

● PERCHÉ L'EXPORT DEL NOSTRO PAESE NON È COMPETITIVO

# Costi alti e gap logistici, l'ortofrutta italiana non corre più

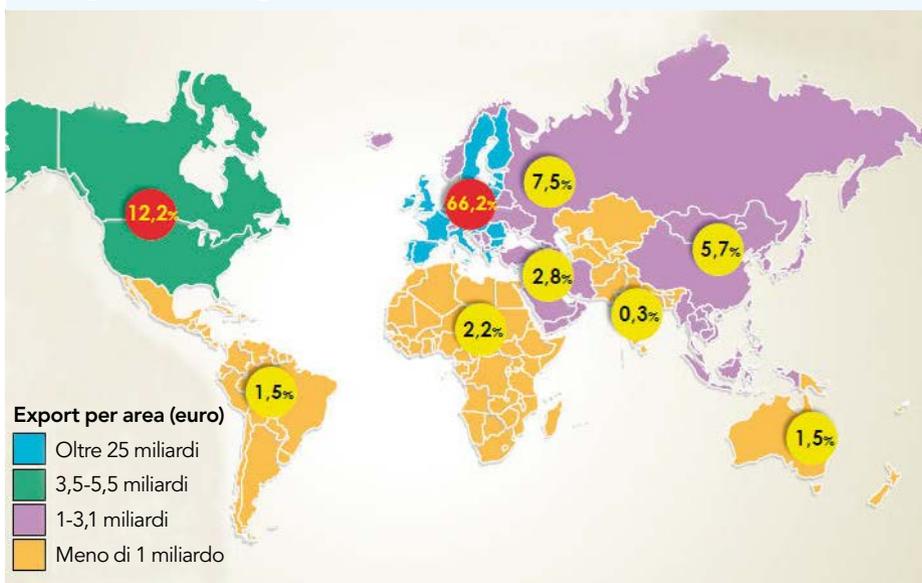
Il ritardo dell'Italia nei confronti del principale concorrente, la Spagna, rischia di aumentare se le attuali criticità non verranno risolte. Nuovi mercati, più aggregazione dei produttori e logistica migliore sono le priorità da affrontare

**L**a Spagna cresce, l'Italia perde competitività.

La fotografia dell'export ortofrutticolo dei principali Paesi europei ci restituisce un quadro che parla chiaro: nel 2018 la Spagna ha commercializzato 12 milioni di tonnellate di prodotti ortofrutticoli (7 milioni di frutta e 5 di ortaggi) per un valore complessivo che sfiora 13 miliardi di euro. E il 2019 registra già nuovi incrementi: secondo i dati elaborati dall'associazione spagnola Fepex, da gennaio ad aprile le esportazioni di frutta e verdura dal Paese iberico sono cresciute sia in volume (+8%) sia in valore (+6%) rispetto allo stesso periodo del 2018.

Tradotto in cifre, in quattro mesi la Spagna ha già commercializzato 5 milioni di tonnellate per 5,370 miliardi di euro. Vale a dire molto di più di quello che l'Italia è riuscita a totalizzare nel 2018: secondo i dati Fruitimprese, infatti, nel 2018 l'export ortofrutticolo nazionale si è fermato a 3,39 milioni di tonnellate per un fatturato complessivo di 4 miliardi di euro, un valore addirittura inferiore rispetto all'anno precedente (4,3 miliardi di euro).

Destinazione dell'export agroalimentare italiano (valori in euro e composizione % per area - 2018)



## I problemi italiani

Il ritardo del nostro Paese è riconducibile a una serie di fattori assai noti, che Denis Pantini, direttore area agricola di Nomisma, sintetizza così: «Oltre alle criticità determinate dalla polverizzazione aziendale – che non permette all'ortofrutta nazionale adeguate economie di scala – e alla ridotta aggregazione produttiva, che riduce il potere contrattuale delle imprese nei confronti degli operatori commerciali, **il settore ortofrutticolo italiano soffre di un oggettivo gap infrastrutturale che, assieme a costi energetici più alti, conduce a costi di trasporto su gomma superiori del 30% rispetto a quelli pagati dalle imprese spagnole.** Se a queste problematiche aggiungiamo un **costo della manodopera agricola** che in Spagna è pari al 60% di quello italiano, è facile capire perché i nostri prodotti siano meno competitivi di quelli spagnoli, soprattutto quando per certe produzioni la differenziazione

non è così evidente o percepita come tale dai consumatori».

Se la Spagna esporta quindi il triplo dell'Italia, una buona parte del vantaggio delle sue imprese è che esse possono contare su una **logistica assai migliore di quella italiana.** Esportano maggiori volumi, a costi di gran lunga più bassi e con tempi assai inferiori. Ciò mentre in Italia il trasporto di merci su strada risulta complessivamente quello prevalente su tutto il territorio nazionale: solo il 2% delle merci infatti viaggia attualmente su rotaia.

## Bisogna aprire nuovi mercati

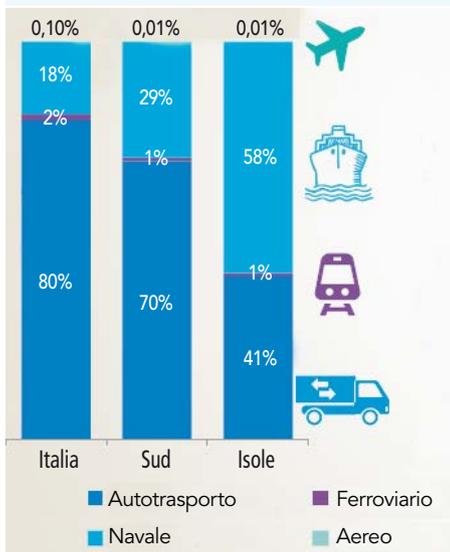
Non stupisce quindi che, a fronte di investimenti pressoché nulli in Italia in fatto di logistica e vie di trasporto, l'intero export agroalimentare italiano resti geograficamente concentrato nei mercati di prossimità.

Come emerge dal recente focus Nomisma per Agrinsieme sul sistema in-

● INTERVISTA AL DIRETTORE GENERALE DI ALEGRA

# Laghi: «Se la politica non ci supporta l'ortofrutta perde»

**Logistica agroalimentare: composizione (%) dei volumi trasportati**



frastrutturale italiano, una quota pari al 66,2% delle esportazioni è ancora destinata ai mercati europei.

Se restringiamo l'analisi alle sole esportazioni ortofrutticole, il divario export UE/extra UE si allarga ulteriormente.

Secondo una recente elaborazione di Alleanza cooperative agroalimentari, **solo una quota pari al 20% dei volumi ortofrutticoli esportati raggiunge i Paesi extra UE.**

L'appello delle imprese italiane al Governo di lavorare per aprire nuovi mercati di sbocco – superando le barriere fitosanitarie che, per esempio, ancora impediscono l'accesso a Paesi come Vietnam e Giappone – si sta facendo non a caso sempre più insistente. Non va infatti dimenticato che l'ortofrutta italiana si trova ancora a fare i conti con gli effetti dell'embargo russo: da quando nel 2014 non è più possibile commercializzare in Russia, Paese strategico sia per dimensioni (parliamo di 150 milioni di consumatori) sia per il grosso vantaggio di essere distante solo pochi giorni di viaggio dall'Italia, alle nostre imprese è venuto a mancare, di fatto, un mercato di sbocco fondamentale. E che ancora non è stato sostituito con altri mercati.

Le aziende sono infatti alle prese con la necessità di dover esportare in mercati assai più lontani della Russia. E se la lista dei Paesi in cui kiwi, mele, pere e agrumi restano vietati non accenna a ridursi, il rischio di veder aumentare il divario con la Spagna è tutt'altro che infondato.

**Fe.C.**

«Il nostro Paese ha già perso la posizione di principale esportatore ortofrutticolo in Europa e il trend di anno in anno è in negativo. Se non riusciamo ad arrestarlo, il nostro ruolo di esportatori è destinato a diventare sempre più marginale».

È una previsione che non sembra lasciare spazio all'ottimismo quella di Mauro Laghi, direttore generale di Alegra, business unit di Apo Conerpo, e fresco di nomina anche come direttore commerciale di Brio.

**Laghi, lei è a capo di realtà assai strutturate e dimensionate, che sono veri e propri punti di riferimento di tutto il comparto ortofrutticolo. Che cosa serve a suo avviso alle imprese per riuscire a essere più competitive sui mercati nazionali e in particolare su quelli internazionali?**

Le rispondo in tre parole: aggregazione, infrastrutture, appoggio e sup-

porto da parte dei Ministeri. Senza di questo, lo svantaggio competitivo che si è andato creando tra i produttori spagnoli e quelli italiani non potrà che aumentare.

**A pesare come un macigno sulla redditività del comparto è sicuramente il sistema logistico italiano. Un recente studio Nomisma fotografa una situazione che vede il trasporto su strada ancora assolutamente prevalente (80%) nella movimentazione delle merci, con una quota marginale del trasporto ferroviario (2%) e della movimentazione via area (18%).**

Certo, il nostro sistema logistico è fortemente rallentato da una rete di infrastrutture antiquate e inadeguate: basti pensare la chiusura a tempo indeterminato per i mezzi pesanti sul passo di Verghereto sulla E-45. Inoltre, i nostri costi del carburante sono i più cari in Europa. Viaggiano ancora troppe merci su gomma, quando una integrazione del trasporto su rotaia a quello su gomma potrebbe essere una soluzione per ottimizzare i tempi di viaggio.

**Le produzioni ortofrutticole italiane viaggiano quindi con costi più alti e tempi più lunghi?**

Proprio così: a parità di concentrazione dell'offerta e di volumi produttivi, le imprese spagnole impiegano meno tempo e sostengono costi inferiori. Tutti i costi di trasporto in Spagna sono inferiori ai nostri: la movimentazione dei container interni, dallo



Mauro Laghi

stabilimento al porto di partenza, con relative operazioni di carico e scarico nei porti sono di fatto per l'Italia meno competitivi rispetto a quelli dei Paesi limitrofi, come Spagna e Grecia.

Commercializziamo ortofrutta fresca, una produzione che ha evidenti problemi di deperibilità, motivo per cui abbiamo assolutamente bisogno di una logistica veloce e con costi sostenibili.

Facciamo l'esempio del kiwi, che ha visto crescere in maniera significativa le superfici produttive negli ultimi anni. È un prodotto con una conservabilità abbastanza lunga e che attualmente esportiamo in 50 Paesi diversi. Ebbene, per arrivare dall'Italia alla Cina un carico di kiwi impiega 40 giorni.

### Quali sono le tappe di un carico di kiwi per arrivare in Cina?

Da Faenza il prodotto viene caricato e trasportato fino al porto di Venezia o a quello di Genova, da qui prende la rotta di Shangai o Pechino, città in cui sbarca dopo 36 o 40 giorni. La Cina è uno sbocco di mercato significativo in termini di volumi e sarebbe anche assai interessante in termini di ricavi, se non ci fosse il grosso problema della logistica.

Se potessimo far viaggiare i kiwi dall'Italia alla Cina con il trasporto ferroviario il viaggio si ridurrebbe a 20 giorni. Fondamentale però sarà poi capire i costi, poiché nello scenario descritto in precedenza anche pochi centesimi fanno la differenza...

### Invece...

Invece impieghiamo 40 giorni e siamo obbligati a vendere in Cina solo nella prima fase della campagna, gennaio-febbraio, senza poter riuscire a fare altri carichi, perché a distanza di poche settimane il prodotto rischierebbe di non essere più idoneo per la commercializzazione.

### Le variabili tempi e costi pesano anche in Italia?

Sì, certo. Le recenti norme sulla sicurezza sul lavoro impongono un massimo di ore di guida consecutive e un tempo minimo di riposo degli autotrasportatori: una normativa sacrosanta, che aiuta a tutelare la sicurezza degli autisti, ma che tuttavia inevitabilmente ritarda ulteriormente i tempi di consegna in Italia e in Europa.

Per quanto riguarda i costi, il disequilibrio esistente tra Italia e altri Pa-



Per esportare frutta fresca, che ha problemi di deperibilità, una logistica efficiente e veloce è fondamentale

esi esportatori non si limita alle tariffe di trasporto, al costo del gasolio, delle autostrade e delle operazioni annesse, ma si estende a tutta la produzione, con costi superiori in termini di manodopera, energia elettrica e tasse. In sintesi, a parità di prodotto la struttura dei costi di altri Paesi (vedi Spagna e Grecia) sono notevolmente inferiori, possiamo stimare di circa il 25%.

### Le istituzioni, in tale contesto, vi aiutano poco?

Sì, lo dicevo in precedenza. Manca un supporto politico costante e incisivo, una negoziazione puramente tecnica non è sufficiente.

Siamo troppo lenti nel trattare le normative internazionali e a creare accordi bilaterali per accreditare i nostri prodotti sia per quanto riguarda le barriere fitosanitarie sia per i dazi. È una problematica importante, di cui si parla da tempo, ma senza risultati concreti.

### Può farci qualche esempio?

Negli Stati Uniti ci sono solo 4 gruppi di frutta autorizzati (uva, arance rosse, kiwi e pere Abate), mentre la Francia, con quote di esportazione di gran lunga inferiori a quelle italiane, è riuscita ad accreditarsi già da anni per un'ampia gamma di referenze. Per i prodotti che provengono dall'Italia ci sono solo due porti d'ingresso predisposti per le verifiche sul *cold treatment* da parte degli ispettori Usda: New York e Los Angeles. Se il *cold treatment* non passa l'ispezione, non c'è alcuna possibilità di ripeterlo.

In uno scenario ideale si dovrebbe

disporre da un lato dell'autorizzazione a effettuare il *cold treatment* prima della spedizione, anziché durante il trasporto, dall'altro di poter avere degli accessi con ispezione Usda in altri porti americani: ciò consentirebbe di avere più tratte e più navi a disposizione e conseguentemente noli più competitivi.

E poi ci sono ancora tanti, troppi, Paesi in cui non possiamo esportare perché mancano i protocolli fitosanitari.

Il Giappone, ad esempio, è uno dei mercati più allettanti per l'esportazione del kiwi, eppure sono 12 anni che attendiamo di essere accreditati, mentre Cile e Nuova Zelanda possono tranquillamente esportare i loro carichi. Una situazione che sembra proprio non riuscire a sbloccarsi, nonostante il pressing molto forte che è stato impresso nei mesi scorsi per sbloccare la situazione sia dal commissario UE Phil Hogan sia dal nostro ministro Gian Marco Centinaio.

Posso citare ancora la situazione in Australia, Paese nel quale possiamo esportare il kiwi da 15 anni, i controlli fitosanitari sono particolarmente rigidi e vengono riscontrati problemi su quasi il 50% del prodotto inviato senza avere risposte precise. Ci manca in questo caso il supporto da parte del nostro Ministero in termini di informazioni e istruzioni accurate sui protocolli da seguire.

E un altro ostacolo all'ingresso dei prodotti italiani in Australia sono i dazi, a oggi ancora più alti di quelli che vengono applicati alle importazioni dei kiwi neozelandesi o cileni. **Fe.C.**

# L'INFORMATORE AGRARIO

[www.informatoreagrario.it](http://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.