

Estratto dell'intervento di Giovanni Foresti, economista Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo, al webinar Federsalus di presentazione della VI indagine della filiera degli integratori alimentari

Il settore degli integratori alimentari: competitività, resilienza e filiere

Il mercato degli integratori alimentari è in forte crescita a livello mondiale: gli scambi internazionali sono più che raddoppiati rispetto ai livelli del decennio precedente. L'Italia ha acquisito nel tempo una crescente specializzazione nel settore, scalando la classifica internazionale dei principali esportatori: nel 2019 si posiziona all'ottavo posto con 1,25 miliardi di euro di export, detiene una quota di mercato pari al 3,1% e realizza un saldo commerciale ampiamente positivo (625 milioni). Sono questi i risultati che emergono dalle elaborazioni realizzate dalla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo.

Il settore ha mostrato una buona resilienza durante la pandemia: l'export italiano ha contenuto le perdite al 4,2% nel 2020 (vs -9,7% del totale economia), ma soprattutto ha registrato un rimbalzo nel primo trimestre 2021, evidenziando un aumento dell'8,6%, al di sopra anche dei livelli registrati a inizio 2019 e meglio dei competitor francesi e tedeschi.

Dietro a questi successi, vi è un nucleo di imprese altamente competitive. E' questa l'evidenza che emerge dall'analisi realizzata da Intesa Sanpaolo su un campione di 148 imprese del settore individuate da Federsalus e con più del 40% del fatturato riconducibile a integratori alimentari. Quasi sei imprese su dieci sono state costituite dopo il 2000, proprio in corrispondenza dell'emergere di un surplus commerciale nel settore. Si tratta di imprese di gran lunga più dinamiche rispetto al resto dell'economia italiana e con livelli di marginalità di eccellenza: le imprese specializzate nella produzione di integratori alimentari nel 2019 hanno mostrato un EBITDA margin pari al 14,6%, due punti percentuali in più rispetto al pur ottimo 12,6% della farmaceutica e sei punti in più rispetto al manifatturiero.

Questi risultati si spiegano con l'elevata propensione a investire in leve immateriali (innovazione in primis) e a valorizzare il capitale umano, oltreché con la presenza di filiere di fornitura ben radicate nel territorio. L'incidenza delle immobilizzazioni immateriali è infatti pari a 3,5% tra le imprese di produzione di integratori alimentari, cinque volte tanto i valori registrati nella media del manifatturiero italiano. Il valore aggiunto per addetto ha raggiunto livelli molto elevati, pari a 88 mila euro tra le imprese di produzione del settore (nel manifatturiero ci si ferma a 53 mila), a conferma dell'impiego in azienda di personale altamente qualificato. Il buon posizionamento strategico è accompagnato da solidità finanziaria e patrimoniale: l'incidenza delle disponibilità liquide sull'attivo è salita all'8,4% (dall'1,5% del 2008) e il patrimonio netto ha un peso del 37% sul passivo (dal 21% del 2008). Si tratta dunque di aziende che hanno le risorse per mantenere alto nei prossimi anni l'impegno in termini di investimenti.

Attraverso un'analisi originale dei pagamenti effettuati dalle imprese del settore è stato possibile ricostruire la filiera di fornitura e le caratteristiche delle relazioni che si instaurano tra le imprese specializzate in integratori alimentari e i loro fornitori. Sono state tracciate circa 83 mila operazioni, pari a 750 milioni di euro a favore di oltre 5 mila beneficiari. Emerge nettamente il ruolo di alcuni territori nella fornitura del settore: primo fra tutti la

Lombardia che concentra circa la metà delle vendite a favore delle imprese di integratori alimentari e mostra rapporti commerciali ravvicinati (68 Km la distanza media). Si tratta di partnership strategiche e durature nel tempo: infatti oltre il 40% dei fornitori risulta avere delle relazioni continuative con le imprese attivanti con scambi stabili negli ultimi cinque anni. Un focus mirato inoltre è stato dedicato alle relazioni nate nel 2020 che possono rappresentare una risposta alle difficoltà generate dalla crisi in termini di interruzioni di forniture e/o difficoltà di reperimento di beni o servizi: il 10% degli acquisti delle imprese di produzione di integratori alimentari è legato a nuove relazioni, mentre per le imprese commerciali il peso è del 5%; in entrambi i casi sono stati attivati soprattutto fornitori "nuovi" nella parte a monte della filiera come il settore dell'agro-alimentare, dalla farmaceutica e degli stessi integratori alimentari.

Le imprese specializzate in integratori alimentari creano valore aggiunto a livello locale anche attraverso l'apertura di più stabilimenti: il 17% delle imprese del campione si articola su più di una sede e il 31% degli addetti è riferito a imprese multilocalizzate. La pratica è maggiormente diffusa per le imprese di dimensioni maggiori, in quelle costituite da più tempo e nel segmento delle imprese di produzione che tendono a concentrare l'attività in un raggio ravvicinato con il 94% degli addetti che si trovano entro 50 Km.