

# IL COMPARTO RISO AFFRONTA la compressione dei margini

*Nei dati di bilancio 2018 il settore conferma valori di produzione in crescita del 3,7%, in linea con il 2017. La marginalità cala verso livelli decisamente critici*

di  
Maurizio Bonfante - e-nhance

Come è comprensibile, a livello mondiale l'Asia la fa da padrone per quel che riguarda il riso ma possiamo dire con tranquillità che l'Italia domina il panorama produttivo europeo, con circa il 50% della produzione europea di riso. Negli ultimi anni, a seconda delle diverse ondate di liberalizzazione del mercato oppure dei dazi a protezione della produzione europea, abbiamo assistito prima a tassi di crescita elevati sia delle importazioni verso l'Europa (soprattutto da Cambogia e Birmania) sia delle esportazioni italiane verso l'Europa e il resto del mondo. Molti produttori hanno attraversato tempi difficili proprio per queste incertezze e per la forte concorrenza sui mercati globali. Al netto di questi grandi movimenti, il settore in Italia si dimostra comunque molto vivace grazie a una produzione estremamente varia con oltre 130 varietà coltivate. La produzione è estremamente frammentata (oltre 4.000 aziende la maggior parte delle quali di piccole dimensioni). L'analisi e-nhance si focalizza come sempre su un campione di aziende di taglia superiore ai 10 milioni di euro che depositano il bilancio e che, quindi,



consentono un'analisi dei principali kpi economico finanziari.

I dati dei bilanci del 2018 confermano un trend di moderata crescita della produzione e del fatturato mentre mostrano un segnale di difficoltà in termini di profittabilità ed è sicuramente interessante andare a valutarne le motivazioni.

Cresce la produzione, crescono anche gli sbocchi internazionali per le aziende italiane grazie anche per acquisizioni aziendali dall'estero e verso l'estero. Nel complesso, però, queste azioni comportano una più difficile gestione dei costi, della marginalità e degli investimenti. Il settore, pur rimanendo solido nei fondamentali vede prosciugarsi

ulteriormente la profittabilità. È purtroppo un fenomeno simile a quello verificato in altri grandi settori agroalimentari italiani, che hanno successo e crescono nel mondo, ma vedono anche una compressione dei margini operativi.

Il segnale di rallentamento complessivo della profittabilità è significativo nei bilanci 2018 e necessita attenzione da parte degli operatori e risposte strategiche che naturalmente non sono e non possono essere univoche. Un buon punto di partenza e di rilancio comune è la crescente attenzione posta a livello europeo relativamente alle guerre commerciali in atto fra Oriente, Europa e Stati Uniti.

L'Ebitda 2018 scende al 3,8% con un calo di oltre 2pp, raggiungendo valori inferiori a quelli del 2016. Nello stesso verso si muovono Ebit e Utile netto. La marginalità media del settore registra in questo modo livelli assoluti decisamente bassi anche nel confronto con altri settori. È importante verificare come si muovono le principali voci di costo aggregate. La forte pressione sui margini è totalmente riconducibile all'andamento del costo della materia prima, che cresce dal 70% a quasi il 75%, ben oltre i numeri del 2015-16. Ne deriva che il primo margine (Produzione - Costo del materiale) peggiora significativamente. I costi del personale sono invece stabili al di sotto del 5%. C'è stato addirittura un contenimento degli altri costi relativi al business (servizi, marketing, costi distributivi) che in parte hanno compensato il rialzo del costo di produzione, ma non completamente. In sostanza il settore ha affrontato nel bilancio 2018 un significativo rialzo del costo di produzione, componente già di per sé principale della struttura dei costi e il risultato, come visto in precedenza, è che anche Ebit e Utile netto sono in deciso

### Sulla piattaforma E-nhance CompScore si può trovare di più

#### Microsettore:

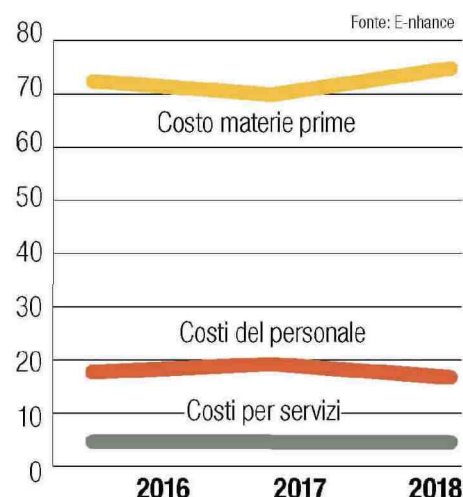
- Panoramica settoriale e trend
- Posizionamento competitivo con CompScore di dettaglio per singola azienda
- Ranking per Kpi
- Analisi di correlazione

#### Analisi sulla singola azienda:

- Panoramica aziendale
- Posizionamento competitivo
- Benchmarking
- Bilancio analitico
- Bilancio riclassificato
- Indicatori

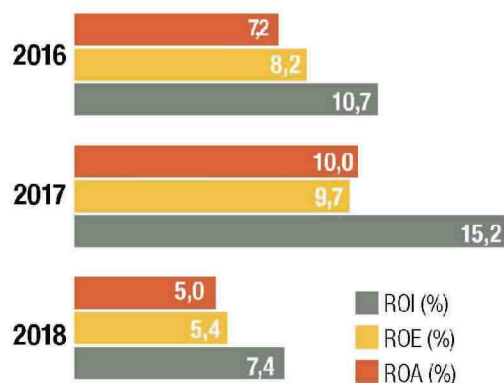
[www.e-nhance.it/platform](http://www.e-nhance.it/platform)

### LA CRESCITA DEI COSTI DELLA MATERIA PRIMA



### RADDOPPIANO I TEMPI DI RIENTRO

Analisi dei ritorni



### CONCENTRAZIONE DEL COMPARTO

	Ricavi	Qdm
Top5	716.852	65,7%
Top 10	878.397	80,5%
Altri	214.526	19,5%
Totale	1.092.923	100,0%
Leader	231.411	21,2%

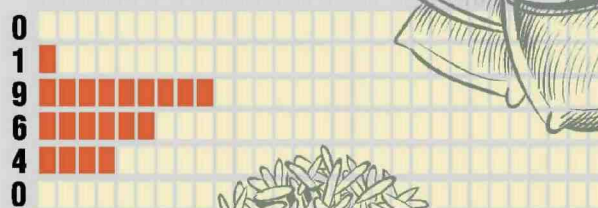
Fonte: e-nhance

### IL POSIZIONAMENTO COMPETITIVO GENERALE

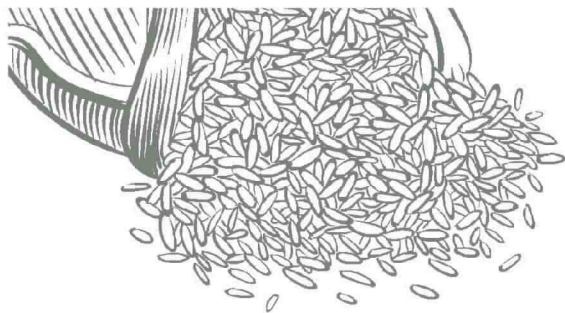
#### PRESTAZIONI

Eccellenti  
Positive  
Sopra media  
Sotto media  
Deboli  
Criche

#### IMPRESE (campione 20 aziende)



Fonte: e-nhance



L'EBITDA 2018  
 scende al 3,8% con un calo  
 di oltre 2pp, raggiungendo valori  
 inferiori a quelli del 2016

calo per quanto in misura ridotta rispetto al calo dell'Ebitda, più direttamente legato all'aumento dell'incidenza dei costi produttivi.

La struttura patrimoniale aggregata del settore è stabile con un peso però significativo dell'indebitamento (47% del Patrimonio investito) che rende il settore abbastanza esposto. Le acquisizioni e le partecipazioni di capitale sono frequenti e spesso mirano a stabilizzare situazioni di indebitamento eccessivo.

La difficoltà a livello margini del 2018 si evidenzia evidentemente anche considerando i dati relativi agli indicatori di ritorno su investimenti. I principali indicatori (Roi, Roe e Roa) mostrano tutti valori fortemente ridimensionati. In termini semplici la ridotta marginalità implica il raddoppio del tempo necessario per rientrare dell'investimento. Essendo un settore in cui l'indebitamento è importante e la necessità di investire in rinnovi degli impianti e delle tecnologie è continua, questo fenomeno indebolisce sicuramente le aziende meno forti dal punto di vista di accesso al finanziamento.

Il campione di aziende sopra ai 10 milioni è decisamente concentrato: con poche aziende sopra ai 100 milioni e 10 aziende sopra ai 30 milioni di euro. Le Top 5 aziende rappresentano il 66% del settore per dimensione di ricavi e vi troviamo tutti i nomi più noti del panorama italiano (Scotti, Curti, Gallo).

Al primo posto per ricavi troviamo

Gruppo Euricom della famiglia Sempio che nel 2018 ha riportato in Italia la proprietà della azienda Gariboldi della Lomellina, nell'ambito di un processo di acquisizioni all'estero. La forte crescita è proprio dovuta all'acquisizione. Importante anche notare la presenza significativa del colosso spagnolo Ebro foods che partecipa al 40% in Riso Scotti e possiede interamente Mundi Riso. La presenza di un player internazionale di questo calibro è un forte segnale dell'accresciuto interesse globale per il riso italiano e ha aiutato l'intero settore a individuare e sfruttare meglio le opportunità dei mercati esteri. Quasi tutte le altre aziende Top del settore sono sostanzialmente stabili a ricavi. Il settore cresce, ma in assenza di fenomeni significativi di crescita organica da parte dei player. La crescita deriva più da acquisizioni e partecipazioni, da fattori legati allo sbocco sui mercati internazionali e anche da situazioni esogene come l'apertura europea a prodotti extra Ue che ha minato molto il potenziale negli anni 2015-2018.

Il nostro indicatore sintetico di performance competitiva - Compscore ci consente di individuare le tre aziende che performano al meglio nel settore ponderando i kpi relativi a 6 distinte aree di valutazione. Da questo confronto emergono ai primi posti i profili di tre imprese familiari di media dimensione (25-35 milioni di euro di fatturato) che spiccano per marginalità, solidità

ed efficienza. Sono aziende che per dimensione, storia e caratteristiche riassumono bene la caratura tipica delle aziende italiane di riso, molto radicate nel loro territorio, attente alla qualità del prodotto e protese, con strategie e organizzazioni societarie differenti anche all'export.

Martinotti, è un'azienda piemontese (sede a Trino Vercellese) specializzata nella produzione di riso anche biologico sia attraverso i propri marchi Martinotti, Riso Toro e Primoriso che soprattutto attraverso mdd dei distributori. Oltre il 60% della produzione è dedicata all'estero e questa peculiarità ha aiutato l'azienda a sviluppare e consolidare dei fondamentali finanziari molto solidi. La marginalità media (Ebitda) degli ultimi 3 anni è superiore al 10%, un valore doppio rispetto alla media di settore e anche i kpi di solidità ed efficienza sono ai massimi livelli nel settore.

Riso Invernizzi è un'azienda di Novara, attiva dal 1890. Nel corso del tempo si è specializzata nella produzione per conto terzi, per l'industria alimentare e per la gdo. Il 70-75% della produzione viene venduto all'estero. Il fatturato, in crescita, ha superato i 35 milioni di euro e i dati di bilancio mostrano un'elevata solidità e un buon ritorno degli investimenti. Interessante anche il profilo di Parboriz azienda di Mortara specializzata del Parboiled. Una decina di anni fa l'azienda attraversava un momento economicamente difficile ed era diventata preda di acquisizione da parte del gruppo Marbour. Il settore italiano ha però dimostrato di essere capace di mettere al sicuro una realtà specializzata di supporto a tutte le aziende del settore e ora l'impresa è solida e con buoni indicatori finanziari e nella proprietà siedono Riso Gallo, Riso Scotti, Principe, Martinotti e Dragoni. 