubblica o per giochi d'azzardo, per delitti commessi in stato di ubriachezza o per abuso di sostanze stupefacenti etc..) (Art 8 e 93 RD 18/06/1931 N 773);

- b) specifici titoli autorizzatori (Licenza rilasciata dal Comune per l'esercizio con SLOT (apparecchi che erogano vincite in denaro ex art 110 comma 6 lettera a) (Tab A punto 6.1 D.lgs 25/11/2016 n 222, Art 86 RD 773/1931 punto 8 Art 19 DPR 616/1977); autorizzazione rilasciata dalla Questura per l'esercizio anche con VLT (apparecchi che erogano vincite in denaro ex art 110 comma 6 lettera b) (Tab A punto 6.1 D.lgs 25/11/2016 n 222, Art 88 RD 773/1931 - Art 2 c 2 quater DL 40/2010).

Una volta ottenute le prescritte autorizzazioni il gestore deve iscriversi al RIES presso l'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli previo ottenimento della certificazione antimafia (Art 1 c 82 Legge 13/12/2010 n 82, Decreto direttoriale AAMS n° 104077 del 22/12/2014, Decreto direttoriale AAMS nr 31857 del 09/09/2011).

Conformità degli apparecchi

I produttori e gli importatori di AWP e VLT sono autorizzati dalla ADM alla distribuzione di un numero predeterminato di apparecchi, ciascuno identificato da un apposito numero progressivo.

I produttori e gli importatori autocertificano la conformità degli apparecchi. L'ADM verifica tecnicamente la conformità del modello alla normativa. Vi devono essere dei programmi che ne bloccano il funzionamento in caso di manomissioni (Art 38 Legge 23/12/2000 n 38).

Sulle AWP e sulle VLT devono essere affisse formule di avver-

timento in merito alle probabilità di vincita e sul rischio di dipendenza dalla pratica di giochi con vincita in denaro (C 5 Art 7 DL 13/09/2012 n 158 e C 4 Art 9 bis DL 12/07/2018 n 87).

Vi sono precisi criteri relativi all'estensione dei locali e al numero di apparecchi che vi possono essere utilizzati (Decreto Direttoriale ADM del 27/07/2011 e del 22/01/2010 art 9).

In ogni apparecchio devono essere apposti in modo visibile i relativi titoli autorizzatori rilasciati dall'ADM:

- Il nulla osta di distribuzione, che indica l'azienda che ha costruito l'apparecchio
- Il nulla osta di messa in esercizio, che indica il gestore proprietario
- Attestato di conformità del software installato (C 9 Lettera F art 110 RD 18/06/1931 n 773)

Obblighi di esposizione

Deve essere visibile una tabella, predisposta ed approvata dal questore e vidimata dalle autorità competenti al rilascio della licenza, nella quale sono indicati, oltre ai giochi di azzardo, anche quelli che lo stesso questore ritenga di vietare nel pubblico interesse, nonché le prescrizioni e divieti specifici che ritenga di disporre (C 5 Art 7 DL 13/09/2012 n 158 e c 4 art 9bis DL 12/07/2018 n 87). Vi devono essere affisse altresì targhe in cui sia riportata la % di vincita e il rischio di dipendenza dalla pratica di giochi con vincite in denaro (C 5 Art 7 DL 13/09/2012 n 158 e c 4 art 9bis DL 12/07/2018 n 87).

Il materiale informativo predisposto dalle ASL è diretto ad evidenziare i rischi correlati alla dipendenza da gioco con vincite

in denaro e a segnalare la presenza sul territorio dei servizi di assistenza pubblici e del privato sociale dedicati alla cura della ludopatia (C 5 Art 7 DL 13/09/2012 n 158).

Il gioco è vietato ai minori: i minori non possono accedere alle sale dedicate alle VLT né utilizzare apparecchi con vincite in denaro siano essi AWP o VLT; il titolare dell'esercizio commerciale, del locale identifica i giocatori mediante, richiesta di esibizione di idoneo documento di riconoscimento; si prevede l'accesso agli apparecchi che consentono il gioco da remoto con tessera sanitaria. (C 8 Art 7 DL 13/09/2012 n 158; Art 24 c 20, 21 e 22 DL 06/07/2011 N 98; Art 9 quater DL 12/07/2018 n 87; Art 27 c4 DL 28/01/2019 n 4).

La normativa antiriciclaggio

Il comparto del Gioco Lecito tramite AWP e VLT è soggetto alla normativa antiriciclaggio. Nello specifico l'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli:

- elabora standard tecnici e di regolamentazione sulla base di analisi nazionali di rischio di riciclaggio elaborate dal Comitato di sicurezza finanziaria;
- emana linee guida in ordine alle procedure e sistemi di controllo antiriciclaggio che i concessionari devono attuare ed osservare;
- verifica l'effettiva osservanza delle predette linee guide.
Vi è obbligo di identificazione del cliente:
- se il cliente richiede od effettua operazioni di gioco a partire da 2.000 euro;
- se il valore del ticket rilasciato dalle VLT è pari o superiore a 500 euro;

- se si verificano situazioni sospette che facciano pensare a riciclaggio o al finanziamento del terrorismo.

In particolare è previsto che gli esercenti acquisiscano e conservino le seguenti informazioni: a) dati identificativi del cliente; b) data della operazione di gioco; c) valore della operazione di gioco; d) mezzi di pagamento utilizzati (Art 52 e 53 D.Lgs 21/11/2007 n 231).

Tra le procedure da attuare per il monitoraggio si segnalano:

- le possibili anomalie relative alle operazioni;
- comportamenti potenzialmente irregolari;
- le singole operazioni riferite ad ogni sessione di gioco delle VLT nel periodo temporale massimo di una settimana;
- comportamenti anomali legati all'entità insolitamente elevata degli importi erogati dalle VLT rispetto a quelli puntati;
- ticket a partire da 500 euro;
- ticket di qualunque importo che indichino assenze di vincite o una bassa percentuale delle stesse rispetto al valore del ticket stesso.

(Art 52 e 53 D.Lgs 21/11/2007 n 231)

I prestatori di servizi di gioco si dimostrano attivi nel segnalare i comportamenti sospetti. In 4 anni le segnalazioni sono più che triplicate passando da 774 del 2013 a 2.600 del 2017 (tabella 18). In questo senso i prestatori di servizi di gioco si caratterizzano per un senso di responsabilità e di lotta alla criminalità, segnalando sul nascere comportamenti non chiari che potrebbero celare attività illecite.

**Tab. 18 – Segnalazioni antiriciclaggio
 effettuate dagli operatori**

Anno	Numero di Segnalazioni Effettuate
2013	774
2014	1.053
2015	1.466
2016	2.050
2017	2.600
Var. ass. 2017-2013	+1.826
Var. % 2017/2013	+236

Elaborazione su dati UIF

Attività controllata

Le attività economiche dedite al gioco lecito, oltre a dover rispettare numerose regole sono sottoposte a stringenti controlli da parte di diversi enti (si veda tabella 19).

Tab. 19 – Gli enti controllanti

Polizia Amministrativa comunale	Verifica il rispetto dei regolamenti comunali
Agenzia delle Dogane e dei Monopoli	Attività di controllo affinché l'attività si svolga secondo le regole stabilite dallo Stato oltre che nel rispetto della normativa amministrativa, fiscale e tecnica
Guardia di Finanza	Repressione dei fenomeni di abusivismo e illegalità

Le possibilità di ricevere un controllo sono molto elevate se si considera che i controlli eseguiti dall’Agenzia delle Dogane e dei Monopoli sono in costante aumento e che nel 2017 ha interessato oltre 1/3 degli esercizi dediti al gioco lecito.

Accanto al Gioco Legale, vi è da sempre l’universo parallelo del gioco illegale. Il Gioco Legale risponde a regole precise, assicura determinate percentuali di vincite ed è fonte preziosa di gettito per l’erario. Il Gioco illegale, al contrario, NON risponde a regole predeterminate, NON assicura determinate percentuali di vincite e sfugge a qualsiasi forma di tassazione.

Sulla quantificazione del “Gioco Illegale” non vi sono stime puntuali; tuttavia la Guardia di Finanza stima come il volume del gioco illegale ammonti a circa 20 miliardi di euro (Fonte Agipro-news 24/10/2018). Riguarda in maniera trasversale l’intero comparto del Gioco Lecito:

- scommesse illegali (l'ADM ha stimato in circa 5.000 gli esercizi, operanti sul territorio dello Stato, che effettuano raccolta di scommesse al di fuori della rete legale; è una vera e propria rete parallela risultando pari a circa 14.000 gli esercizi che invece versano le imposte dovute); (Fonte Corte dei Conti Relazione sul rendiconto generale dello Stato 2016);
- offerta di gioco illegale di diversa tipologia attraverso internet (attualmente i siti inibiti sono più di 7.000, con più di 10 milioni di tentativi di accesso a domini illegali bloccati); (Fonte Agenzia Dogane e Monopoli Libro blu 2017);
- messa a disposizione di macchinette per vincite in denaro illecite (nel anno 2017 la Guardia di Finanza ne ha sequestrato 2.555); (Fonte Corte dei Conti Relazione sul rendiconto generale dello Stato 2017).

Un nuovo proibizionismo?

Negli ultimi anni si è assistito a un proliferare di leggi regionali e delibere degli enti locali che sono andate nella direzione di contenere il settore del gioco lecito imponendo disposizioni di carattere restrittivo: consentendo l'attività del Gioco lecito solo se si rispettano determinate distanze da luoghi sensibili; disciplinando gli orari di apertura e di accensione delle macchinette.

La mancata attuazione delle norme contenute nel Decreto "Balduzzi" (Art 7 DL 13/09/2012 n 158) che prevedeva una progressiva pianificazione territoriale delle attività del gioco lecito in modo che fossero stabilite distanze minime da luoghi sensibili (istituti di istruzione primaria e secondaria, strutture sanitarie ed ospedaliere, luoghi di culto, centri socio-ricreativi e sportivi) ha

dato il via a una regolamentazione frammentata e disomogenea.

Le norme regionali hanno disciplinato la materia con un diverso grado di severità; in alcuni casi non limitandosi a regolamentare il rilascio di nuove autorizzazioni, ma applicando queste regole anche alle attività in essere mettendo in discussione la loro sopravvivenza.

La distanza minima prevista dai luoghi sensibili è di solito stabilita in 500 metri, tuttavia alcune regioni (Abruzzo e Liguria) hanno previsto una distanza inferiore 300 metri.

Inoltre la lista de luoghi sensibili, rispetto a quelli specificatamente previsti dal DL Balduzzi, si è notevolmente arricchita.

Nello specifico i luoghi sensibili del Decreto Balduzzi si limitavano a:

- istituti di istruzione primaria e secondaria;
- strutture sanitarie ed ospedaliere;
- luoghi di culto;
- centri socio-ricreativi e sportivi.

Con le leggi regionali sono stati introdotti molti altri luoghi:

- asili nido;
- istituti di formazione professionale;
- caserme;
- strutture residenziali o semiresidenziali operanti in ambito sanitario;
- strutture ricettive per categorie protette;
- oratori;
- centri di aggregazione per anziani;
- cimiteri e camere mortuarie;
- istituti di credito e sportelli bancomat;

- esercizi di compravendita di oggetti preziosi ed oro usati.

Si comprende come l'applicazione di questi vincoli renda di fatto impossibile l'operatività del comparto in un qualsiasi centro cittadino.

Inoltre frequentemente le leggi regionali danno la possibilità ai Comuni di individuare ulteriori luoghi sensibili o di definire autonomamente la distanza in considerazione dell'impatto delle attività di gioco lecito sulla sicurezza urbana, su problemi legati alla viabilità, inquinamento acustico e disturbo alla quiete pubblica.

Il caso Piemonte

Nella Regione Piemonte è entrata in vigore la Legge 9/2016 “Norme per la prevenzione e il contrasto del gioco d'azzardo patologico” i cui effetti si sono fatti sentire nel corso del 2018, prevalentemente per gli esercizi assimilati (bar, tabaccai, etc.) e si faranno sentire da maggio 2019 per le sale dedicate. La normativa appare particolarmente restrittiva:

- prevede un nutrito elenco di “luoghi sensibili”;
- dà la possibilità ai comuni di individuare ulteriori luoghi sensibili;
- applica il divieto di collocare AWP e VLT in locali che si trovino nelle vicinanze di detti luoghi sensibili; a tal fine si stabilisce che le “macchinette” devono trovarsi a una distanza di almeno 300 metri per i comuni con popolazione sino a 5.000 abitanti, che diventano 500 metri nei comuni con popolazione superiore a 5.000 abitanti;
- il divieto si applica anche agli esercenti che alla data di entrata in vigore della legge gestiscono apparecchi per il gioco lecito.

I luoghi sensibili previsti dalla Legge piemontese sono molti: 1) istituti scolastici di ogni ordine e grado; 2) centri di formazione per giovani e adulti; 3) luoghi di culto; 4) impianti sportivi; 5) ospedali, strutture residenziali o semiresidenziali operanti in ambito sanitario o sociosanitario; 6) strutture ricettive per categorie protette, luoghi di aggregazione giovanile ed oratori; 7) istituti di credito e sportelli bancomat; 8) esercizi di compravendita di oggetti preziosi ed oro usati; 9) movicentro e stazioni ferroviarie.

Il primo effetto evidente della Legge Regionale 9/2016 per il contrasto e la diffusione del gioco d'azzardo in Piemonte consiste nella rilevante riduzione della raccolta per gli apparecchi di cui al comma 6a art 110 RD 773/331, ovvero delle AWP: in un quadrimestre i piemontesi hanno ridotto le loro "giocate" con le AWP del 28,2%.

Tab. 20 – Primi effetti legge regionale Piemonte

3° quadrimestre 2017	1° quadrimestre 2018	Differenza	
		1° QUAD 2018 e 3° QUAD 2017	
(euro)	(euro)	euro	%
502.455.493	360.861.162	-141.594.331	-28,20%

Tuttavia, è necessario domandarsi se vi sia stata qualche altra forma di compensazione, cioè se i giocatori abbiano solo spostato la loro spesa da una forma di gioco ad un'altra.

Non è facile rispondere a questa domanda, in quanto l'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli non ha ancora reso noti i dati relativi al 2018 per tipologia di giochi e localizzazione.

Muovendosi nel campo delle stime e delle ipotesi, si dà tuttavia conto di alcune evidenze:

- Aumento della raccolta di altre tipologie di gioco;
- Possibile aumento del gioco illecito;
- I giocatori "emigrano" verso i comuni delle Regioni confinanti.

A partire dai dati di un quadrimestre, si è stimata la riduzione della raccolta in termini annui (425 milioni di euro) in modo da valutare gli effetti economici e occupazionali. Si stima:

- una perdita per l'erario pari a oltre 81 milioni di PREU;
- una perdita per l'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli di 3,3 milioni € di canone concessorio;
- una perdita di quasi 600 posti di lavoro.

Si tratta di una stima prudenziale, basata su dati rilevati a consuntivo. In realtà, gli effetti della legge regionale a regime saranno molto probabilmente più penalizzanti per il settore, visto che le limitazioni si applicheranno alle sale dedicate a partire da maggio 2019.

Conclusioni: perdita di gettito e di occupati

L'esigenza di ripartire dai numeri e dai termini

Nei prossimi anni (sulla base dei recenti provvedimenti) continuerà a crescere il peso del fisco sul settore: la pressione sul margine della filiera passerà per le AWP dal 62% del 2017 al 68% nel biennio 2021 e 2022 mettendo in gioco la sopravvivenza stessa di molte piccole attività.

A fronte di un volume di raccolta di 48,9 miliardi di euro nel 2017, la spesa dei giocatori è di 10,4 miliardi di euro (38,5 sono restituiti in vincite). I 10,4 miliardi di euro sono il margine lordo (cassetto lordo), che l'erario preleva sempre in % superiore. Il residuo non è il profitto del comparto ma i loro ricavi ai cui vanno sottratti i costi di gestione per ottenere un utile che verrà ulteriormente sottoposto a tassazione e contribuzione.

**Tab. 21 – Il margine lordo
(valori in milioni di euro e in %)**

Anno 2017	AWP + VLT		
Raccolta	48.946	100%	
Vincite	38.515	79%	
Spesa delle Famiglie e Margine Lordo (prima del prelievo dell'Erario)	10.431	21%	
		% sul Margine Lordo	% su Raccolta
Erario (PREU)	6.082	58%	12%
Fatturato	4.349	42%	9%
Anno 2021 - 2022	AWP + VLT		
Raccolta	45.937	100%	
Vincite	35.485	77%	
Spesa delle Famiglie e Margine Lordo (prima del prelievo dell'Erario)	10.452	23%	
		% sul Margine Lordo	% su Raccolta
Erario (PREU)	6.746	65%	15%
Fatturato	3.706	35%	8%

Elaborazione Ufficio Studi CGIA

Le aliquote del PREU non sembrerebbero particolarmente elevate. Tuttavia si deve considerare che si applicano sulla raccolta (e quindi al lordo delle vincite).

Per comprendere il loro reale impatto è necessario rapportarle al cassetto lordo (margine) che corrisponde alla spesa del giocatore. Anzi è ancora più corretto includere anche il canone di rete che viene versato all'ADM.

Si scopre così che nel caso delle AWP l'erario si porta via una fetta importante del cassetto destinata a crescere fino a superare il 70% dal 2019 in poi. Per le VLT queste incidenze del PREU sono altresì in aumento (si veda tabelle 22 e 23).

Tab. 22 – AWP: il PREU in percentuale sul margine

ANNO	PREU AWP	PREU AWP	PREU AWP
	in % su raccolta	in % su margine lordo	in % su margine + canone concessione
2015	13	50,5	53,6
2016	17,5	61,3	64,1
2017	18,53	62,1	64,8
2018	19,08	64	66,6
2019	21,55	69,5	72,1
2020	21,68	67,8	70,3
2021	21,75	68	70,5
2022	21,75	68	70,5
2023	21,6	67,5	70

Elaborazione Ufficio Studi CGIA

Tab. 23 – VLT: il PREU in percentuale sul margine

ANNO	PREU VLT	PREU VLT	PREU VLT
	in % su raccolta	in % su margine lordo	in % su margine + canone concessione
2015	5	41,7	48,3
2016	5,5	45,9	52,6
2017	5,84	48,3	54,9
2018	6,08	48,6	55
2019	7,9	59,6	65,7
2020	7,93	56,6	62,4
2021	8	57,1	62,9
2022	8	57,1	62,9
2023	7,85	56,1	61,8

Elaborazione Ufficio Studi CGIA

Da ultimo si vuole verificare di quanto si ridurrà il margine della filiera nel 2022, secondo quanto previsto dalla legislazione a luglio 2019.

Dalle tabelle 24 e 25 si evince:

- per le AWP una contrazione del margine pari al 30% tra 2015 e 2022 (quasi -20% tra 2015 e 2018 e -11% tra 2018 e 2022);
- per le VLT una contrazione del margine pari al 9% tra 2015 e 2022 (la contrazione è spiegata quasi per intero nel periodo 2018-2022).

**Tab. 24 – AWP: la riduzione del margine
(valori in milioni di euro e in %)**

AWP	Raccolta	Erario	Margine filiera
2015	25.963	3.375	3.308
2018	24.100	4.598	2.591
2022	22.337	4.858	2.290
Diff. 2022/2018	-1.763	260	-301
in %	-7,3%	+5,6%	-11,6%
Diff. 2022/2015	-3.626	1.483	-1.018
in %	-14,0%	+43,9%	-30,8%

Elaborazione Ufficio Studi CGIA

**Tab. 25 – VLT: la riduzione del margine
(valori in milioni di euro e in %)**

VLT	Raccolta	Erario	Margine filiera
2015	22.198	1.110	1.554
2018	24.300	1.477	1.560
2022	23.600	1.888	1.416
Diff. 2022/2018	-700	411	-144
in %	-2,90%	+27,8%	-9,20%
Diff. 2022/2015	1.402	778	-138
in %	+6,3%	+70,1%	-8,9%

Elaborazione Ufficio Studi CGIA

***Cosa comporta una riduzione dei margini
dell'ordine del 30%***

Nel 2019 sono stati stimati a rischio 10 mila posti di lavoro. Questa stima è stata effettuata sulla base di alcuni modelli matematici che si sono posti l'obiettivo di calcolare l'incidenza media del costo del personale sui bilanci di aziende tipo del settore sulla base del numero medio di dipendenti come risulta da banche dati ufficiali (studi di settore/Istat).

Il 2019 sarà un anno particolarmente critico per il settore in quanto l'aumento della tassazione (aliquota PREU) avviene sin da gennaio 2019 mentre i tempi tecnici per la riduzione del payout (che compensa solo in minima parte l'effetto negativo legato

all'aumento del PREU) richiederà un orizzonte temporale di parecchi mesi. Nel 2019 si stima una possibile perdita occupazionale di 10 mila unità che potrebbe tuttavia contenersi a regime (nel 2021) in una perdita netta di 6-7 mila unità (sempre che le imprese, nel frattempo, siano riuscite a sopravvivere).

Forti riduzioni dei margini che avvengono progressivamente in tempi ristretti mettono a rischio la sopravvivenza di molte aziende del settore.

Si tratta di quelle nelle quali i margini prodotti dalla dotazione strumentale non sono più in grado di “coprire” i costi fissi, quelli variabili e assicurare una adeguata remunerazione per il titolare.

Sono così a rischio le imprese con una minore dotazione di SLOT e VLT o con minore forza contrattuale nella contrattazione dei margini con esercenti (nel caso in cui lochino le “macchinette” presso terzi) e che subiscono costi relativamente elevati nella loro situazione.

E l'impatto considerando le restrizioni regionali e comunali?

Sino a questo punto si è ragionato valutando l'impatto derivante dagli shock del PREU, in termini di gettito, conseguenze sulle imprese e sull'occupazione.

Vi è tuttavia un altro fattore rilevante che non può essere trascurato ovvero l'effetto delle restrizioni regionali e comunali che, in alcuni casi, vedi Piemonte (trattato nel paragrafo 3) stanno determinando una pesante contrazione del comparto.

Se lo scenario che si sta attuando in Piemonte troverà applicazione in tutto il Paese bisogna essere consapevoli che questo

determinerà non solo degli effetti negativi sul comparto e sull'occupazione ma sul gettito stesso.

In altri termini, l'estensione totale dei provvedimenti regionali e comunali all'intero territorio nazionale porterebbe ad una contrazione del gettito pari ad almeno 1 miliardo di euro (una riduzione superiore al 15%).

E l'effetto sull'occupazione sarebbe ancora più drammatico: quasi 7/8 mila posti di lavoro in meno che sommati a 10 mila posti di lavoro in meno determinati dagli effetti negativi dell'aumento del PREU sugli utili delle imprese del comparto porterebbe ad una contrazione occupazionale di circa 17/18 mila unità: circa il 30% dell'occupazione del settore è perciò a rischio.

Il commercio estero dell'agroalimentare

Ufficio Studi Confagricoltura Veneto e CGIA

Introduzione

In questo articolo si riportano i principali dati dell' "Osservatorio sul Commercio Estero Agroalimentare" sviluppato congiuntamente dall'Ufficio Studi di Confagricoltura Veneto e dall'Ufficio Studi della CGIA di Mestre.

La necessità di studiare e approfondire le dinamiche e gli scambi internazionali di un settore, quello dell'agroalimentare, complesso e variegato è di estrema importanza non solo per comprendere il successo generato da questo comparto del made in Italy, ma anche per contestualizzarlo correttamente e riempire alcuni "vuoti" bibliografici.

Se in effetti in molti si sono occupati dell'agroalimentare italiano e del successo del suo export, alla questione dell'import è stato dedicato poco spazio e, di conseguenza, anche il tema dell'export netto - ovvero alla differenza tra esportazioni e impor-

tazioni (saldo commerciale) – è stato abbastanza trascurato dagli studi. Si verifica, inoltre, un'enfasi eccessiva verso quei comparti, prettamente industriali (prodotti alimentari e bevande), di trasformazione dei prodotti, e un disinteresse generale per i prodotti agricoli che invece, considerati nel loro complesso, vengono esportati per un valore superiore a quello dei vini.

Questo Osservatorio privilegiato di Confagricoltura Veneto e CGIA si propone non solo di colmare il gap informativo ma anche di offrire una serie di dati dettagliati che possono essere utili, in primo luogo, per esaminare i due versi del commercio estero (export e import) e, in secondo luogo, risultare funzionali allo studio di eventuali politiche (si pensi agli accordi del CETA, alla questione dei dazi USA, alla Brexit e al futuro del commercio internazionale). In estrema sintesi si riportano qui sotto i principali risultati del commercio estero dell'agroalimentare italiano, concetti e dati che saranno approfonditi e sviluppati nel prosieguo dell'articolo (e in appendice):

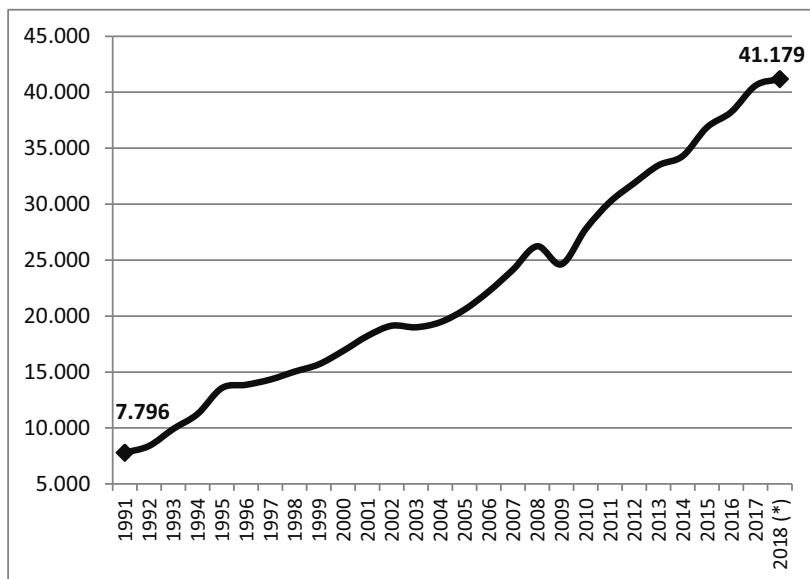
- l'export agroalimentare ha superato i 41 miliardi di euro di valore nel 2018;
- pesa il 9% del totale dell'export italiano e le regioni del Nord incidono più del 70%;
- Veneto, Lombardia ed Emilia Romagna sono le 3 regioni leader;
- il saldo commerciale dell'agroalimentare italiano è negativo ma tale squilibrio si è ridotto negli ultimi anni (da -8 miliardi di euro nel 2011 ad appena -1,5 miliardi di euro nel 2018);
- al quasi pareggio del saldo commerciale agroalimentare italiano ha contribuito il successo delle bevande (+7 miliardi di euro di attivo) e il progressivo contenimento del deficit commerciale del comparto alimentare (-0,7 miliardi di passivo nel 2018);

- i prodotti agricoli, pur scontando un quadro aggregato di deficit commerciale (-7,7 miliardi di euro nel 2018), possono contare su alcune eccellenze: i gruppi di prodotti agricoli delle pomacee/frutta a nocciolo, l'uva, gli ortaggi/meloni/radici e tuberi e le piante vive registrano infatti saldi commerciali positivi.

1. L'export agroalimentare italiano vale 41 miliardi di euro

Nel 2018 l'export dell'agroalimentare italiano ha superato i 41 miliardi di euro. Si tratta di una buona performance che va letta valutandone anche il suo peso relativo. Le esportazioni dell'agroalimentare pesano infatti per il 9% del valore complessivo dell'export italiano (470 miliardi di euro) e rappresentano un biglietto da visita nel mondo per l'Italia (qualità e bontà dei prodotti). Rispetto al 1991 l'export di questo comparto è cresciuto più di 5 volte (+428%); si tratta di una performance migliore rispetto al totale dell'export nazionale che evidenzia un saggio di crescita consistente ma comunque inferiore (+327%).

Fig. 1 – Evoluzione export agroalimentare (1991-2018*)
Valori in milioni di euro



Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

Con riferimento ai 3 comparti principali dell'agroalimentare italiano i tassi di crescita più significativi si evincono per:

- le bevande (+626% rispetto al 1991); nel 2018 un valore di 8,7 miliardi di euro di export (+6,3% sul 2017), di cui i vini rappresentano più del 70% del totale bevande;
- i prodotti alimentari (+500%), nel 2018 quasi 26 miliardi di euro (+1,7% sul 2017).

L'export di prodotti agricoli segna una flessione nel 2018 (-5%) e una dinamica di crescita molto più contenuta dal 1991 ad

oggi (+193%): se nel 1991 l'export di prodotti agricoli era circa il doppio di quello delle bevande, dal 2011 è avvenuto il sorpasso.

E se nel 1991 il peso dei prodotti agricoli era circa il doppio di quello delle bevande, nel 2018 il rapporto si è invertito e le bevande superano i prodotti agricoli di quasi il 30%.

Tab. 1 – Evoluzione export agroalimentare per comparto

Valori in milioni di euro e in %	1991	2017	2018 (*)	Var. % 2018/1991	Var. % 2018(*)/2017
EXPORT AGROALIMENTARE	7.796	40.593	41.179	+428%	+1,4%
di cui: Prodotti alimentari	4.287	25.297	25.720	+500%	+1,7%
di cui: Bevande	1.198	8.181	8.695	+626%	+6,3%
<i>(Vini)</i>	<i>931</i>	<i>6.006</i>	<i>6.205</i>	<i>+567%</i>	<i>+3,3%</i>
di cui: Prodotti agricoli	2.310	7.115	6.764	+193%	-4,9%
TOTALE EXPORT ITALIANO	108.316	449.129	462.899	+327%	+3,1%
<i>inc. % export agroalimentare su totale export Italia</i>	<i>7,2%</i>	<i>9,0%</i>	<i>8,9%</i>		

Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

Analisi regionale: la leadership veneta

È interessante notare come più del 70% dell'export agroalimentare sia in capo al Nord del Paese. Il Nord Est prevale sul Nord Ovest grazie ai risultati del Veneto (leader con quasi 6,8 miliardi di euro di valore esportato nel 2018) e dell'Emilia Roma-

gna (terza piazza con 6,5 miliardi di euro di valore esportato). La prima regione del Mezzogiorno è la Campania.

Tab. 2 – L'export agroalimentare per regione (2017-2018*)
Valori in milioni di euro e in %

REGIONI E AREE	2017	2018 (*)	Var. % 2018/2017	Inc. % 2018 (*)
Veneto	6.763	6.786	+0,3%	16,5%
Lombardia	6.394	6.504	+1,7%	15,8%
Emilia-Romagna	6.268	6.497	+3,6%	15,8%
Piemonte	5.506	5.960	+8,3%	14,5%
Campania	3.153	3.156	+0,1%	7,7%
Toscana	2.478	2.453	-1,0%	6,0%
Trentino-Alto Adige	2.241	2.091	-6,7%	5,1%
Puglia	1.701	1.619	-4,9%	3,9%
Sicilia	1.184	1.214	+2,5%	2,9%
Lazio	1.036	1.035	-0,1%	2,5%
Friuli-Venezia Giulia	897	899	+0,2%	2,2%
Liguria	802	729	-9,2%	1,8%
Umbria	610	662	+8,6%	1,6%
Abruzzo	572	589	+3,0%	1,4%
Marche	367	375	+2,0%	0,9%
Calabria	179	179	+0,1%	0,4%
Sardegna	193	166	-14,0%	0,4%
Molise	89	98	+9,9%	0,2%
Basilicata	87	86	-1,9%	0,2%
Valle d'Aosta	59	70	+18,3%	0,2%
<i>Non specificato</i>	<i>12</i>	<i>11</i>	<i>-7,4%</i>	<i>0,0%</i>
ITALIA	40.593	41.179	+1,4%	100,0%
Nord Est	16.169	16.273	+0,6%	39,5%
Nord Ovest	12.761	13.263	+3,9%	32,2%
Sud	7.160	7.107	-0,7%	17,3%
Centro	4.490	4.525	+0,8%	11,0%

Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

Il primato del Veneto è determinato dal successo delle bevande (2,5 miliardi di euro di valore esportato di cui 2,2 in capo ai vini) ma anche dei prodotti agricoli che sfiorano 1 miliardo di euro (qui la regione è al secondo posto dopo l'Emilia Romagna). Sul fronte dei prodotti alimentari il Veneto si attesta al quarto posto (con 3,3 miliardi di euro) e viene preceduto dalla coppia Emilia Romagna-Lombardia (circa 5 miliardi di euro per entrambe) e dal Piemonte (3,6 miliardi di euro).

Tab. 3 – L'export agroalimentare per comparto
Valori in milioni di euro

REGIONI E AREE	TOTALE EXPORT AGROALIMENTARE di cui:	<i>Prodotti alimentari</i>	<i>Bevande</i>	<i>Prodotti agricoli</i>
Veneto	6.786	3.317	2.527	943
Lombardia	6.504	4.981	1.099	425
Emilia-Romagna	6.497	5.074	444	979
Piemonte	5.960	3.584	1.868	509
Campania	3.156	2.600	71	485
Toscana	2.453	1.133	1.007	314
Trentino-Alto Adige	2.091	892	579	619
Puglia	1.619	719	195	704
Sicilia	1.214	493	155	566
Lazio	1.035	568	164	302
Friuli-Venezia Giulia	899	624	141	133
Liguria	729	351	65	313
Umbria	662	437	40	184
Abruzzo	589	337	186	67
Marche	375	210	63	101
Calabria	179	126	8	45
Sardegna	166	125	23	18
Molise	98	90	3	6
Basilicata	86	36	3	47
Valle d'Aosta	70	17	51	1
<i>Non specificato</i>	11	7	2	3
ITALIA	41.179	25.720	8.695	6.764
Nord Est	16.273	9.907	3.691	2.674
Nord Ovest	13.263	8.933	3.083	1.247
Sud	7.107	4.525	644	1.938
Centro	4.525	2.349	1.275	901

Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

Una quota rilevante dell'export agroalimentare italiano è determinata dal successo dei prodotti alimentari (62,5%). Per le bevande, che pesano per il 21%, si notano valori e quote elevate in Veneto, Piemonte e Toscana. Emilia Romagna e Lombardia si contendono la leadership dei prodotti alimentari mentre nel Sud del Paese si nota la specializzazione dei prodotti agricoli: nel Mezzogiorno pesano infatti per il 27,3% del rispettivo totale export agroalimentare mentre in Italia questa quota si ferma al 16,4%.

Tab. 4 – L'export agroalimentare per comparto

REGIONI E AREE	Milioni di euro	% su EXPORT AGROALIMENTARE		
	TOTALE EXPORT AGROALIMENTARE di cui:	<i>Prodotti alimentari</i>	<i>Bevande</i>	<i>Prodotti agricoli</i>
Veneto	6.786	48,9%	37,2%	13,9%
Lombardia	6.504	76,6%	16,9%	6,5%
Emilia-Romagna	6.497	78,1%	6,8%	15,1%
Piemonte	5.960	60,1%	31,3%	8,5%
Campania	3.156	82,4%	2,2%	15,4%
Toscana	2.453	46,2%	41,0%	12,8%
Trentino-Alto Adige	2.091	42,7%	27,7%	29,6%
Puglia	1.619	44,4%	12,1%	43,5%
Sicilia	1.214	40,6%	12,8%	46,6%
Lazio	1.035	54,9%	15,9%	29,2%
Friuli-Venezia Giulia	899	69,5%	15,7%	14,8%
Liguria	729	48,2%	8,9%	42,9%
Umbria	662	66,1%	6,1%	27,8%
Abruzzo	589	57,2%	31,5%	11,3%
Marche	375	56,0%	16,9%	27,1%
Calabria	179	70,3%	4,7%	25,0%
Sardegna	166	75,3%	14,0%	10,7%
Molise	98	91,0%	3,0%	6,0%
Basilicata	86	41,5%	3,2%	55,4%
Valle d'Aosta	70	25,1%	73,8%	1,1%
<i>Non specificato</i>	11	59,0%	17,3%	23,7%
ITALIA	41.179	62,5%	21,1%	16,4%
Nord Est	16.273	60,9%	22,7%	16,4%
Nord Ovest	13.263	67,4%	23,2%	9,4%
Sud	7.107	63,7%	9,1%	27,3%
Centro	4.525	51,9%	28,2%	19,9%

Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

Il 71% dell'export di bevande è rappresentato dai vini. Il successo enologico italiano all'estero è palese ed è dovuto principalmente ai risultati di 3 regioni: il Veneto in primis, seguito da Piemonte e Toscana (le 3 regioni insieme contano per il 68% del totale); se tuttavia l'incidenza dei vini sul totale bevande è elevatissima in Toscana (97,2%) e in Veneto (87,9%), in Piemonte pesa per poco più della metà in quanto la regione si contraddistingue anche per l'export di altre bevande.

Tab. 5 – L'export di bevande: i vini
Valori in milioni di euro e in %

REGIONI E AREE	BEVANDE	di cui VINI	Inc. % VINI (su totale export bevande)	Inc. % VINI (su totale ITALIA)
Veneto	2.527	2.220	87,9%	35,8%
Piemonte	1.868	1.022	54,7%	16,5%
Toscana	1.007	978	97,2%	15,8%
Trentino-Alto Adige	579	532	91,9%	8,6%
Emilia-Romagna	444	322	72,5%	5,2%
Lombardia	1.099	271	24,6%	4,4%
Abruzzo	186	182	97,9%	2,9%
Puglia	195	159	81,4%	2,6%
Sicilia	155	138	89,2%	2,2%
Friuli-Venezia Giulia	141	118	83,4%	1,9%
Lazio	164	66	40,0%	1,1%
Marche	63	57	90,0%	0,9%
Campania	71	48	67,4%	0,8%
Umbria	40	34	85,1%	0,6%
Liguria	65	24	36,6%	0,4%
Sardegna	23	22	93,7%	0,4%
Calabria	8	5	57,6%	0,1%
Molise	3	2	79,1%	0,0%
Basilicata	3	2	77,5%	0,0%
Valle d'Aosta	51	2	3,0%	0,0%
<i>Non specificato</i>	2	1	55,3%	0,0%
ITALIA	8.695	6.205	71,4%	100,0%
Nord Est	3.691	3.192	86,5%	51,4%
Nord Ovest	3.083	1.318	42,8%	21,2%
Centro	1.275	1.135	89,1%	18,3%
Sud	644	558	86,6%	9,0%

Elaborazione su dati Istat. (*) Dati 2018 non definitivi

***Le destinazioni dell'export agroalimentare:
più di un terzo è Extra-UE***

Le prime quattro direttrici (Germania, Francia, USA e Regno Unito) incidono per quasi la metà dell'export agroalimentare italiano. Nei rapporti commerciali con la Francia si verifica, tuttavia, un saldo commerciale negativo (-1 miliardo di euro nel 2018). I due terzi dell'export agroalimentare italiano hanno come destinazione l'Unione Europea con un saldo commerciale negativo per 2,7 miliardi di euro. Si evince invece il successo dei prodotti nazionali nell'extra UE dove si verifica un avanzo commerciale di 1,2 miliardi di euro.

Tab. 6 – Destinazioni dell'export agroalimentare
Valori in milioni di euro e in %

PAESI - RANK EXPORT AGROALIMENTARE	Export 2018 (*)	Inc. % su totale export 2018 (*)	Import 2018 (*)	Saldo commerciale 2018 (*) Export-Import
Germania	6.989,0	17,0%	5.050,2	+1.938,8
Francia	4.734,0	11,5%	5.755,0	-1.021,0
Stati Uniti	4.188,4	10,2%	1.200,5	+2.987,9
Regno Unito	3.403,1	8,3%	767,4	+2.635,7
Spagna	1.592,3	3,9%	4.888,0	-3.295,7
Svizzera	1.553,8	3,8%	275,9	+1.277,9
Paesi Bassi	1.525,8	3,7%	3.317,7	-1.791,9
Austria	1.315,3	3,2%	1.279,7	+35,7
Belgio	1.291,1	3,1%	1.380,2	-89,1
Polonia	891,2	2,2%	1.282,7	-391,6
Canada	843,6	2,0%	308,2	+535,5
Giappone	814,6	2,0%	18,0	+796,6
Svezia	695,8	1,7%	413,1	+282,7
Grecia	640,8	1,6%	1.049,9	-409,1
Australia	551,5	1,3%	275,8	+275,7
Danimarca	544,2	1,3%	877,7	-333,5
Russia	514,7	1,2%	134,3	+380,4
Repubblica ceca	481,4	1,2%	233,3	+248,1
Romania	472,3	1,1%	509,1	-36,9
Cina	439,4	1,1%	594,4	-155,0
TOTALE AGROALIMENTARE	41.179,1	100,0%	42.693,1	-1.513,9
Unione Europea (28)	27.241,8	66,2%	30.003,7	-2.761,9
Extra UE	13.937,4	33,8%	12.689,4	+1.248,0

Elaborazione su dati Istat. (*) Dati 2018 non definitivi

Con riferimento ai soli prodotti alimentari, le prime 4 direttrici dell'export (Germania, Francia, USA e Regno Unito) incidono per il 45%. Si verifica, tuttavia, un saldo commerciale negativo con la Germania (-410 milioni di euro).

I due terzi (66,7%) dell'export di prodotti alimentari italiani ha come destinazione l'Unione Europea con un saldo commerciale negativo per 3 miliardi di euro. Risulta invece evidente il successo dei prodotti nazionali nell'extra UE (surplus commerciale di 2,2 miliardi di euro).

Tab. 7 – Destinazioni dell'export dei prodotti alimentari
Valori in milioni di euro e in %

PAESI - RANK EXPORT "PRODOTTI ALIMENTARI"	Export 2018 (*)	Inc. % su totale export 2018 (*)	Import 2018 (*)	Saldo commerciale 2018 (*) Export-Import
Germania	3.902,9	15,2%	4.313,2	-410,3
Francia	3.467,3	13,5%	3.117,9	+349,4
Stati Uniti	2.159,8	8,4%	220,0	+1.939,8
Regno Unito	2.039,4	7,9%	525,9	+1.513,5
Spagna	1.132,3	4,4%	3.425,0	-2.292,7
Paesi Bassi	963,8	3,7%	2.233,0	-1.269,2
Austria	792,6	3,1%	865,7	-73,1
Belgio	775,0	3,0%	1.028,7	-253,7
Svizzera	723,0	2,8%	242,4	+480,6
Giappone	601,2	2,3%	11,6	+589,6
Polonia	571,7	2,2%	1.116,4	-544,7
Grecia	522,5	2,0%	648,1	-125,6
Canada	425,3	1,7%	27,7	+397,6
Australia	418,1	1,6%	48,7	+369,4
Svezia	407,5	1,6%	144,4	+263,1
Russia	343,1	1,3%	57,1	+286,0
Romania	322,9	1,3%	187,0	+136,0
Danimarca	287,1	1,1%	660,0	-372,9
Repubblica ceca	281,4	1,1%	174,5	+106,9
Cina	249,6	1,0%	301,0	-51,4
TOTALE "PRODOTTI ALIMENTARI"	25.720,4	100,0%	26.426,0	-705,6
Unione Europea (28)	17.160,7	66,7%	20.151,2	-2.990,5
Extra UE	8.559,7	33,3%	6.274,8	+2.284,9

Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

La quota di export di bevande nei paesi dell'extra UE risulta molto elevata (47% del totale) per un avanzo commerciale molto significativo (+3,8 miliardi di euro) e nel mercato europeo si registra un saldo commerciale appena inferiore (+3 miliardi di euro).

La prima direttrice delle bevande italiane sono gli USA (22% del totale) ma si registrano quote elevate anche in Germania (15,6%) e nel Regno Unito (12,2%).

Tab. 8 – Destinazioni dell'export delle bevande
Valori in milioni di euro e in %

PAESI - RANK EXPORT "BEVANDE"	Export 2018 (*)	Inc. % su totale export 2018 (*)	Import 2018 (*)	Saldo commerciale 2018 (*) Export-Import
Stati Uniti	1.941,1	22,3%	156,6	+1.784,5
Germania	1.360,2	15,6%	257,8	+1.102,4
Regno Unito	1.059,8	12,2%	138,2	+921,7
Svizzera	495,3	5,7%	2,5	+492,7
Francia	469,5	5,4%	354,2	+115,3
Canada	396,1	4,6%	0,5	+395,5
Belgio	220,4	2,5%	198,8	+21,5
Paesi Bassi	197,9	2,3%	127,1	+70,9
Svezia	189,1	2,2%	5,1	+184,1
Giappone	183,5	2,1%	1,5	+182,0
Danimarca	163,8	1,9%	60,4	+103,4
Cina	152,3	1,8%	5,4	+146,9
Spagna	147,5	1,7%	128,1	+19,3
Austria	139,5	1,6%	107,5	+32,0
Russia	132,6	1,5%	2,0	+130,6
Australia	118,4	1,4%	6,2	+112,2
Norvegia	101,2	1,2%	0,7	+100,5
Polonia	79,4	0,9%	33,8	+45,6
Lettonia	63,0	0,7%	0,6	+62,4
Repubblica ceca	59,1	0,7%	20,3	+38,8
TOTALE "BEVANDE"	8.694,9	100,0%	1.812,2	+6.882,7
Unione Europea (28)	4.579,5	52,7%	1.541,1	+3.038,4
Extra UE	4.115,5	47,3%	271,1	+3.844,3

Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

La quota export dei vini nei paesi dell'extra UE risulta ancora più elevata (quasi la metà) e si registra qui un avanzo commerciale molto significativo (+2,8 miliardi di euro). E nel mercato europeo si registra un saldo commerciale addirittura superiore (+3 miliardi di euro). La prima direttrice dei vini italiani sono gli USA (23,6% del totale), indice dell'enorme successo dei vini italiani negli States. Quote elevate si verificano anche in Germania (16,7% del totale export) e nel Regno Unito (13,3%).

Tab. 9 – Destinazioni dell'export dei vini
Valori in milioni di euro e in %

PAESI - RANK EXPORT "VINI"	Export 2018 (*)	Inc. % su totale export 2018 (*)	Import 2018 (*)	Saldo commerciale 2018 (*) Export-Import
Stati Uniti	1.462,8	23,6%	2,2	+1.460,6
Germania	1.037,6	16,7%	6,2	+1.031,4
Regno Unito	827,5	13,3%	3,2	+824,3
Svizzera	376,8	6,1%	1,3	+375,4
Canada	333,8	5,4%	0,3	+333,5
Francia	187,2	3,0%	212,8	-25,6
Svezia	177,3	2,9%	0,0	+177,3
Giappone	162,2	2,6%	0,1	+162,1
Paesi Bassi	150,1	2,4%	1,1	+149,0
Danimarca	139,5	2,2%	0,2	+139,3
Cina	126,9	2,0%	0,0	+126,9
Belgio	121,3	2,0%	0,3	+120,9
Russia	108,6	1,8%	0,0	+108,6
Austria	103,0	1,7%	3,5	+99,6
Norvegia	93,8	1,5%	0,2	+93,6
Polonia	61,9	1,0%	0,0	+61,9
Australia	61,8	1,0%	0,6	+61,2
Repubblica ceca	44,0	0,7%	0,1	+43,9
Spagna	43,9	0,7%	90,9	-47,0
Finlandia	37,8	0,6%	0,0	+37,8
TOTALE "VINI"	6.204,6	100,0%	347,6	+5.857,0
Unione Europea (28)	3.146,1	50,7%	333,1	+2.813,0
Extra UE	3.058,4	49,3%	14,5	+3.044,0

Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

Per i prodotti agricoli si nota una prevalenza molto netta di export nell'Unione Europea (81% del totale) per un saldo commerciale negativo di 2,8 miliardi di euro. E con riferimento al mercato Extra-UE lo squilibrio commerciale risulta ancora più ampio (quasi 5 miliardi di deficit). La Germania è la prima direttrice dell'export e pesa per il 25% del totale. Con la Francia, che risulta la seconda destinazione, emerge un deficit commerciale molto pronunciato (-1,5 miliardi di euro).

Tab. 10 – Destinazioni dell'export dei prodotti agricoli
Valori in milioni di euro e in %

PAESI - RANK EXPORT "PRODOTTI AGRICOLI"	Export 2018 (*)	Inc. % su totale export 2018 (*)	Import 2018 (*)	Saldo commerciale 2018 (*) Export-Import
Germania	1.726,0	25,5%	479,3	+1.246,7
Francia	797,3	11,8%	2.283,0	-1.485,7
Austria	383,3	5,7%	306,5	+76,8
Paesi Bassi	364,1	5,4%	957,6	-593,5
Svizzera	335,5	5,0%	31,0	+304,5
Spagna	312,5	4,6%	1.334,9	-1.022,3
Regno Unito	303,8	4,5%	103,3	+200,5
Belgio	295,7	4,4%	152,6	+143,1
Polonia	240,1	3,5%	132,6	+107,5
Repubblica ceca	140,9	2,1%	38,5	+102,4
Romania	102,7	1,5%	311,6	-209,0
Svezia	99,1	1,5%	263,6	-164,5
Danimarca	93,3	1,4%	157,3	-64,0
Slovenia	92,8	1,4%	222,0	-129,2
Stati Uniti	87,5	1,3%	823,9	-736,4
Croazia	87,0	1,3%	256,9	-169,9
Emirati Arabi Uniti	78,1	1,2%	0,7	+77,4
Ungheria	75,4	1,1%	565,7	-490,2
Grecia	70,2	1,0%	398,5	-328,3
Slovacchia	62,6	0,9%	31,4	+31,2
TOTALE "PRODOTTI AGRICOLI"	6.763,8	100,0%	14.454,9	-7.691,1
Unione Europea (28)	5.501,6	81,3%	8.311,4	-2.809,8
Extra UE	1.262,2	18,7%	6.143,5	-4.881,2

Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

2. Messaggi dall'analisi congiunta import-export

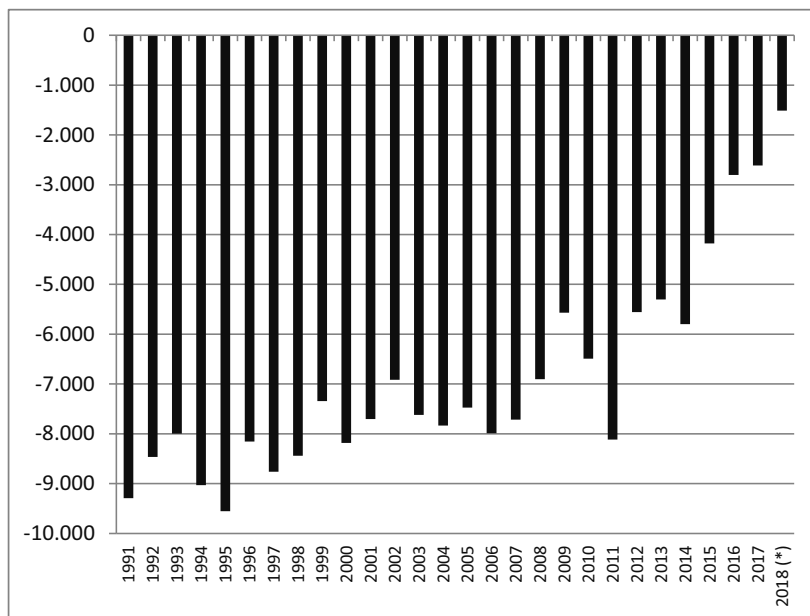
Come si è premesso all'inizio di questo saggio, volgere lo sguardo solamente al lato delle esportazioni è molto limitante. L'agroalimentare italiano presenta infatti una situazione di squilibrio commerciale, ovvero in termini di valore il nostro paese importa più di quanto esporta.

Negli ultimi anni si nota tuttavia una nuova tendenza dello squilibrio commerciale italiano: se nel ventennio 1991-2010 tale deficit si attestava mediamente sugli 8 miliardi di euro, nel 2015 il gap si è dimezzato (4 miliardi di euro) e il dato provvisorio del 2018 evidenzia uno squilibrio abbastanza contenuto (-1,5 miliardi di euro).

Dal 2015 il deficit commerciale dell'agroalimentare è in costante miglioramento e negli ultimi anni la differenza tra valore dell'export e dell'import del settore si è quasi azzerato.

Fig. 2 – Evoluzione saldo commerciale agroalimentare (1991-2018*)

Valori in milioni di euro



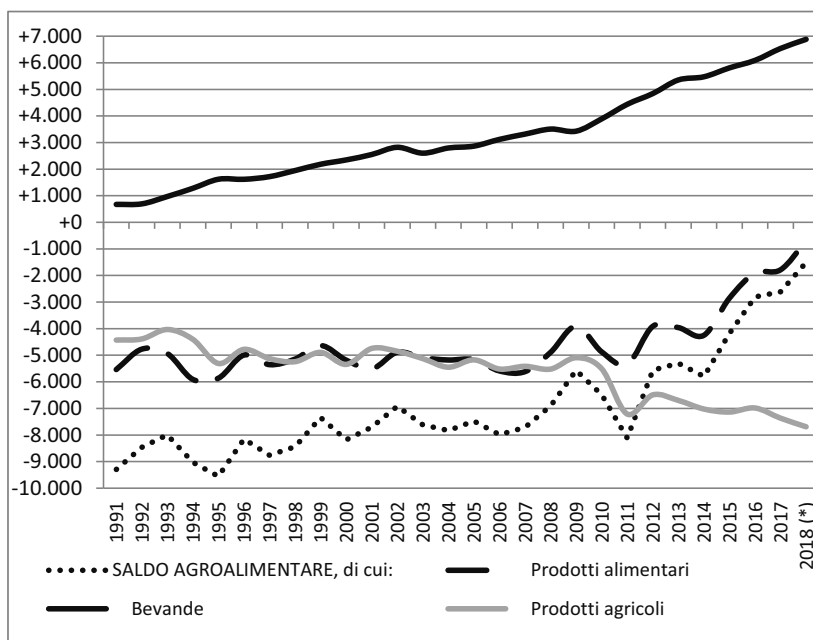
Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

Il miglioramento dello squilibrio commerciale dell'agroalimentare italiano è dovuto essenzialmente al settore delle bevande; se nel lontano 1991 il comparto delle bevande contava meno di 1 miliardo di euro di avanzo, successivamente il valore è progressivamente cresciuto sfiorando i 7 miliardi di euro nel 2018.

Si nota anche un progressivo miglioramento del deficit dei prodotti alimentari: si passa da -5,5 miliardi di euro nel 1991 a poco meno di 1 miliardo di euro nel 2018.

Di converso peggiora nettamente il saldo commerciale dei prodotti agricoli (da circa -4 miliardi di euro nel 1991 a quasi -7 miliardi di euro nel 2018).

Fig. 3 – Saldo commerciale agroalimentare per comparto (1991-2018*)
Valori in milioni di euro



Elaborazione su dati Istat (). Dati 2018 non definitivi*

10 regioni italiane in surplus agroalimentare

A livello di saldo commerciale dell'agroalimentare si nota un surplus significativo solo in Piemonte (1,7 milioni di euro). La metà delle regioni italiane (10 su 20) sono in terreno positivo mentre nelle rimanenti 10 si registrano dei deficit commerciali agroalimentari. Il saldo commerciale della Lombardia risulta particolarmente ampio (-3,8 miliardi di euro).

Tab. 11 – Saldo commerciale agroalimentare (anno 2018*)

Valori in milioni di euro

REGIONI E AREE	EXPORT	IMPORT	SALDO COMMERCIALE
Piemonte	5.960	4.189	+1.771
Trentino-Alto Adige	2.091	1.377	+714
Campania	3.156	2.547	+609
Toscana	2.453	2.011	+443
Sicilia	1.214	911	+303
Abruzzo	589	413	+176
Friuli-Venezia Giulia	899	807	+92
Valle d'Aosta	70	13	+57
Molise	98	49	+50
Umbria	662	659	+4
Basilicata	86	90	-4
Calabria	179	230	-50
Emilia-Romagna	6.497	6.551	-55
Puglia	1.619	1.687	-68
Marche	375	496	-121
Sardegna	166	333	-167
Veneto	6.786	7.093	-307
Liguria	729	1.101	-372
Lazio	1.035	1.834	-800
Lombardia	6.504	10.279	-3.775
<i>Non specificato</i>	<i>11</i>	<i>23</i>	<i>-12</i>
ITALIA	41.179	42.693	-1.514
Sud	7.107	6.259	+848
Nord Est	16.273	15.829	+444
Centro	4.525	5.000	-475
Nord Ovest	13.263	15.581	-2.319

Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

L'analisi congiunta import-export

Dall'analisi congiunta export/import emergono una serie di considerazioni (per un approfondimento dei dati e una lettura più completa si faccia anche riferimento alle tabelle di appendice).

In primis si vuole rimarcare l'evidente successo delle bevande e dei vini italiani. Se nel 1991 il saldo commerciale italiano delle bevande era praticamente pari a zero, al 2018 l'Italia conta un surplus di +6,9 miliardi di euro (+5,9 miliardi di euro in capo ai vini).

In effetti gli altri 2 grandi comparti dell'agroalimentare non presentano avanzi commerciali ma sono rispettivamente in deficit: i prodotti alimentari di poco (-706 milioni di euro nel 2018), i prodotti agricoli di molto (-7,7 miliardi di euro).

Con riferimento ai prodotti alimentari in estrema sintesi, nel 2018:

- i 3 comparti che esportano di più e quindi «altri prodotti alimentari» (cacao/cioccolata, tè/caffè, pasti/piatti pronti), «da forno e farinacei» e «frutta/ortaggi lavorati» sono quelli che garantiscono anche avanzi commerciali (insieme realizzano +8 miliardi di euro di surplus; si veda tabella di appendice a3);
- segno positivo anche per farine/semole/riso e cereali lavorati, crusche (+0,4 miliardi di euro);
- ci sono tuttavia molti deficit significativi: pesce (-4,2 miliardi di euro); carni (-2,5 miliardi di euro); oli/grassi (-2,3 miliardi di euro);
- la produzione lattiero-casearia sta riducendo lo squilibrio commerciale (-0,3 miliardi di euro);
- c'è un progressivo miglioramento dello squilibrio commerciale dei prodotti alimentari: nel 1991 il segno era negativo per 5,5 miliardi di euro nel 2018 è sceso sotto il miliardo (-0,7

miliardi di euro).

Con riferimento ai prodotti agricoli invece:

- c'è un progressivo peggioramento dello squilibrio commerciale: nel 1991 il segno era negativo per 4,4 miliardi di euro mentre nel 2018 è salito a 7,7 miliardi di euro;
- a prima vista la scomposizione effettuata sino a questo punto non consente di cogliere comparti di prodotti agricoli che garantiscono un certo surplus commerciale: in effetti, valutando la tabella a3 in appendice, solo le «piante vive» e i «prodotti vegetali di bosco non legnosi» sono in leggero terreno positivo;
- gli altri comparti presentano deficit commerciali via via negativi con «colture permanenti, «animali vivi/prodotti di origine animale» e «colture non permanenti» che presentano rispettivamente saldi di -1,5 miliardi di euro, -2,2 e -3,1;
- in realtà, approfondendo le analisi si «scoprono» alcuni prodotti agricoli rilevanti sia per l'export che per il loro avanzo commerciale (ecco quindi il motivo per cui questo osservatorio privilegiato si concentra, non solo su prodotti alimentari/bevande, ma anche su comparti agricoli come «ortaggi e meloni, radici e tuberi», «uva», «pomacee e frutta a nocciolo», «piante vive» dove c'è rilevanza (export e/o avanzo commerciale significativo).

L'Osservatorio non si ferma quindi a considerare i principali comparti dell'agroalimentare ma entra più nel dettaglio:

- rilevando 77 categorie di prodotto: 37 relative ai prodotti agricoli, 8 riferite alle bevande e 32 ai prodotti alimentari (si veda le tabelle di appendice a4-a5-a6);

- e fornendo alcune specifiche su alcuni prodotti del comparto agricolo (ad esempio - per le pomacee e frutta a nocciolo - le mele, le pere, le pesche, le prugne ed altri prodotti agricoli in surplus commerciale).

Dall'analisi dei primi prodotti esportati emerge:

- che vini e prodotti alimentari si posizionano ai primi posti in classifica: ai vini (6,2 miliardi di euro di export nel 2018) segue, infatti, l'export:
 - dei «derivati del latte» (3 miliardi di euro di export);
 - della «frutta e ortaggi lavorati e conservati» (2,9 miliardi);
 - del «cacao in polvere/cioccolato, caramelle/confetterie» (2 miliardi);
 - delle «paste alimentari, cuscus e prodotti farinacei simili» (1,8 miliardi);
 - dei «prodotti a base di carne» (1,8 miliardi);
- la valenza di alcuni prodotti agricoli:
 - gli «ortaggi» si posizionano all'ottavo posto per export con ben 1,5 miliardi di euro di valore;
 - seguono nella classifica dei primi 35 prodotti agroalimentari altri prodotti agricoli: le «pomacee e frutta a nocciolo» (1,1 miliardi di euro di export), gli «altri alberi da frutta, frutti di bosco e frutta in guscio» (quasi 1 miliardo di euro), l'«uva», per un totale di valore esportato di 674 milioni di euro, le «piante vive» (664 milioni di euro) e rientrano nella classifica dei primi 35 anche «tabacco» (31esimo posto), «prodotti della pesca» (32esimo) e «agrumi» (34esimo).

Dall'analisi dei saldi commerciali più rilevanti emerge:

- che vini e prodotti alimentari si posizionano ai primi posti in classifica anche per saldo commerciale; per i vini +5,9 miliardi di euro di saldo attivo nel 2018; seguono i surplus di:
 - «paste alimentari» (+1,8 miliardi di euro di saldo);
 - «frutta e ortaggi lavorati e conservati» (+1,7 miliardi);
 - «prodotti a base di carne» (+1,3 miliardi);
 - «tè e caffè» (+1,1 miliardi);
 - «cacao in polvere/cioccolato, caramelle/confetterie» (+1,0 miliardi di euro);
- il successo commerciale di alcuni prodotti agricoli:
 - infatti, si posizionano al decimo posto per surplus le «pomacee e frutta a nocciolo» con quasi 1 miliardo di euro di saldo attivo;
 - seguono nella classifica dei primi 35 saldi agroalimentari positivi altri prodotti agricoli tra cui l'«uva» per un saldo di 634 milioni di euro, gli «ortaggi» (+626 milioni di euro), le «piante vive» (+342 milioni di euro).

Focus su «Pomacee e frutta a nocciolo»

Come già anticipato in questo saggio, rispetto ai 77 comparti di prodotti dell'agroalimentare vi sono alcuni prodotti agricoli che evidenziano un grande successo commerciale. Le «pomacee e frutta a nocciolo» si piazzano nella top ten dei prodotti agroalimentari per avanzo commerciale (decimo posto con un saldo positivo di 850 milioni di euro).

All'interno di questa tipologia di prodotto (pomacee e frutta a nocciolo) - che supera 1,1 miliardi di euro di valore esportato nel 2018 - le mele incidono per più della metà del totale (60%) con

un valore esportato pari a 690 milioni di euro; si nota anche l'elevato saldo commerciale in capo alle mele (+641 milioni di euro). Seguono le pere (15% del totale comparto in termini di export e saldo di 102 milioni di euro) e le pesche (14% e saldo di 51 milioni di euro) mentre prugne, albicocche e ciliegie si collocano su quote di export più basse ma garantiscono saldi commerciali comunque attivi.

Tab. 12 – L'export di Pomacee e frutta a nocciolo
Valori in milioni di euro e in %

	export 2018 (*)	Inc. % su export 2018 "Pomacee e frutta a nocciolo"	import 2018 (*)	saldo 2018 (*) (export-import)
Pomacee e frutta a nocciolo	1.146,5	100%	297,3	+849,2
Mele	689,6	60%	48,5	+641,1
Pere	173,5	15%	71,3	+102,2
Pesche	163,0	14%	111,8	+51,2
Prugne	49,0	4%	13,4	+35,5
Albicocche	35,8	3%	19,9	+15,9
Ciliegie	35,1	3%	21,6	+13,5

Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

***Focus su «Altri alberi da frutta, frutti di bosco,
frutta in guscio»***

Un altro comparto interessante riguarda gli «Altri alberi da frutta, frutti di bosco, frutta in guscio» che si posizionano al di-

ciannovesimo posto dei prodotti agroalimentari per valore dell'export (pari a quasi 1 miliardo di euro).

Anche se il saldo commerciale di questo comparto è negativo (quasi 500 milioni di euro di deficit) è utile approfondirlo per monitorare alcuni prodotti specifici che hanno assunto rilevanza negli ultimi anni. Si nota, in particolare, il successo dei kiwi che con 439 milioni di euro di valore esportato nel 2018 rappresentano quasi il 50% del comparto per un saldo commerciale rilevante (+360 milioni di euro).

**Tab. 13 – L'export di Altri da frutta,
frutti di bosco, frutta in guscio**
Valori in milioni di euro e in %

	export 2018 (*)	Inc. % su export 2018 "Atri alberi da frutta ecc."	import 2018 (*)	saldo 2018 (*) (export- import)
Atri alberi da frutta, frutti di bosco e in guscio	958,3	100%	1.435,1	-476,8
Kiwi	438,8	46%	78,6	+360,1
Nocciole	221,7	23%	264,4	-42,7
Mandorle	92,2	10%	263,5	-171,3

Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

3. I dati dei primi 6 mesi del 2019 e tavole di appendice

A completamento dell'analisi si forniscono i primi dati relativi al commercio estero dell'agroalimentare italiano nei primi 6 mesi del 2019. Si tratta ovviamente di dati provvisori che potranno subire anche significative modifiche e che forniscono informazioni parziali. Inoltre, essendo i prodotti agricoli legati alla stagionalità i loro dati vanno presi con prudenza, specie se si intende, a partire da questi, tracciare delle previsioni sull'intero anno.

Al di là di queste premesse i primi dati del 2019 forniscono comunque alcune conferme generali:

- l'export dell'agroalimentare continua la sua parabola di successo nel primo semestre del 2019, con una crescita percentuale del 4,8% rispetto allo stesso periodo del 2018 (primi 6 mesi); si tratta di un saggio di crescita superiore rispetto al totale dell'export nazionale (+2,7%);
- i tassi di crescita più significativi riguardano i macro-comparti delle bevande (+8,8% nei primi 6 mesi del 2019) e dei prodotti alimentari (+5,1%) mentre si registra una flessione dell'export di prodotti agricoli (-1%);
- la spinta dell'export sta determinando una progressiva riduzione dello squilibrio commerciale dell'agroalimentare (nel I semestre del 2019 sono stati registrati appena 721 milioni di euro di passivo);
- il miglioramento del saldo commerciale dell'agroalimentare è dovuto alla crescita dell'attivo delle bevande e alla riduzione del gap commerciale dei prodotti alimentari (appena 38 milio-

ni di passivo nel primo semestre del 2019); peggiora invece lo squilibrio dei prodotti agricoli.

**Tab. 14 – Evoluzione export agroalimentare
per comparto (primi 6 mesi 2019)
Valori in milioni di euro e in %**

EXPORT	2018 (gen-giu)	2019 (gen-giu)	Var. ass. 2019-2018 (I sem)	Var. % 2019/2018 (I sem)
EXPORT AGROALIMENTARE, di cui:	19.910	20.867	+957	+4,8%
Prodotti alimentari	12.384	13.017	+633	+5,1%
Bevande:	4.065	4.424	+359	+8,8%
<i>di cui Vini</i>	<i>2.924</i>	<i>3.015</i>	<i>+91</i>	<i>+3,1%</i>
Prodotti agricoli	3.461	3.427	-35	-1,0%
TOTALE EXPORT ITALIANO	231.615	237.778	+6.163	+2,7%
<i>inc. % export agroalimentare su totale export Italia</i>	<i>8,6%</i>	<i>8,8%</i>		

Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

**Tab. 15 – Evoluzione saldo agroalimentare per comparto
(primi 6 mesi 2019)
Valori in milioni di euro**

SALDO COMMERCIALE (export-import)	2018 (gen-giu)	2019 (gen-giu)
SALDO AGROALIMENTARE, di cui:	-1.465	-721
Prodotti alimentari	-859	-38
Bevande:	+3.217	+3.537
<i>di cui Vini</i>	<i>+2.770</i>	<i>+2.875</i>
Prodotti agricoli	-3.822	-4.221
TOTALE SALDO COMMERCIALE ITALIANO	+19.058	+22.079

Elaborazione su dati Istat. () Dati 2018 non definitivi*

Si riportano qui di seguito alcune tabelle di appendice che aiutano ad approfondire i dati del commercio estero dell'agroalimentare italiano.

In particolare, le prime tre tabelle (a1-a2-a3) presentano il quadro dell'export, dell'import e del saldo commerciale dei principali comparti dell'agroalimentare (anni 1991, 2017 e 2018 provvisorio).

Le tre tabelle successive (a4-a5-a6) riportano invece l'evoluzione nel biennio 2017-2018 dell'export, dell'import e del saldo commerciale dell'agroalimentare italiano per 77 gruppi di prodotto.

Tab. a1 - Export agroalimentare per comparto (valori in milioni di euro)

EXPORT Rank per anno 2018	1991	2017	2018 (*)
A) PRODOTTI ALIMENTARI, di cui:	4.287,1	25.296,6	25.720,4
CA108-Altri prodotti alimentari (cacao/cioccolata, tè/caffè, caramelle/confetteria, pasti/piatti pronti)	593,1	6.783,0	7.024,6
CA107-Prodotti da forno e farinacei (pane, pasticceria fresca, fette biscottate, biscotti, pasta, cuscus)	617,6	3.788,2	3.881,7
CA103-Frutta e ortaggi lavorati e conservati	944,9	3.432,1	3.515,6
CA105-Prodotti industrie lattiero-casearie (latte e derivati)	472,5	3.279,6	3.385,4
CA101-Carne lavorata e conservata e prodotti a base di carne	556,3	3.322,6	3.250,1
CA104-Oli e grassi vegetali e animali	389,3	2.203,3	2.109,0
CA106-Prodotti lavorazione di granaglie, amidi e prodotti amidacei (farine, semole, riso, cereali, crusche)	533,4	1.360,1	1.344,0
CA109-Prodotti per l'alimentazione degli animali	68,0	681,6	753,3
CA102-Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati	112,0	446,0	456,8
B) BEVANDE (vini, alcoliche, birra, analcoliche, acque), di cui:	1.198,3	8.181,2	8.694,9
Vini	930,6	6.006,2	6.204,6
C) PRODOTTI AGRICOLI, di cui:	2.310,2	7.115,1	6.763,8
AA012-Culture permanenti (uva, frutta, agrumi, pomacee e frutta a nocciolo, spezie)	1.308,7	3.544,0	3.215,1
AA011-Culture agricole non permanenti (cereali, riso, ortaggi, piante tessili, floricoltura)	822,3	2.414,4	2.343,7
AA013-Plante vive	72,6	625,8	663,7
AA030-Pesci e altri prodotti della pesca; prodotti dell'acquacoltura	46,4	261,2	249,0
AA023-Prodotti vegetali di bosco non legnosi	27,2	113,1	142,6
AA014-Animali vivi e prodotti di origine animale (uova, miele ecc.)	29,5	131,6	124,4
AA022-Legno grezzo	2,9	22,5	23,7
AA021-Plante forestali e altri prodotti della silvicoltura	0,7	2,6	1,4
TOTALE AGROLIMENTARE (A+B+C)	7.795,7	40.592,9	41.179,1

Elaborazione su dati Istat (). Dati 2018 non definitivi*

Tab. a2 - Import agroalimentare per comparto (valori in milioni di euro)

IMPORT	1991	2017	2018 (*)
Rank per anno 2018			
A) PRODOTTI ALIMENTARI, di cui:	9.825,3	27.082,5	26.426,0
CA101-Carne lavorata e conservata e prodotti a base di carne	3.456,0	5.896,0	5.727,3
CA102-Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati	1.305,8	4.487,8	4.627,6
CA104-Oli e grassi vegetali e animali	1.205,5	4.816,4	4.360,8
CA105-Prodotti industrie lattiero-casearie (latte e derivati)	1.890,3	3.716,8	3.689,7
CA108-Altri prodotti alimentari (cacao/cioccolata, tè/caffè, caramelle/confetteria, pasti/piatti pronti)	604,2	3.704,8	3.511,1
CA103-Frutta e ortaggi lavorati e conservati	621,0	1.876,2	1.848,6
CA106-Prodotti lavorazione di granaglie, amidi e prodotti amidacei (farine, semole, riso, cereali, crusche)	257,1	902,7	938,2
CA107-Prodotti da forno e farinacci (pane, pasticceria fresca, fette biscottate, biscotti, pasta, cuscus)	148,6	861,2	881,6
CA109-Prodotti per l'alimentazione degli animali	336,7	820,6	841,2
C) PRODOTTI AGRICOLI, di cui:	6.739,0	14.482,5	14.454,9
AA011-Colture agricole non permanenti (cereali, riso, ortaggi, piante tessili, floricoltura)	2.790,4	5.370,9	5.402,5
AA012-Colture permanenti (uva, frutta, agrumi, pomacee e frutta a nocciolo, spezie)	1.087,8	4.946,5	4.737,1
AA014-Animali vivi e prodotti di origine animale (uova, miele ecc.)	1.741,2	2.154,6	2.315,1
AA030-Pesci e altri prodotti della pesca; prodotti dell'acquacoltura	419,0	1.334,7	1.329,4
AA013-Piante vive	215,4	312,4	321,8
AA022-Legno grezzo	460,6	312,9	298,4
AA023-Prodotti vegetali di bosco non legnosi	21,6	46,0	47,5
AA021- Piante forestali e altri prodotti della silvicoltura	3,1	4,5	3,0
B) BEVANDE (vini, alcoliche, birra, analcoliche, acque), di cui:	524,1	1.641,7	1.812,2
Vini	153,9	323,4	347,6
TOTALE AGROLIMENTARE (A+B+C)	17.088,4	43.206,7	42.693,1

Elaborazione su dati Istat (). Dati 2018 non definitivi*

Tab. a3 – Saldo commerciale agroalimentare per comparto (valori in milioni di euro)

SALDO COMMERCIALE (export-import) Rank per anno 2018	1991	2017	2018 (*)
B) BEVANDE (vini, alcoliche, birra, analcoliche, acque), di cui:	+ 674	+6.540	+ 6.883
Vini	+777	+5.683	+5.857
A) PRODOTTI ALIMENTARI, di cui:	-5.538	-1.786	-706
CA108-Altri prodotti alimentari (cacao/cioccolata, tè/caffè, caramelle/confetteria, pasti/piatti pronti)	-11	+3.078	+3.513
CA107-Prodotti da forno e farinacei (pane, pasticceria fresca, fette biscottate, biscotti, pasta, cuscus)	+469	+2.927	+3.000
CA103-Frutta e ortaggi lavorati e conservati	+324	+1.556	+1.667
CA106-Prodotti lavorazione di granaglie, amidi e prodotti amidacei (farine, semole, riso, cereali, crusche)	+276	+457	+406
CA109-Prodotti per l'alimentazione degli animali	-269	-139	-88
CA105-Prodotti industrie lattiero-casearie (latte e derivati)	-1.418	-437	-304
CA104-Oli e grassi vegetali e animali	-816	-2.613	-2.252
CA101-Carne lavorata e conservata e prodotti a base di carne	-2.900	-2.573	-2.477
CA102-Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati	-1.194	-4.042	-4.171
C) PRODOTTI AGRICOLI, di cui:	-4.429	-7.367	-7.691
AA013-Piante vive	-143	+313	+342
AA023-Prodotti vegetali di bosco non legnosi	+6	+67	+95
AA021-Piante forestali e altri prodotti della silvicoltura	-2	-2	-2
AA022-Legno grezzo	-458	-290	-275
AA030-Pesci e altri prodotti della pesca; prodotti dell'acquacoltura	-373	-1.073	-1.080
AA012-Culture permanenti (uva, frutta, agrumi, pomacee e frutta a nocciolo, spezie)	+221	-1.403	-1.522
AA014-Animali vivi e prodotti di origine animale (uova, miele ecc.)	-1.712	-2.023	-2.191
AA011-Culture agricole non permanenti (cereali, riso, ortaggi, piante tessili, floricoltura)	-1.968	-2.957	-3.059
SALDO AGROLIMENTARE (A+ B+C)	-9.293	-2.614	-1.514

Elaborazione su dati Istat (). Dati 2018 non definitivi*

Tab. a4 - Export di 77 prodotti dell'agroalimentare (valori in milioni di euro e var. %)

Prodotti (classificazione ATECO 5 cifre) – RANK PER EXPORT	2017	2018 (*)	Var. % 2018/2017
CA11021-Vini da tavola e vini di qualità prodotti in regioni determinate	3.992,4	4.030,0	+0,9%
CA10512-Derivati del latte (panna, burro, yogurt ecc.)	2.958,9	3.058,7	+3,4%
CA10390-Frutta e ortaggi lavorati e conservati (esclusi i succhi di frutta e di ortaggi)	2.916,1	2.946,2	+1,0%
CA11022-Vino spumante e altri vini speciali	2.013,7	2.174,5	+8,0%
CA10820-Cacao in polvere, cioccolato, caramelle e confetterie	2.030,7	2.025,9	-0,2%
CA10730-Paste alimentari, cuscus e prodotti farinacei simili	1.805,0	1.818,9	+0,8%
CA10130-Prodotti a base di carne (inclusa la carne di volatili)	1.755,9	1.779,2	+1,3%
AA01130-Ortaggi (inclusi i meloni) in foglia, a fusto, a frutto, in radici, bulbi e tuberi	1.480,5	1.508,2	+1,9%
CA10830-Tè e caffè	1.481,9	1.491,8	+0,7%
CA10411-Olio di oliva	1.573,1	1.476,5	-6,1%
CA10850-Pasti e piatti pronti (preparati, conditi, cucinati e confezionati)	1.253,8	1.355,4	+8,1%
CA10712-Pasticceria fresca	637,3	1.152,4	+80,8%
AA01240-Pomacee e frutta a nocciolo	1.357,3	1.146,5	-15,5%
CA10110-Carne non di volatili e prodotti vari della macellazione (pellami, frattaglie ecc.)	1.191,8	1.101,9	-7,5%
CA11070-Bibite analcoliche, acque minerali e altre acque in bottiglia	983,7	1.057,1	+7,5%
CA10840-Condimenti e spezie	999,4	1.047,5	+4,8%
CA10890-Altri prodotti alimentari n.c.a.	909,7	998,9	+9,8%
CA11010-Bevande alcoliche distillate, rettifiche e miscelate	779,7	969,6	+24,3%
AA01250-Altri alberi da frutta, frutti di bosco e frutta in guscio	999,6	958,3	-4,1%
CA10720-Fette biscottate, biscotti; prodotti di pasticceria conservati	1.259,6	818,2	-35,0%
AA01210-Uva	764,3	673,7	-11,9%
AA01300-Piante vive (bulbi, tuberi e radici ecc.)	625,8	663,7	+6,1%
CA10412-Olio raffinato o grezzo da semi oleosi o frutti oleosi	551,6	546,7	-0,9%
CA10613-Riso	559,6	546,1	-2,4%
CA10320-Succhi di frutta e di ortaggi	485,7	536,5	+10,5%

(segue)

Prodotti (classificazione ATECO 5 cifre) – RANK PER EXPORT	2017	2018 (*)	Var. % 2018/2017
CA10200-Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati mediante surgelamento ecc.	446,0	456,8	+2,4%
CA10910-Mangimi per l'alimentazione degli animali da allevamento	384,7	425,5	+10,6%
CA10120-Carne di volatili e prodotti della loro macellazione	374,9	369,0	-1,6%
CA10920-Prodotti per l'alimentazione degli animali da compagnia	296,9	327,9	+10,4%
CA10620-Amidi e prodotti amidacei (incluso olio di mais)	315,9	315,1	-0,2%
AA01150-Tabacco	263,3	296,2	+12,5%
AA03000-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura in acqua di mare ecc.	261,2	249,0	-4,7%
CA10520-Gelati	230,3	247,5	+7,4%
AA01230-Agrumi	226,8	239,0	+5,4%
CA10611-Prodotti della molitura del frumento (farine, semole, semolini ecc.)	183,0	202,3	+10,6%
CA11050-Birra	175,0	194,8	+11,3%
CA11040-Altre bevande fermentate non distillate	162,4	173,4	+6,8%
CA10614-Prodotti lavorazione di altri semi e granaglie (farina di legumi, radici, ecc.)	189,5	172,2	-9,1%
AA02300-Prodotti vegetali di bosco diversi dal legno	113,1	142,6	+26,1%
AA01199-Piante da foraggio e di altre colture non permanenti	127,3	137,1	+7,7%
CA10612-Prodotti della molitura di altri cereali (farine ecc. di segale, avena, mais, ecc.)	112,2	108,3	-3,5%
AA01111-Cereali (escluso il riso)	227,3	104,2	-54,1%
AA01190-Fiori, anche recisi, e sementi per fiori	88,6	95,7	+8,0%
CA11030-Sidro e altri vini a base di frutta	73,3	94,6	+29,1%
CA10711-Pane e prodotti di panetteria freschi	86,3	92,3	+6,9%
CA10420-Margarina e grassi commestibili simili	76,8	84,1	+9,5%
AA01220-Frutta di origine tropicale e subtropicale	82,1	82,0	-0,2%
CA10511-Latte liquido fresco pastorizzato, sterilizzato, omogeneizzato o UHT	90,3	79,2	-12,3%
CA10860-Preparati omogeneizzati e alimenti dietetici	68,8	77,5	+12,7%
AA01112-Semi oleosi	65,5	68,8	+5,0%

(segue)

Prodotti (classificazione ATECO 5 cifre) – RANK PER EXPORT	2017	2018 (*)	Var. % 2018/2017
AA01280-Spezie, aromatiche e farmaceutiche	53,9	62,2	+15,4%
AA01133-Barbabietola da zucchero	49,8	42,3	-15,1%
AA01134-Patate	54,2	40,1	-26,0%
AA01113-Legumi da granella	47,2	39,0	-17,3%
AA01470-Pollame e uova	29,4	34,7	+17,8%
AA01270-Piante per la produzione di bevande	35,8	34,3	-4,1%
CA10310-Patate lavorate e conservate	30,4	32,9	+8,1%
CA10810-Zucchero	38,7	27,6	-28,7%
AA01493-Api, miele e cera d'api	33,2	27,1	-18,4%
AA02200-Legno grezzo	22,5	23,7	+5,5%
AA01492-Animali da pelliccia; pelli grezze per pelliccia, pelli di rettile o di volatili	20,3	22,2	+9,7%
AA01499-Altri animali n.c.a.	17,8	15,2	-15,0%
AA01290-Altre colture permanenti (inclusi alberi di Natale)	15,8	12,9	-17,8%
AA01420-Bovini e bufale da carne; seme bovino	11,2	10,1	-10,4%
AA01120-Risone	7,9	8,2	+4,0%
AA01430-Cavalli e altri equini	10,4	6,8	-34,0%
AA01260-Frutti oleosi	8,6	6,3	-26,9%
AA01450-Ovini e caprini; lana grezza, latte crudo e prodotti lattiero-caseari ovini/caprini	4,5	5,2	+15,1%
AA01160-Piante per la preparazione di fibre tessili	2,8	3,9	+39,7%
AA01410-Bovini e bufale da latte; latte crudo e prodotti lattiero-caseari bovini e bufalini	4,4	3,0	-32,6%
CA10413-Oli e grassi animali, grezzi o raffinati	2,0	1,7	-12,4%
AA02100-Prodotti della silvicoltura e delle altre attività forestali	2,6	1,4	-45,0%
CA11060-Malto	0,9	0,9	-8,9%
AA01460-Suini	0,2	0,2	-33,6%
AA01494-Bachi da seta e bozzoli da seta	0,0	0,0	+105,8%
AA01491-Conigli	0,0	0,0	+32,9%
AA01140-Canna da zucchero	0,0	0,0	-99,7%
Totale EXPORT AGROALIMENTARE	40.592,9	41.179,1	+1,4%
Totale EXPORT ITALIANO	449.129,0	462.899,0	+3,1%

Elaborazione su dati Istat (*). Dati 2018 non definitivi

Tab. a5 - IMPORT di 77 prodotti dell'agroalimentare (valori in milioni di euro e var. %)

Prodotti (classificazione ATECO 5 cifre) - RANK PER IMPORT	2017	2018 (*)	Var. % 2018/2017
CA10110-Carne non di volatili e prodotti vari della macellazione (pellami, frattaglie ecc.)	5.269,1	5.083,8	-3,5%
CA10200-Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati mediante surgelamento ecc.	4.487,8	4.627,6	+3,1%
CA10512-Derivati del latte (panna, burro, yogurt ecc.)	2.886,5	2.913,1	+0,9%
AA01111-Cereali (escluso il riso)	2.686,5	2.722,4	+1,3%
CA10412-Olio raffinato o grezzo da semi oleosi o frutti oleosi	2.729,6	2.592,2	-5,0%
CA10411-Olio di oliva	1.958,8	1.641,9	-16,2%
AA01270-Piante per la produzione di bevande	1.638,2	1.497,0	-8,6%
AA01250-Altri alberi da frutta, frutti di bosco e frutta in guscio	1.411,3	1.435,1	+1,7%
AA03000-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura in acqua di mare ecc.	1.334,7	1.329,4	-0,4%
CA10390-Frutta e ortaggi lavorati e conservati (esclusi i succhi di frutta e di ortaggi)	1.309,3	1.272,5	-2,8%
CA10820-Cacao in polvere, cioccolato, caramelle e confetterie	1.036,1	999,4	-3,5%
AA01420-Bovini e bufale da carne; seme bovino	894,0	980,0	+9,6%
AA01130-Ortaggi (inclusi i meloni) in foglia, a fusto, a frutto, in radici, bulbi e tuberi	901,0	881,9	-2,1%
AA01112-Semi oleosi	799,1	855,4	+7,0%
AA01220-Frutta di origine tropicale e subtropicale	690,3	702,6	+1,8%
CA10890-Altri prodotti alimentari n.c.a.	674,9	699,8	+3,7%
CA10810-Zucchero	885,5	699,1	-21,1%
CA10511-Latte liquido fresco pastorizzato, sterilizzato, omogeneizzato o UHT	720,9	677,7	-6,0%
CA11050-Birra	578,6	600,9	+3,9%
CA11010-Bevande alcoliche distillate, rettifiche e miscelate	428,0	537,6	25,6%
CA10920-Prodotti per l'alimentazione degli animali da compagnia	541,5	533,1	-1,5%
CA10130-Prodotti a base di carne (inclusa la carne di volatili)	451,6	440,0	-2,6%
CA10720-Fette biscottate, biscotti; prodotti di pasticceria conservati	557,9	428,4	-23,2%
CA10850-Pasti e piatti pronti (preparati, conditi, cucinati e confezionati)	419,2	393,2	-6,2%
CA10614-Prodotti della lavorazione di altri semi e granaglie (farina di legumi, ecc.)	380,6	391,2	+2,8%

(segue)

Prodotti (classificazione ATECO 5 cifre) - RANK PER IMPORT	2017	2018 (*)	Var. % 2018/2017
AA01230-Agrumi	407,0	372,5	-8,5%
CA10310-Patate lavorate e conservate	358,9	365,8	+1,9%
CA10830-Tè e caffè	371,5	364,1	-2,0%
AA01492-Animali da pelliccia; pelli grezze per pelliccia, pelli di rettile o di volatili	314,7	323,9	+2,9%
AA01410-Bovini e bufale da latte; latte crudo e prodotti lattiero-caseari bovini e bufalini	263,8	322,6	+22,3%
AA01300-Piante vive (bulbi, tuberi e radici ecc.)	312,4	321,8	+3,0%
CA10620-Amidi e prodotti amidacei (Incluso olio di mais)	279,1	308,3	+10,5%
CA10910-Mangimi per l'alimentazione degli animali da allevamento	279,1	308,1	+10,4%
AA02200-Legno grezzo	312,9	298,4	-4,6%
AA01240-Pomacee e frutta a nocciolo	274,6	297,3	+8,3%
AA01113-Legumi da granella	308,4	296,7	-3,8%
CA10712-Pasticceria fresca	170,6	279,5	+63,8%
AA01450-Ovini e caprini; lana grezza, latte crudo e prodotti lattiero-caseari ovini-caprini	231,8	261,4	+12,8%
CA11070-Bibite analcoliche, acque minerali e altre acque in bottiglia	249,7	259,3	+3,8%
CA10840-Condimenti e spezie	234,3	236,8	+1,1%
AA01290-Altre colture permanenti (inclusi alberi di Natale)	281,7	215,3	-23,6%
CA10320-Succhi di frutta e di ortaggi	208,0	210,3	+1,1%
CA11022-Vino spumante e altri vini speciali	208,1	209,8	+0,8%
CA10120-Carne di volatili e prodotti della loro macellazione	175,3	203,5	+16,1%
AA01190-Flori, anche recisi, e sementi per fiori	171,4	172,7	+0,7%
AA01134-Patate	177,6	167,1	-5,9%
AA01280-Spezie, piante aromatiche e farmaceutiche	168,3	151,3	-10,1%
AA01150-Tabacco	151,1	147,6	-2,3%
CA11021-Vini da tavola e vini di qualità prodotti in regioni determinate	115,3	137,8	+19,5%
AA01460-Suini	162,5	129,9	-20,1%

(segue)

Prodotti (classificazione ATECO 5 cifre) - RANK PER IMPORT	2017	2018 (*)	Var. % 2018/2017
CA10711-Pane e prodotti di panetteria freschi	109,9	129,6	+17,9%
CA10613-Riso	137,4	126,9	-7,6%
CA10860-Preparati omogeneizzati e alimenti dietetici	83,4	118,7	+42,4%
CA10520-Gelati	109,3	98,9	-9,6%
AA01499-Altri animali n.c.a.	93,2	98,2	+5,3%
CA10612-Prodotti della molitura di altri cereali (farine ecc. di segale, avena, mais, ecc.)	82,4	91,7	+11,3%
AA01493-Api, miele e cera d'api	78,6	89,6	+13,9%
AA01470-Pollame e uova	72,9	74,4	+2,1%
AA01199-Piante da foraggio e di altre colture non permanenti	81,1	73,7	-9,1%
CA10420-Margarina e grassi commestibili simili	73,4	72,2	-1,7%
AA01160-Piante per la preparazione di fibre tessili	64,2	67,3	+4,8%
CA11060-Malto	52,3	56,1	+7,3%
CA10413-Oli e grassi animali, grezzi o raffinati	54,6	54,5	-0,1%
AA02300-Prodotti vegetali di bosco diversi dal legno	46,0	47,5	+3,3%
CA10730-Paste alimentari, cuscus e prodotti farinacei simili	22,7	44,0	+93,8%
AA01210-Uva	48,1	39,8	-17,3%
AA01430-Cavalli e altri equini	41,8	33,2	-20,6%
AA01260-Frutti oleosi	27,0	26,2	-2,9%
CA10611-Prodotti della molitura del frumento (farine, semole, semolini ecc.)	23,2	20,0	-13,9%
AA01120-Risone	17,4	13,2	-24,3%
CA11030-Sidro e altri vini a base di frutta	7,4	8,5	+15,7%
AA01133-Barbabetola da zucchero	13,1	4,5	-65,4%
AA02100-Prodotti della silvicoltura e delle altre attività forestali	4,5	3,0	-32,6%
CA11040-Altre bevande fermentate non distillate	2,4	2,2	-7,7%
AA01491-Contigli	1,3	1,9	+49,7%
AA01140-Canna da zucchero	0,0	0,1	+153,4%
AA01494-Bacchi da seta e bozzoli da seta	0,0	0,0	n.c.
Totale IMPORT AGROALIMENTARE	47.240,7	42.693,1	-9,6%
Totale IMPORT ITALIANO	401.487,2	423.996,1	+5,6%

Elaborazione su dati Istat (). Dati 2018 non definitivi*

Tab. a6 – SALDO COMMERCIALE di 77 prodotti dell'agroalimentare (valori in milioni di euro e var. %)

Prodotti (classificazione ATECO 5 cifre) RANK PER SALDO COMMERCIALE	EXPORT 2018 (*)	IMPORT 2018 (*)	SALDO 2018 (*)
CA11021-Vini da tavola e vini di qualità prodotti in regioni determinate	4.030,0	137,8	+3.892,2
CA11022-Vino spumante e altri vini speciali	2.174,5	209,8	+1.964,8
CA10730-Paste alimentari, cuscus e prodotti farinacei simili	1.818,9	44,0	+1.774,8
CA10390-Frutta e ortaggi lavorati e conservati (esclusi i succhi di frutta e di ortaggi)	2.946,2	1.272,5	+1.673,7
CA10130-Prodotti a base di carne (inclusa la carne di volatili)	1.779,2	440,0	+1.339,2
CA10830-Tè e caffè	1.491,8	364,1	+1.127,8
CA10820-Cacao in polvere, cioccolato, caramelle e confetture	2.025,9	999,4	+1.026,5
CA10850-Pasti e piatti pronti (preparati, conditi, cucinati e confezionati)	1.355,4	393,2	+962,2
CA10712-Pasticceria fresca	1.152,4	279,5	+872,9
AA01240-Pomacee e frutta a nocciolo	1.146,5	297,3	+849,2
CA10840-Condimenti e spezie	1.047,5	236,8	+810,6
CA11070-Bibite analcoliche, acque minerali e altre acque in bottiglia	1.057,1	259,3	+797,8
AA01210-Uva	673,7	39,8	+633,9
AA01130-Ortaggi (inclusi i meloni) in foglia, a fusto, a frutto, in radici, bulbi e tuberi	1.508,2	881,9	+626,3
CA11010-Bevande alcoliche distillate, rettifiche e miscelate	969,6	537,6	+432,0
CA10613-Riso	546,1	126,9	+419,1
CA10720-Fette biscottate, biscotti; prodotti di pasticceria conservati	818,2	428,4	+389,8
AA01300-Piante vive (bulbi, tuberi e radici ecc.)	663,7	321,8	+341,8
CA10320-Succhi di frutta e di ortaggi	536,5	210,3	+326,2
CA10890-Altri prodotti alimentari n.c.a.	998,9	699,8	+299,1
CA10611-Prodotti della molitura del frumento (farine, semole, semolini ecc.)	202,3	20,0	+182,3
CA11040-Altre bevande fermentate non distillate	173,4	2,2	+171,2
CA10120-Carne di volatili e prodotti della loro macellazione	369,0	203,5	+165,5
AA01150-Tabacco	296,2	147,6	+148,7
CA10520-Gelati	247,5	98,9	+148,6

(segue)

Prodotti (classificazione ATECO 5 cifre) RANK PER SALDO COMMERCIALE	EXPORT 2018 (*)	IMPORT 2018 (*)	SALDO 2018 (*)
CA10512-Derivati del latte (panna, burro, yogurt ecc.)	3.058,7	2.913,1	+145,5
CA10910-Mangimi per l'alimentazione degli animali da allevamento	425,5	308,1	+117,4
AA02300-Prodotti vegetali di bosco diversi dal legno	142,6	47,5	+95,1
CA11030-Sidro e altri vini a base di frutta	94,6	8,5	+86,1
AA01199-Piante da foraggio e di altre colture non permanenti	137,1	73,7	+63,4
AA01133-Barbietola da zucchero	42,3	4,5	+37,8
CA10612-Prodotti della molitura di altri cereali (farine ecc. di segale, avena, mais, ecc.)	108,3	91,7	+16,5
CA10420-Margarina e grassi commestibili simili	84,1	72,2	+11,9
CA10620-Amidi e prodotti amidacei (incluso olio di mais)	315,1	308,3	+6,8
AA01494-Bachi da seta e bozzoli da seta	0,0	0,0	+0,0
AA01140-Canna da zucchero	0,0	0,1	-0,1
AA02100-Prodotti della silvicoltura e delle altre attività forestali	1,4	3,0	-1,6
AA01491-Congli	0,0	1,9	-1,9
AA01120-Risone	8,2	13,2	-5,0
AA01260-Frutti oleosi	6,3	26,2	-20,0
AA01430-Cavalli e altri equini	6,8	33,2	-26,4
CA10711-Pane e prodotti di panetteria freschi	92,3	129,6	-37,3
AA01470-Pollame e uova	34,7	74,4	-39,8
CA10860-Preparati omogeneizzati e alimenti dietetici	77,5	118,7	-41,2
CA10413-Oli e grassi animali, grezzi o raffinati	1,7	54,5	-52,8
CA11060-Malto	0,9	56,1	-55,2
AA01493-Api, miele e cera d'api	27,1	89,6	-62,5
AA01160-Piante per la preparazione di fibre tessili	3,9	67,3	-63,4
AA01190-Fiori, anche recisi, e sementi per fiori	95,7	172,7	-77,0
AA01499-Altri animali n.c.a.	15,2	98,2	-83,0

(segue)

Il commercio estero dell'agroalimentare

Prodotti (classificazione ATECO 5 cifre) RANK PER SALDO COMMERCIALE	EXPORT 2018 (*)	IMPORT 2018 (*)	SALDO 2018 (*)
AA01280-Spezie, piante aromatiche e farmaceutiche	62,2	151,3	-89,1
AA01134-Patate	40,1	167,1	-127,0
AA01460-Suini	0,2	129,9	-129,7
AA01230-Agrumi	239,0	372,5	-133,5
CA10411-Olio di oliva	1.476,5	1.641,9	-165,4
AA01290-Altre colture permanenti (inclusi alberi di Natale)	12,9	215,3	-202,4
CA10920-Prodotti per l'alimentazione degli animali da compagnia	327,9	533,1	-205,3
CA10614-Prodotti della lavorazione di altri semi e granaglie (farina di legumi ecc.)	172,2	391,2	-219,0
AA01450-Ovini e caprini; lana grezza, latte crudo e prodotti lattiero-caseari ovini/caprini	5,2	261,4	-256,2
AA01113-Legumi da granella	39,0	296,7	-257,7
AA02200-Legno grezzo	23,7	298,4	-274,7
AA01492-Animali da pelliccia; pelli grezze per pelliccia, pelli di rettile o di volatile	22,2	323,9	-301,7
AA01410-Bovini e bufale da latte; latte crudo e prodotti lattiero-caseari bovini e bufalini	3,0	322,6	-319,6
CA10310-Patate lavorate e conservate	32,9	365,8	-332,9
CA11050-Birra	194,8	600,9	-406,1
AA01250-Altri alberi da frutta, frutti di bosco e frutta in guscio	958,3	1.435,1	-476,8
CA10511-Latte liquido fresco pastorizzato, sterilizzato, omogeneizzato o UHT	79,2	677,7	-598,4
AA01220-Frutta di origine tropicale e subtropicale	82,0	702,6	-620,6
CA10810-Zucchero	27,6	699,1	-671,5
AA01112-Semi oleosi	68,8	855,4	-786,6
AA01420-Bovini e bufale da carne; seme bovino	10,1	980,0	-969,9
AA03000-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura in acqua di mare ecc.	249,0	1.329,4	-1.080,4
AA01270-Plante per la produzione di bevande	34,3	1.497,0	-1.462,6
CA10412-Olio raffinato o grezzo da semi oleosi o frutti oleosi	546,7	2.592,2	-2.045,5
AA01111-Cereali (escluso il riso)	104,2	2.722,4	-2.618,2
CA10110-Carne non di volatili e prodotti vari della macellazione (pellami, frattaglie ecc.)	1.101,9	5.083,8	-3.981,9
CA10200-Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati mediante surgelamento ecc.	456,8	4.627,6	-4.170,8
Totale COMMERCIO ESTERO AGROALIMENTARE	41.179,1	42.693,1	-1.513,9
Totale COMMERCIO ESTERO ITALIANO	462.899,0	423.998,1	+38.900,9

Elaborazione su dati Istat (). Dati 2018 non definitivi*