

● UN COMPARTO CON TANTE DIFFICOLTÀ

Prezzi troppo bassi, ortofrutticoltori sfiduciati

I produttori sono alle prese con numerosi problemi, dai cambiamenti climatici alle nuove malattie, a un ancora insufficiente livello di aggregazione, ma il principale rimane un reddito spesso insufficiente

di **Lorenzo Bazzana**



Recentemente, con la messa a disposizione da parte dell'Istat dei dati completi dell'import-export ortofrutticolo del 2018, si è concretizzata la situazione che gli operatori temevano da alcuni mesi: le esportazioni ortofrutticole italiane, in controtendenza con il resto dell'export agroalimentare, sono diminuite di oltre 470.000 tonnellate.

Perché l'export cala

Il dato è giustamente preoccupante e sono subito partite le analisi per cercare di capire come, dove e perché il sistema ortofrutticolo nazionale si sia trovato in questa situazione.

C'è chi individua nell'eccessiva frammentazione degli operatori uno dei freni principali alla capacità di penetrare i mercati esteri.

Altri lamentano che non si conoscono il potenziale produttivo e i calendari di maturazione, non esiste un catalogo ortofrutticolo, non c'è in forma aggregata, non esistono tutti i dati che sarebbero necessari per un'adeguata

programmazione, non esistono i dati in tutte le regioni.

Altri ancora attribuiscono la contrazione delle esportazioni a un livello qualitativo, a varietà non più adeguate alle richieste degli operatori internazionali.

Alcuni vedono la nostra debolezza principale nell'incapacità del sistema politico di creare opportunità e di accompagnare le nostre produzioni all'estero con un'adeguata opera diplomatica e organizzativa.

C'è anche chi pensa che la colpa sia dell'Unione europea, che apre il nostro mercato alle importazioni di ortofrutta da tutto il mondo, usando il settore agricolo come merce di scambio, salvo poi imbarcarsi in un suicidio collettivo come quello delle sanzioni alla Russia, senza essere capace di creare nuovi sbocchi di mercato, ma stringendo accordi come il Ceta, dove si deve poi andare a contrattare l'accesso dell'ortofrutta italiana al mercato canadese con il bromuro di metile, o come il JETA, che non ha risolto il problema del dossier per l'export del kiwi italiano

in Giappone, in discussione dal 2008!

Per molti è la logistica il vero tallone d'Achille del nostro Paese, con costi e tempi di trasporto non concorrenziali con i principali competitor europei e non. Per altri ancora il problema principale è rappresentato dalle barriere fitosanitarie e dai dossier che impiecano anni a essere completati.

Tutte queste motivazioni e altre ancora hanno sicuramente una loro ragione, una loro verità. Ma vogliamo porre la riflessione su un altro aspetto.

È preoccupante il calo delle esportazioni, ma cosa è cambiato rispetto all'anno precedente? Cosa è successo di nuovo, di diverso?

Citiamo solo un dato. La produzione di mele, il prodotto ortofrutticolo più esportato dall'Italia, nel 2017 è crollata.

Per carità, c'è la crisi internazionale, l'economia rallenta, ma se non c'è prodotto cosa esportiamo?

Se analizziamo i dati Istat della produzione di mele 2017, commercializzata tra il 2017 e il 2018, rispetto al 2016 notiamo un calo di offerta di circa 500.000 tonnellate.

● NEL PRIMO BIMESTRE 2019 +6,6%

Corre l'export agroalimentare

Calo perché? Buona parte del problema è legata ai cambiamenti climatici e alle bizzarrie del tempo, un problema con cui fare i conti ormai quotidianamente, ma anche ai parassiti alieni, arrivati per effetto della globalizzazione, contro cui spesso non abbiamo armi, ovvero sostanze attive, efficaci e/o autorizzate.

Abbiamo citato solo un dato, non abbiamo considerato, prodotto per prodotto, tutta la frutta, gli ortaggi, gli agrumi. Proprio gli agrumi, invece, nel 2018 hanno fatto segnare una crescita delle esportazioni, in coincidenza con una ripresa della produzione.

Mancano i produttori

C'è poi un altro problema, ancora più grande dei cambiamenti climatici, contro cui possiamo studiare nuove varietà, nuove colture, nuove pratiche agronomiche, ancora più grande degli insetti alieni, contro cui possiamo trovare nuove strategie, nuove molecole, nuovi antagonisti.

Il problema più grande è la mancanza dei produttori. È la riduzione del tessuto produttivo di questo Paese, con gli imprenditori spesso avviliti, disillusi, fiaccati da prezzi bassi, sotto i costi di produzione, sotto una remunerazione dignitosa del proprio lavoro, del rischio assunto. Spesso prezzi vergognosamente inferiori a quanto viene pagato al dettaglio dai consumatori.

Questo è il vero e più grande problema da risolvere, perché ovviamente è necessario aprire nuovi mercati, rimuovere le barriere all'export, creare una maggiore aggregazione, migliorare la logistica, risolvere il problema clima e le sue bizzarrie, quello degli insetti alieni e le nuove malattie, ma se non risolviamo il problema del reddito dei produttori, non ci saranno né produttori, né prodotto.

Per chiudere un'azienda ortofrutticola basta poco, per vederne nascere una nuova servono anni. Allora vanno bene la lotta alle pratiche commerciali sleali, lo stop alle doppie aste, la forma scritta dei contratti, la via della Seta, ecc., ma è necessario che una volta di più tutta la filiera, l'indotto e la politica si rendano conto che senza i produttori non c'è né prodotto, né esportazioni.

Lorenzo Bazzana

Partenza sprint nel 2019 per i conti con l'estero dell'agroalimentare italiano. In base ai dati diffusi nei giorni scorsi dall'Istat, il bilancio dei primi due mesi dell'anno restituisce un 7,8% di crescita per l'export di alimenti lavorati e bevande e un +1% per l'insieme dei prodotti agricoli. Risultati tutt'altro che scontati, dopo un 2018 che aveva lasciato in eredità una magra performance, con un aumento complessivo delle esportazioni che per l'agroalimentare made in Italy non era andato oltre l'1,2%, dopo il +7,4% registrato nel 2017.

Il cambio di passo di quest'anno si inserisce in un contesto di crescita generalizzata per l'export tricolore, seppure a un ritmo più blando, del 3,2%, rispetto al 6,6% calcolato per l'intero aggregato dei prodotti agroalimentari.

Va anche evidenziato che il food & beverage - scrive l'Istat - è il settore che ha contribuito in misura più rilevante alla crescita annua dell'export nel mese di febbraio, dopo i mezzi di trasporto (autoveicoli esclusi), ma davanti ad articoli in pelle, farmaceutici e chimico-medicinali.

In base ai dati elaborati dall'ufficio studi della Cia, la Confederazione italiana agricoltori, con le vendite all'estero di prodotti agricoli e alimentari l'Italia, nel bimestre gennaio-febbraio, ha realizzato un incasso di 6,7 miliardi di euro, comprensivo delle bevande. Sul fronte delle importazioni si registra invece una spesa di 7,2 miliardi di euro, con una crescita in questo primo bimestre di appena l'1,3% su base annua.

Il risultato - spiega ancora la Cia - incorpora un aumento degli esborsi del 5,2% per l'acquisto di prodotti agricoli e una flessione dello 0,5% per l'approvvigionamento dall'estero di alimenti lavorati e bevande.

La dinamica nettamente più sostenuta dell'export rispetto a quella delle importazioni spiega il deciso miglioramento dei conti con l'estero, che restano in rosso, ma solo per 518 milioni

Maxi aumento delle vendite negli Stati Uniti (+16,8%), con forti progressi anche sul mercato del Regno Unito. Ma sul futuro pesano le incertezze sul rischio dazi e sul processo incompiuto della Brexit

di euro, contro quasi 840 milioni rilevati alla stessa data dell'anno scorso. Un disavanzo ridotto del 38% che, in termini assoluti, alleggerisce la bolletta con l'estero di oltre 320 milioni.



La Germania resta il principale mercato di destinazione del vino e dei prodotti agroalimentari made in Italy

SECONDO UNO STUDIO CRIBIS

Imprese meno puntuali nei pagamenti

Il peggioramento del quadro economico generale dilata i tempi di pagamento delle imprese italiane.

In base allo studio Cribis aggiornato al primo trimestre 2019, pubblicato nei giorni scorsi, più di un terzo delle imprese (il 35,3%) effettua i pagamenti nei termini, una percentuale però in diminuzione rispetto a quella registrata nello stesso periodo del 2018 (37,2%).

Dall'analisi della società specializzata nella *business information* emerge anche che più di metà delle aziende (il 53,4%) adempie i propri obblighi con una dilazione massima di 30 giorni, mentre l'11,3% supera il mese di ritardo.

Quest'ultima situazione, la più grave tra quelle classificate da Cribis, riguarda una percentuale di imprese analoga a quella del quarto trimestre del 2018, ma in crescita rispetto al 10,7% di un anno fa.

I dati per settore

Il settore più critico è quello del commercio al dettaglio, in cui risulta molto al di sopra della media l'incidenza delle aziende che pagano con grave ritardo i propri fornitori, pari al 17%.

Le più virtuose sono invece le imprese che operano nei servizi finanziari, con l'8,7% di ritardi oltre il mese.

In agricoltura si arriva all'11,7%, un dato grosso modo allineato alla media, ma leggermente peggiorativo rispetto al passato (11,4% nel primo trimestre del 2018).

La lettura è comunque positiva se si considera che nel settore primario, ca-

ratterizzato in prevalenza da piccole e medie realtà produttive, i pagamenti alla data avvengono nel 34,4% dei casi, più di quanto registrato un anno fa (33,6%). E che il 53,9% delle aziende paga in ritardo, ma entro 30 giorni, contro il 55% osservato nei primi tre mesi del 2018.

La gestione dei flussi di cassa resta un nervo scoperto per le imprese del settore primario, che scontano una maggiore difficoltà nell'accesso al credito (le erogazioni bancarie sono in calo, in base ai dati della Banca d'Italia) e alcune criticità nella difesa dei margini aziendali.

Si consideri, al riguardo, che le imprese italiane, nel complesso, hanno in bilancio 530 miliardi di euro di crediti commerciali, ma banche e altri intermediari finanziano solo un quarto di questa somma, favorendo in prevalenza le imprese di medie e grandi dimensioni.

A livello territoriale la classifica sulla puntualità nei pagamenti vede in testa tre province lombarde e nelle ultime posizioni tre siciliane.

Più in generale il Nord-Est si conferma l'area geografica più affidabile, con il 43,9% di pagamenti regolari, mentre le imprese meridionali mostrano un comportamento chiaramente più problematico, con solo il 21,6% in regola.

Da rilevare infine che le microrealtà mantengono una performance positiva nella classe di pagamento alla scadenza, con una concentrazione del 36,5%, ma registrano anche la maggiore quota di ritardi gravi con il 12,4%. **F.Pi.**

I Paesi UE continuano ad assorbire il grosso delle esportazioni agroalimentari italiane, con il 65% di quota valore, che sale al 70% se il ruolo dei partner comunitari è riferito alle importazioni. Più in dettaglio, il 17% del fatturato estero è riconducibile alle sole vendite in Germania; seguono la Francia, con l'11% di incidenza, e gli USA, con il 10%. Completano la lista dei principali sbocchi commerciali Regno Unito, Svizzera e Giappone.

Le dinamiche di questi primi due mesi indicano progressi nell'ordine dei 2 punti percentuali in Germania e Francia e di un ben più consistente 16,8% negli Stati Uniti e 10,3% Oltremarina.

Per quanto attiene alle importazioni, i dati di dettaglio attribuiscono la quota più rilevante, nella lista dei fornitori, alla Francia, con il 13% del totale, davanti a Germania e Spagna rispettivamente al 12 e all'11% di quota. Il Sud-Est asiatico e i Paesi europei non UE coprono insieme un altro 10%, equamente ripartito tra i due blocchi, contro il 4% degli USA e una quota analoga delle Nazioni del Mercosur, con il grosso delle importazioni costituire da commodity alimentari provenienti da Argentina e Brasile.

Per Coldiretti «l'ottimo risultato di questo primo bimestre conferma le potenzialità del made in Italy a tavola per la ripresa economica e occupazionale del Paese».

Prospettive

Negli USA l'agrifood tricolore segna quest'anno una crescita record, osserva l'Organizzazione agricola. Un risultato sul quale pesa però il rischio dei dazi sui prodotti europei annunciati dal presidente americano Donald Trump, che – denuncia Coldiretti – interesserebbero una metà circa delle esportazioni del settore nel mercato a stelle e strisce, dove nel 2018 il fatturato ha toccato il massimo storico di 4,2 miliardi di euro (+2% sul l'anno precedente).

USA a parte, si tratterà di valutare se il positivo avvio di quest'anno per il commercio con l'estero, particolarmente evidente nel settore agroalimentare, avrà un seguito nei prossimi mesi, considerando che, come segnalato dall'Istat, le prospettive dell'economia mondiale restano caratterizzate dalla presenza di rischi al ribasso. In questa stessa ottica l'Organizzazione

mondiale per il commercio (Wto) ha tagliato le stime di crescita sugli scambi internazionali al 2,6%, contro la precedente valutazione del 3,7%.

Oltre alla guerra dei dazi innescata dagli USA, che coinvolge il comparto agroalimentare, sul commercio mondiale pende anche il processo incompiuto della Brexit. La volatilità dei prezzi e dei cambi valutari, in una prospettiva di ulteriore rafforzamento del dollaro, rappresentano per la Wto ulteriori elementi di incertezza sulle sorti degli scambi mondiali.

Un aspetto da considerare è che il cambio euro/dollaro potrebbe rappresentare un vantaggio competitivo per le merci europee, con l'export agroalimentare dell'UE che a gennaio, in base ai dati della Commissione, ha toccato il livello record di 11,2 miliardi di euro.

Rispetto a gennaio 2018 le esportazioni dei Ventotto hanno messo a segno una crescita del 5,3%, ma sia in USA sia in Cina l'aumento è risultato a doppia cifra, rispettivamente dell'11,7 e del 10,8%. **A.Red.**

L'INFORMATORE AGRARIO

www.informatoreagrario.it



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.r.l. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.