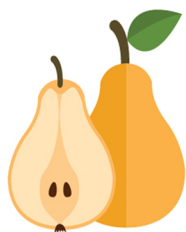


Il settore ortofrutticolo in Emilia-Romagna

Evoluzione produttiva, dinamiche di filiera,
scenari di mercato



A cura di
Daniela Freddi

Il settore ortofrutticolo in Emilia-Romagna
Evoluzione produttiva, dinamiche di filiera, scenari di mercato

Ringraziamenti:

Si ringraziano tutte le aziende e le strutture sindacali FLAI CGIL che ci hanno aiutato nella fase della ricerca sul campo.

Copertina

Designed by Photoroyalty - Freepick.com.

Sommario

Introduzione	5
Capitolo 1 - La produzione ortofrutticola dell'Emilia-Romagna nel contesto italiano: posizionamento, tendenze e policy	7
Dimensione d'impresa e superfici coltivate	7
I principali prodotti ortofrutticoli - superfici e produzioni	12
Valore economico	18
L'export ortofrutticolo dell'Italia	23
Capitolo 2 - La formazione del prezzo dei beni agroalimentari	28
La formazione del prezzo dei beni agroalimentari - le spiegazioni tradizionali.....	28
La recente inflazione e la volatilità dei prezzi - quali le cause?	29
Crolli della produzione e bassi livelli di stock.....	31
La crescente domanda di Cina e India	31
Etanolo e Biocarburanti	32
Il ruolo della speculazione finanziaria.....	33
Capitolo 3 - Prodotti e filiere	36
3.1 Pesche e nettarine	36
Caratteristiche del prodotto, mercati e tendenze.....	36
Gli scambi internazionali.....	38
Prezzi di vendita e costi di produzione	40
La coltivazione di pesche e nettarine in Emilia-Romagna	48
3.2 Kiwi	49
Caratteristiche del prodotto, mercati e tendenze.....	49
Gli scambi internazionali.....	52
Prezzi di vendita e costi di produzione	54
La coltivazione di kiwi in Emilia-Romagna.....	55
3.3 Pere	57
Caratteristiche del prodotto, mercati e tendenze.....	57
Gli scambi internazionali.....	60
Prezzi di vendita e costi di produzione	61
La coltivazione delle pere in Emilia-Romagna.....	62
3.4 Pomodoro da industria.....	65
Caratteristiche del prodotto, mercati e tendenze.....	65
Gli scambi internazionali.....	69
Prezzi di vendita e costi di produzione	71
La coltivazione del pomodoro da industria in Emilia-Romagna	72

3.5 Mercati e filiere - una lettura d'insieme	74
Conclusioni.....	80
Bibliografia.....	82

Introduzione

A cura della Segreteria FLAI Emilia-Romagna

- Umberto Franciosi, Silvia Guaraldi, Raffaele Vicidomini -

Il comparto agroalimentare ha in Emilia-Romagna un insediamento produttivo sicuramente molto variegato e genera un elevato valor aggiunto per l'economia del territorio, sia nel comparto più strettamente industriale, con la presenza di grandi gruppi nazionali e internazionali che operano nell'ambito della trasformazione dei prodotti alimentari, sia nel comparto più strettamente primario, dove la produzione in campo di numerose varietà ortofrutticole vedono primeggiare prodotti di eccellenza e filiere di importanza strategica sia per l'economia regionale che per l'occupazione.

Molta parte del personale dipendente del settore ortofrutticolo è occupato con contratti a tempo determinato, quindi estremamente sensibile a tutte le variazioni di mercato del settore, proprio per questo motivo abbiamo voluto analizzare le dinamiche e le tendenze di alcune delle produzioni più presenti sul territorio.

Abbiamo deciso di concentrarci su alcune delle produzioni tipiche del territorio emiliano-romagnolo anche perché proprio queste vedono il coinvolgimento di manodopera lungo tutta la filiera presente in regione: dalla produzione in campo al confezionamento per quanto riguarda i prodotti freschi, alla trasformazione per i prodotti destinati all'industria.

La ricerca, commissionata ad IRES Emilia-Romagna, si concentra in modo particolare su pomodoro, kiwi, pera, pesca e nettarina, tutti prodotti che insistono su diverse realtà territoriali e che negli ultimi anni hanno fatto registrare dinamiche complesse da cui non possiamo prescindere per una tutela efficace dei lavoratori e delle lavoratrici che rappresentiamo.

Le domande che ci siamo posti e che ci hanno spinto a promuovere questa ricerca muovono da un contesto sempre più articolato: la globalizzazione dei mercati e la concorrenza da parte di alcuni paesi emergenti, si pensi al pomodoro cinese, o vicini ma con un costo di produzione meno elevato, si pensi alla produzione spagnola di pesche, che impatto stanno avendo e avranno sulle produzioni ortofrutticole del territorio? E quanto impatta il nanismo delle aziende agricole sulla redditività di impresa in un mercato sempre più feroce dal punto di vista commerciale? Quali strategie per aumentare la produttività e la redditività del comparto senza che a pagarne le conseguenze siano i lavoratori e le lavoratrici del settore?

Negli ultimi anni abbiamo infatti assistito ad un continuo ed inesorabile espianto di pesche, ad uno spostamento delle produzioni da estive ad autunnali e invernali, da prodotti sempre più sottoposti a stress climatici e di mercato, come le pesche e le nettarine appunto, a prodotti più concorrenziali, soprattutto sui mercati esteri, come il kiwi. Assistiamo ad un tentativo di valorizzazione della pericoltura, prodotto tipico del nostro territorio che ha attraversato anni difficili e che potrebbe trovare nuova linfa nelle dinamiche aggregative e commerciali degli ultimi mesi; così anche il pomodoro da industria sta attraversando anni complicati.

Da un lato assistiamo a consumi sempre più consapevoli, sempre più volti alla salubrità e alla tracciabilità dei prodotti agro-alimentari che premiano prodotti tipici, filiere corte e prodotti “club”, nel contempo però la crisi non demorde colpendo duramente il potere d’acquisto delle persone con un conseguente mutamento anche nei consumi alimentari e la corsa verso prezzi più favorevoli, corsa che troppo spesso tralascia l’analisi delle conseguenze di prezzi così ribassati; la costruzione del prezzo dei prodotti agricoli, dal campo al consumatore subiscono una variazione importante che si scarica spesso sulla produzione primaria e di conseguenza sui lavoratori e sulle lavoratrici del comparto, mercato che al contempo è sottoposto agli stress della grande distribuzione organizzata e di competitor sempre più aggressivi a livello mondiale.

Lo scopo di questa ricerca vuole appunto essere quello di conoscere e approfondire le dinamiche del comparto e le sue possibili evoluzioni così da avere strumenti utili alla contrattazione che ci permettano di accompagnare il rilancio e lo sviluppo consapevole del comparto e di conseguenza la tutela dei lavoratori e delle lavoratrici che in esso operano e che con il loro lavoro contribuiscono così largamente alla produzione delle eccellenze agroalimentari del nostro paese.

Capitolo 1 - La produzione ortofrutticola dell'Emilia-Romagna nel contesto italiano: posizionamento, tendenze e policy

Dimensione d'impresa e superfici coltivate

Come i dati che verranno mostrati successivamente testimoniano, il settore ortofrutticolo è fondamentale per l'agricoltura italiana, sia per ciò che attiene i suoi valori strutturali, economici ed occupazionali che in relazione alla sua diffusione e caratterizzazione territoriale; infatti, la produzione ortofrutticola definisce in maniera significativa alcuni contesti territoriali che, in determinati casi, vengono spesso associati con taluni prodotti ortofrutticoli.¹

Un primo elemento in grado di rappresentare il ruolo di primo piano della produzione di ortofrutta per il sistema agricolo nazionale può essere ricercato nella numerosità e diffusione territoriale delle imprese agricole impegnate nella produzione di ortaggi (sia in piena aria che in forma protetta), frutta, agrumi, patate e legumi. In complesso, secondo le informazioni contenute nella banca dati Eurostat², in Italia le aziende agricole attive nella produzione ortofrutticola sono oltre 330.000, per un peso sul totale aziende agricole rilevate dall'Istituto di statistica europeo in Italia pari a circa 1/3. Le specializzazioni più rappresentate riguardano la produzione di frutta (poco meno di 147.000 aziende, di cui circa 66.000 fanno riferimento alla frutta a guscio), di ortive in piena aria (circa 67.000 realtà) e di agrumi (42.950 aziende), mentre al contrario le numerosità più contenute in merito alle aziende si registrano per la coltivazione di patate, ortive protette e legumi.

La lettura regionale dei dati riferiti alle aziende agricole restituisce per alcune specializzazioni una netta concentrazione territoriale, mentre in altri casi si evidenzia una maggior presenza delle aziende lungo tutto lo stivale.

Guardando alla regione Emilia-Romagna, i dati Eurostat mostrano che in questa regione operano nell'intero settore ortofrutticolo circa 24mila aziende, la metà delle quali in particolare impegnate nella produzione di frutta. Rispetto al totale delle imprese nazionali, l'Emilia-Romagna si trova al quarto posto nella graduatoria regionale per

¹ Una parte dei dati e delle elaborazioni contenute nel presente Capitolo sono tratte da Nomisma Unaproa (2016).

² Le ultime informazioni disponibili nella banca dati Eurostat al momento della scrittura sono relative al 2013.

numerosità d'impresa attive nella coltivazione di ortive in piena aria e della frutta (con rispettivamente il 9,1% e il 9,6% delle imprese delle imprese attive sul totale nazionale), al quinto per le ortive protette e le patate (con l'8,3% delle imprese delle imprese attive sul totale nazionale in entrambi i casi). È necessario segnalare che sebbene nel caso della produzione di ortive in piena aria, quelle in forma protetta e della frutta si registri la presenza di unità produttive in quasi tutti i territori italiani, soprattutto nel caso delle ultime due si evidenzia un discreto livello di concentrazione territoriale che vede l'Emilia-Romagna nel contesto italiano assumere un ruolo di rilievo. In particolare nella produzione di ortive in forma protetta, le prime sei regioni per numerosità delle imprese (Sicilia, Campania, Lazio, Veneto, Emilia-Romagna e Piemonte) rappresentano il 72,8% del totale mentre per quanto riguarda la frutta dal punto di vista numerico le regioni in cui ricadono la maggioranza di imprese frutticole sono la Sicilia, la Puglia, la Campania, l'Emilia-Romagna e il Piemonte, cinque regioni che concentrano il 58,5% del totale aziende frutticole italiane.

Se dall'analisi della numerosità di impresa passiamo alla valutazione delle superfici ortofrutticole, mantenendo sempre l'attenzione principalmente sull'Emilia-Romagna, il primo elemento che possiamo richiamare attiene all'estensione complessiva degli areali in produzione. Sempre utilizzando le informazioni Eurostat, in Italia si registrano complessivamente 936.990 ettari dedicati alla produzione di ortaggi, frutta, patate e legumi, per un peso sul totale della SAU (Superficie Agricola Utilizzata) italiana, sempre rilevata dall'Eurostat, di poco inferiore all'8%.

Nell'ambito della produzione ortofrutticola la specializzazione che registra l'estensione più significativa è quella frutticola, a cui sono riconducibili 377.470 ettari (40,3% del totale superficie ortofrutticola italiana). Gran parte di questa superficie interessa poche regioni, in cui si concentra buona parte della produzione di frutta italiana: la prima regione per estensione delle superfici a frutta è l'Emilia-Romagna, dove ricade poco meno del 17% del totale superficie frutticola; la seconda regione per importanza, con il 13,3% del totale SAU frutticola è la Campania, seguita a breve distanza (13,2% del totale) dalla Sicilia. Si tratta di tre territori che complessivamente governano il 43,4% della SAU a frutta italiana e che, se considerati insieme al Piemonte (9,8% del totale SAU a frutta), al Lazio (8,9%) e alla Puglia (8,6%), arrivano a rappresentare oltre il 70% delle superfici a frutta coltivate in Italia.

La seconda specializzazione per estensione delle superfici all'interno del comparto Ortofrutta, anche in questo caso di particolare rilievo per l'Emilia-Romagna, riguarda la coltivazione delle ortive in piena aria, con 216.140 ettari (23,1% del totale SAU ad ortofrutta). I territori che detengono le quote più elevate di superficie investite ad ortive

in piena aria (in particolare pomodoro da trasformazione) sono la Puglia e l'Emilia-Romagna, due regioni che complessivamente coltivano il 40,0% della superficie italiana dedicata alle ortive in piena aria. Oltre all'Emilia e alla Puglia detengono un peso rilevante sulle superfici coltivate ad ortive in piena aria la Sicilia (8,9% del totale SAU ad ortive in piena aria), la Campania (7,4%) e il Lazio (6,2%), tre territori in cui vengono gestiti il 22,5% delle superfici orticole in piena aria e che se considerati insieme ad Emilia-Romagna e Puglia giungono a rappresentare il 62,5% del totale superfici orticole in piena aria.

Infine, volgiamo lo sguardo a quella che è l'ultima coltura per estensione ovvero quella delle patate, con poco meno di 26.000 ettari in complesso (2,8% del totale SAU ortofrutticola), ma di rilievo per l'area oggetto della nostra analisi. Dal punto di vista della caratterizzazione territoriale anche in questo caso si evidenzia come poche regioni concentrino la maggioranza delle superfici: le prime quattro realtà per importanza (Emilia-Romagna, Abruzzo, Calabria e Puglia) giungono a detenere congiuntamente il 59,3% del totale SAU pataticola italiana.

Analizzando congiuntamente la numerosità delle aziende ortofrutticole e l'estensione delle relative superfici è possibile valutare le dimensioni medie delle aziende agricole all'interno delle diverse specializzazioni produttive. Questo non solo consente di misurare gli assetti strutturali tra le specializzazioni considerate, ma permette anche di rilevare le differenze fra territori all'interno delle stesse produzioni. La dimensione fisica (media) delle aziende rappresenta una prima informazione in grado di restituire un elemento di competitività nell'ambito delle specializzazioni produttive e di segnalare quali regioni registrano configurazioni strutturali più in linea con le esigenze competitive dei mercati (che richiedono aziende sempre più grandi e/o più organizzate).

Per quanto riguarda la coltivazione di ortive in piena aria, questa attività viene svolta da aziende agricole che hanno una SAU media di 3,2 ettari, un dato che trova declinazioni territoriali molto differenti e che raggiunge il suo massimo nelle regioni Marche (4,0 ha), Puglia (5,2), Lombardia (5,9) e soprattutto in Emilia-Romagna (6,6), mentre le realtà meno strutturate sono localizzate nelle due Province Autonome di Trento e Bolzano e in Liguria. Situazioni intermedie caratterizzano le altre regioni, con una prevalenza numerica per quei territori che mostrano valori di SAU media nell'intorno o superiori al dato medio nazionale.

La coltivazione di ortive protette è generalmente effettuata da aziende con una SAU media di 1,5 ettari, un dato che tende ad assumere valori più elevati nei bacini specializzati nella produzione di ortaggi in forma protetta (come nel caso della

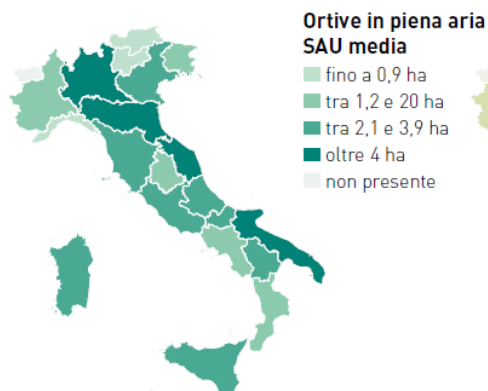
Lombardia, del Lazio e della Campania) mentre si ridimensiona in quei territori in cui tale specializzazione non è significativa (Umbria, Sardegna, Piemonte, Friuli Venezia Giulia). Nonostante un valore medio abbastanza ridotto la specializzazione in serra consente agli imprenditori agricoli di ottenere un livello di competitività adeguato (anche grazie alla possibilità di fare diversi cicli produttivi in un anno e di poter contare su una organizzazione di comparto all'altezza delle sfide di mercato). La produzione di agrumi è in capo ad aziende con una SAU media di 2,8 ettari, un valore determinato dagli assetti strutturali delle regioni in cui viene ottenuta la maggioranza di produzione e dove ricadono la gran parte di aziende e superfici (Sicilia e Calabria).

La coltivazione della frutta caratterizza aziende agricole con una SAU media di 2,6 ettari (nel caso della frutta a guscio le aziende registrano una SAU media di 2,3 ettari), un valore che, come visto per altre produzioni esaminate, tende ad assumere declinazioni differenti a seconda dei contesti territoriali analizzati. In dettaglio, le aziende frutticole più dimensionate ricadono in quelle aree in cui la produzione di frutta rappresenta un'attività importante dell'economia agricola regionale (Emilia-Romagna, P.A. di Bolzano e Trento, Campania), mentre le realtà produttive più piccole ricadono ovviamente in quei territori a bassa caratterizzazione frutticola (Valle d'Aosta, Liguria, Sardegna, Marche).

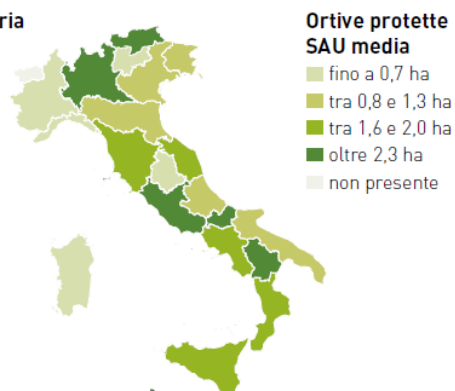
Guardando infine alla produzione pataticola, di rilievo per l'Emilia-Romagna, questa è pari a 1,6 ettari, un valore che assume il suo minimo in corrispondenza di territori non specializzati in questa produzione (Friuli V.G., Liguria, Toscana, PPAA di Trento e Bolzano) e il suo massimo in regioni in cui la produzione di patate assume un rilievo significativo nel sistema agricolo (Abruzzo, Sicilia).

Figura 1 - SAU media delle aziende ortofrutticole per regione

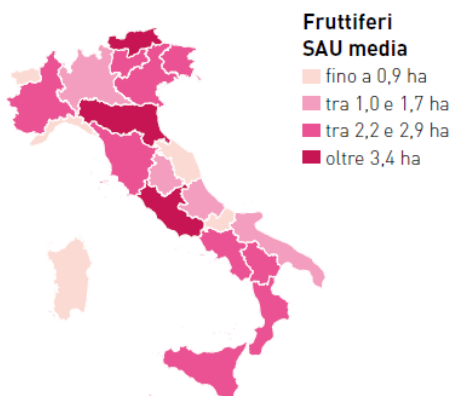
ORTIVE IN PIENA ARIA
SAU MEDIA ITALIA=3,2 HA



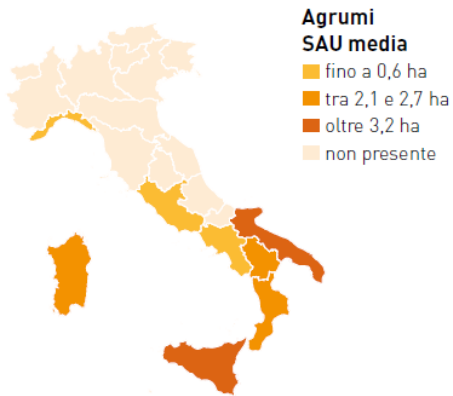
ORTIVE PROTETTE
SAU MEDIA ITALIA=1,5 HA



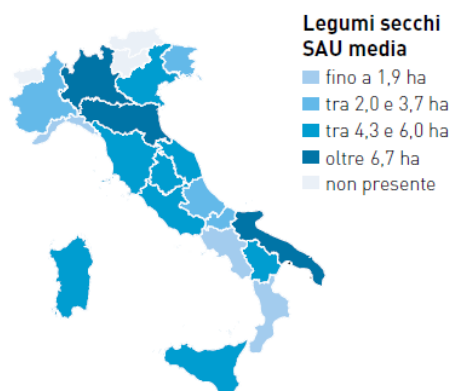
FRUTTIFERI
SAU MEDIA ITALIA=2,6 HA



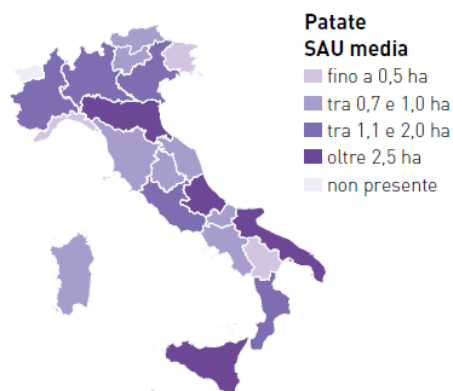
AGRUMI
SAU MEDIA ITALIA=2,8 HA



LEGUMI SECCHI
SAU MEDIA ITALIA=4,6 HA



PATATE
SAU MEDIA ITALIA=1,6 HA

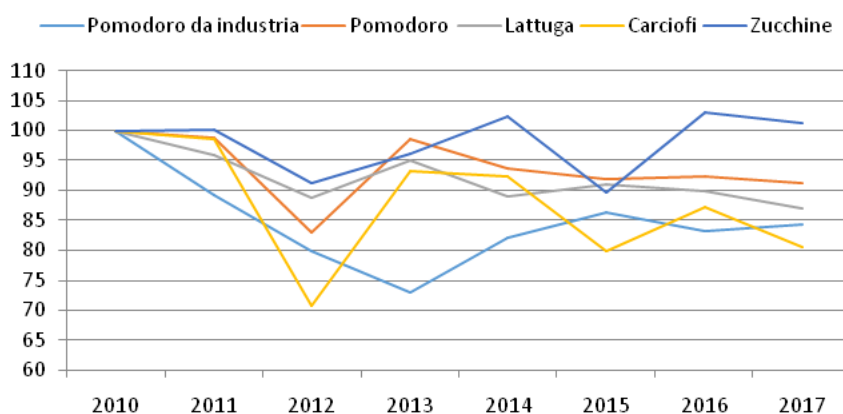


Fonte: Nomisma Unaproa (2016).

I principali prodotti ortofrutticoli - superfici e produzioni

La presente sezione mostra la variazione dell'estensione delle superfici coltivate a livello nazionale per alcuni aggregati settoriali selezionati, in particolare per quelli che interessano la regione Emilia-Romagna. Nell'ambito della coltivazione di ortaggi in piena aria, le produzioni più significative a livello italiano sono il pomodoro da industria (79.761 ha nel 2017), che mostra un'estensione molto significativa e pari a circa il doppio della seconda coltura per importanza, i carciofi (40.482 ha); seguono poi il pomodoro (17.973 ha), la lattuga (15.175 ha) e le zucchine (14.465 ha), un insieme di prodotti che nel 2017 hanno riguardato complessivamente 167.687 ettari di superficie in produzione (in questo aggregato il pomodoro da industria rappresenta circa il 50% delle superfici considerate). La dinamica quinquennale che ha interessato tali produzioni è stata tendenzialmente negativa, anche se negli ultimi anni alcune produzioni hanno registrato una crescita delle superfici, in particolare nel caso delle zucchine.

Figura 2 - Andamento delle superfici più importanti per gli ortaggi in piena aria (2010=100)



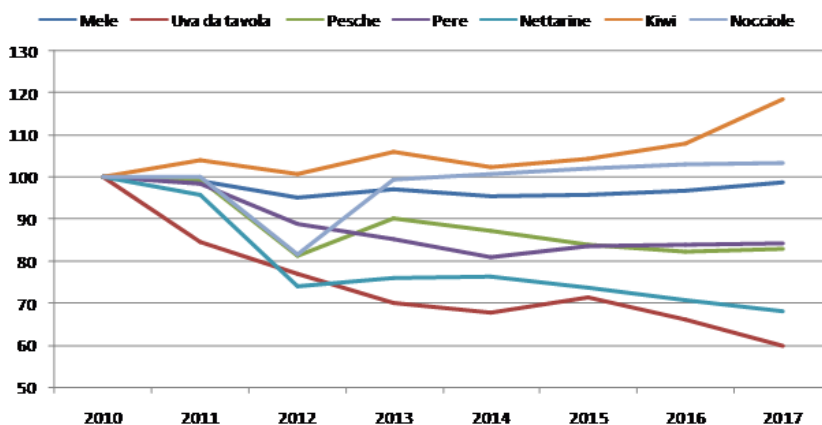
Fonte: elaborazioni Ires Emilia-Romagna su dati Istat (dati a ottobre 2017).

Nel 2017 tutte le produzioni considerate scontano un calo di superficie rispetto al 2010, in particolare i carciofi e il pomodoro da industria che cedono rispettivamente il 19% e il 15% nei confronti del 2010; una riduzione a due cifre ha caratterizzato anche la lattuga (-13% tra 2010 e 2017). Contrazioni molto più contenute per il pomodoro (-8%), mentre le zucchine sia nel 2016 che nel 2017 registrano incrementi delle superfici coltivate pari a +1,5% annuo.

In relazione alle principali superfici frutticole, nel 2017 le prime sette produzioni rappresentano in complesso oltre 280.000 ettari, di cui il 73% riconducibile alle nocchie (69.648 ha), alle mele (53.876 ha), alle pesche (45.714 ha) e all'uva da tavola (39.401

ha). Tra il 2010 e il 2017 la quasi totalità delle produzioni frutticole ha registrato un calo delle superfici investite, ad eccezione del kiwi che nello stesso periodo presenta valori sempre superiori all'anno base. Tra le produzioni che mostrano evoluzioni positive delle superfici si evidenzia anche il nocciolo che, negli ultimi anni, registra un recupero delle superfici. I prodotti restanti evidenziano tutti un calo delle aree in produzione negli ultimi cinque anni, in particolare l'uva da tavola, le nettarine e le pere.

Figura 3 - Andamento delle superfici più importanti per la frutta (2010=100)



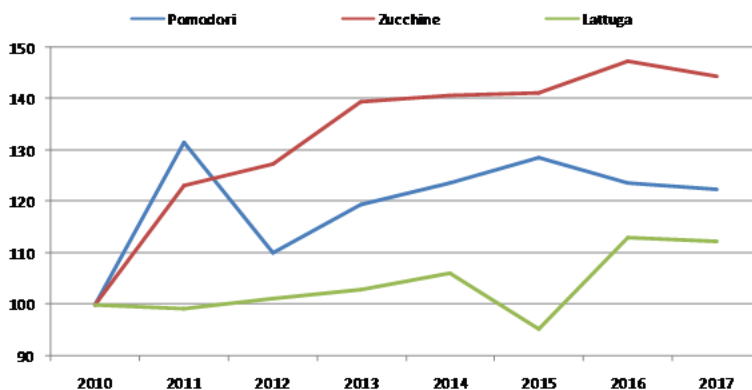
Fonte: elaborazioni Ires Emilia-Romagna su dati Istat (dati a ottobre 2017).

I principali ortaggi in serra (pomodori, zucchine e lattuga) rappresentano un'estensione complessiva di 16.037 ettari (2017); rispetto a questo totale la coltivazione più rilevante è il pomodoro (7.800 ettari nel 2017), cui seguono la lattuga (4.518 ha) e zucchine (4.438 ha). A differenza delle produzioni analizzate in precedenza, e in particolare rispetto alle ortive ottenute in piena aria, le superfici delle principali orticole in serra evidenziano evoluzioni positive, soprattutto nel caso della zuccina e del pomodoro, con il ad eccezione della lattuga, nell'ordine del 20-40% tra il 2010 e il 2017.

Più in dettaglio, le zucchine evidenziano una crescita costante negli ultimi sette anni, crescita che ha registrato una battuta di arresto solo nell'ultimo anno; anche i pomodori registrano variazioni in aumento, con una crescita tra il 2010 e il 2017 di oltre il 20% che tuttavia rappresenta un piccolo calo rispetto alle estensioni raggiunte nel 2011. La lattuga invece ha avuto una modesta crescita tra il 2010 e il 2015, anno in cui si è registrato un picco negativo, per poi segnare un recupero significativo nel corso degli ultimi due anni. A trainare lo sviluppo degli ortaggi in serra contribuiscono di certo le recenti dinamiche della domanda alimentare verso i prodotti orticoli freschi e, in particolare, la richiesta di produzioni ad elevato contenuto di servizio (es. IV gamma,

piatti precotti, ecc.). Questi aspetti tenderanno a rappresentare sempre più un elemento strategico per il futuro che potrà fungere da traino per lo sviluppo del comparto.

Figura 4 - Andamento delle superfici più importanti per gli ortaggi in serra (2010=100)



Fonte: elaborazioni Ires Emilia-Romagna su dati Istat (dati a ottobre 2017).

Oltre all'analisi delle superfici destinate alle principali colture ortofrutticole, un ulteriore parametro che può contribuire allo studio del settore attiene ai livelli e agli andamenti produttivi relativi alle principali produzioni. Anche in questo caso, la lettura delle dinamiche produttive sarà effettuata per macro aggregato (frutta, agrumi, ecc.) e prenderà a riferimento le produzioni più importanti. Nell'ambito della frutta, le mele rappresentano il primo prodotto per quantità ottenute, pari a circa 21.5 milioni di quintali nel 2017; rispetto al 2010 il livello produttivo è stabile, mentre si registra una forte contrazione nell'ultimo anno, a causa probabilmente di alcuni eventi meteorologici che hanno fortemente compromesso alcune produzioni. I territori più vocati a tale tipo di prodotto sono il Trentino-Alto Adige (61,7% del totale produzione in volume nel 2017), il Veneto (11%), il Piemonte (8,8%) e l'Emilia-Romagna (7,6%) mentre molto marginale è l'apporto delle altre regioni al totale della produzione nazionale di mele.

L'uva da tavola, con quasi 8.8 milioni di quintali di prodotto rappresenta la seconda produzione per volume all'interno del comparto frutticolo; si tratta di una produzione che caratterizza in particolare i sistemi frutticoli di Puglia e Sicilia, dove viene ottenuta rispettivamente il 67% e il 26% della produzione nazionale. Negli ultimi anni i livelli produttivi riconducibili a tale produzione hanno registrato una contrazione significativa, pari al -35% tra il 2010 e il 2017, anche se al momento della scrittura la raccolta 2017 è ancora in corso, di conseguenza a chiusura la produzione per l'anno dovrebbe risultare maggiore rispetto a quella riportata nel presente rapporto

Le pesche rappresentano la terza coltura per importanza e, nel 2017, i livelli produttivi si sono attestati su 9.4 milioni di quintali, un valore ottenuto per la gran parte in poche regioni: Campania (35%), Emilia-Romagna (13%) e Sicilia (12%) che complessivamente rappresentano il 60% del totale produzione nazionale. Il trend della produzione di pesche evidenzia come nel 2017 ci sia stata una ripresa produttiva del nei confronti dell'anno precedente, mentre rispetto al 2010 si registra una contrazione di quasi il 6%.

La produzione di pere nel 2017 è stata pari a 7.5 milioni di quintali, un dato che si presenta in crescita del 7% nei confronti del 2016, e del 2,2% rispetto ai livelli di produzione raggiunti nel 2010. Questo tipo di produzione viene ottenuta in gran parte in Emilia-Romagna (66,1%), cui seguono per importanza il Veneto (10%) e la Sicilia (9%); assolutamente marginali il ruolo delle altre regioni rispetto alla produzione complessiva. Le nettarine, con una produzione di 4.8 milioni di quintali nel 2017, costituiscono la quinta produzione per importanza all'interno del settore frutticolo; le regioni più significative in termini di produzione sono l'Emilia-Romagna (42%), la Campania (18%) e il Piemonte (14%), tre territori dove si ottiene complessivamente il 74% della produzione italiana di nettarine. Rispetto al 2016 la produzione in quantità risulta in calo del 5,9%, mentre è in contrazione di oltre il 20% nei confronti del 2010. La produzione di kiwi è stata pari nel 2017 a circa 5.7 milioni di quintali, un valore che risulta in aumento del 9% nei confronti del 2016 e del 28% rispetto al 2010. I territori in cui si ottiene la maggioranza di prodotto sono il Lazio (41%), l'Emilia-Romagna (15%), il Piemonte (12%) e il Veneto (9%), responsabili di oltre il 70% della produzione italiana di kiwi. Infine le nocciole, la cui produzione nel 2017 è stata di poco inferiore ad 1.4 milioni di quintali; le evoluzioni produttive mostrano uno scenario di crescita, sia rispetto al 2010 (+51%) che nei confronti del 2016 (17%). La gran parte di prodotto viene ottenuta in tre regioni, che sono le aree leader in termini di produzione: Lazio (36%), Campania (32%) e Piemonte (20%), responsabili di circa il 90% della produzione nazionale di nocciole.

In linea generale l'andamento produttivo dei più importanti prodotti frutticoli registra una tendenza positiva rispetto al 2016, mentre se allarghiamo l'orizzonte di valutazione al 2010 emerge un doppio scenario, che vede alcuni prodotti (kiwi, nocciole e pere) incrementare i loro livelli produttivi, mentre altri (soprattutto uva da tavola, nettarine) diminuire il loro potenziale, complice indubbiamente una difficile congiuntura di mercato legata anche alla non più procrastinabile esigenza di un rinnovo varietale (in particolare per alcune produzioni, come le pesche e nettarine).

All'interno della categoria degli ortaggi in piena aria, il pomodoro da industria rappresenta la coltura più importante, sia per ciò che attiene l'estensione delle superfici che in merito ai quantitativi prodotti che, nel 2017, sono stati pari a 49.6 milioni di quintali, un valore in calo rispetto al 2016 (-9%) ma stabile nei confronti del 2010 (-0,6%). La produzione tende a caratterizzare diversi contesti territoriali, anche se i bacini produttivi più specializzati si trovano in Puglia (33,4% del totale produzione) ed Emilia-Romagna (32,8%), anche grazie alla presenza di strutture di trasformazione nelle vicinanze degli areali di produzione (questo aspetto è vero in particolare per il nord Italia, mentre al sud i bacini di produzione e trasformazione non coincidono dal punto di vista della localizzazione regionale; si tratta di una specifica che riguarda in particolare la Puglia e la Campania).

Al secondo posto per importanza nell'ambito degli ortaggi in piena aria, troviamo il pomodoro da mensa, con una produzione nel 2017 di 5.5 milioni di quintali (circa 1/10 di quella relativa al pomodoro da industria). I livelli produttivi risultano in aumento (3,4%) rispetto al 2016, mentre sono in contrazione se confrontati con il 2010 (-12,9%). La produzione di pomodoro da mensa si ottiene prevalentemente in Sicilia, Puglia, Abruzzo e Campania. La lattuga coltivata in piena aria nel 2017 ha registrato una produzione di 3.1 milioni di quintali, ottenuta in grande parte in Puglia e in seconda battuta in Emilia-Romagna, i primi due bacini italiani più importanti per questo tipo di produzione. I *trend* produttivi risultano negativi, sia se confrontati con il 2016 (-0,9%) che soprattutto con il 2010 (-12,7%). Anche la produzione di carciofi in piena aria, pari a 3.8 milioni di quintali nel 2017, registra dinamiche produttive di segno positivo rispetto al 2016 (+6,0%) ma negativo confronti dell'ultimo settennio (-19,2%). Le regioni più importanti nel determinare i livelli produttivi nazionali sono la Sicilia, la Puglia e la Sardegna. Chiudono la categoria degli ortaggi in piena aria le zucchine, una produzione che caratterizza prevalentemente il centro-sud Italia ma che registra aree di specializzazione anche in contesti del nord (ad es. Emilia-Romagna, Piemonte, Lombardia). I livelli produttivi raggiunti nel 2017 sono stati pari a circa 3,4 milioni di quintali, un posizionamento che si traduce in sostanziale stabilità dei quantitativi prodotti sia rispetto al 2016 che al 2010. Una lettura complessiva delle dinamiche che hanno interessato i principali ortaggi in piena aria restituisce la fotografia di un comparto in difficoltà dal punto di vista della tenuta dei quantitativi prodotti; infatti, ad esclusione del recupero segnato dal pomodoro da industria (e dal pomodoro da mensa e dai carciofi nell'ultimo anno in analisi), tutte le altre produzioni scontano una riduzione dei volumi, una dinamica che non lascia ben sperare per il futuro e che potrebbe precludere ad una disattivazione da parte di molte aziende produttrici, con conseguenti effetti negativi sul versante socioeconomico, ambientale e territoriale.

Tabella 1 - Andamenti produttivi delle principali produzioni ortofrutticole (produzione raccolta, quintali)

	2010	2016	2017	Var.% 2017-16	Var.% 2017-10
FRUTTA					
Mele	22.049.717	24.556.158	21.469.896	-12,6	-2,6
Uva da tavola	13.609.783	9.810.981	8.877.254	-9,5	-34,8
Pesche	10.002.867	9.121.402	9.410.624	3,2	-5,9
Pere	7.366.458	7.019.275	7.529.820	7,3	2,2
Nettarine	6.105.029	5.154.325	4.849.715	-5,9	-20,6
Kiwi	4.458.766	5.235.953	5.710.164	9,1	28,1
Nocciole	936.444	1.205.718	1.413.833	17,3	51,0
AGRUMI					
Limoni	5.449.229	4.354.714	4.358.319	0,1	-20,0
Clementine	6.854.749	5.722.206	6.103.662	6,7	-11,0
Arance	24.150.257	15.903.031	17.139.846	7,8	-29,0
Mandarini	1.412.342	1.255.049	1.236.862	-1,4	-12,4
ORTAGGI IN PIENA ARIA					
Pomodoro da industria	49.971.461	54.584.478	49.650.854	-9,0	-0,6
Pomodoro	6.314.289	5.320.695	5.502.018	3,4	-12,9
Lattuga	3.656.760	3.222.428	3.193.778	-0,9	-12,7
Carciofi	4.801.117	3.659.905	3.878.029	6,0	-19,2
Zucchine	3.489.490	3.494.476	3.493.222	0,0	0,1
ORTAGGI IN SERRA					
Pomodori	3.981.906	4.470.542	nd	-	-
Zucchine	1.605.631	2.045.976	nd	-	-
Lattuga	1.316.489	1.530.639	nd	-	-

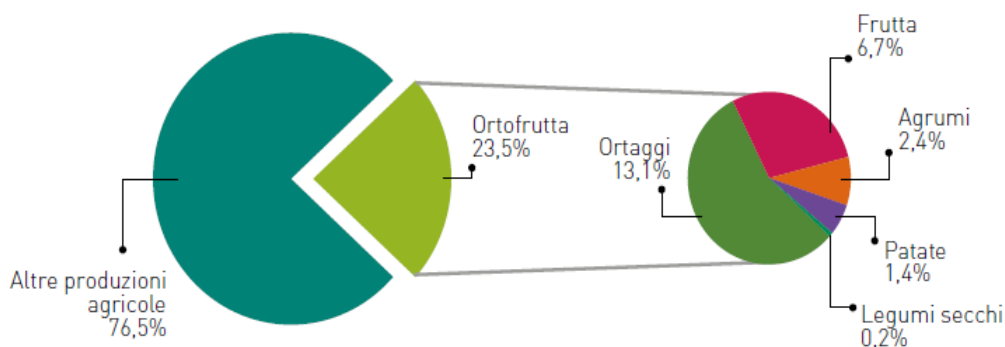
Fonte: elaborazioni Ires Emilia-Romagna su dati Istat (dati a ottobre 2017).

Le evoluzioni produttive dei principali ortaggi in serra mostrano invece una dinamica opposta a quelli in piena aria in riferimento al periodo 2010-2016, in quanto al momento della scrittura non erano ancora disponibili i dati relativi al 2017. La produzione di pomodori in serra, ottenuta per circa i 2/3 in Sicilia e Lazio, nel 2016 si è attestata su 4.4 milioni di quintali, un dato in crescita del 12% rispetto al 2010. Anche la produzione di zucchine in serra, di cui circa la metà riguarda la regione Lazio, mostra andamenti simili a quelli evidenziati dal pomodoro, con un tasso di crescita del 27% rispetto al 2010. Infine, le ultime produzioni considerate all'interno del comparto ortofrutticolo sono i legumi e le patate. Per i prodotti qui analizzati si riscontra un quadro produttivo molto simile, che vede riduzioni di volumi produttivi nel lungo periodo (in particolare per fava da granella e patata comune), Le regioni maggiormente interessate per la produzione di patate sono l'Emilia-Romagna, l'Abruzzo, la Campania, la Calabria e il Veneto, mentre il fagiolo caratterizza in particolare il Piemonte e l'Emilia-Romagna e la fava da granella il centro-sud Italia.

Valore economico

Il settore ortofrutticolo costituisce uno dei comparti più rilevanti dell'agricoltura italiana dal punto di vista dei valori economici e della ricchezza generata: con un valore della produzione pari a 11,8 miliardi di euro³, il settore ortofrutticolo ha determinato il 23,5% del valore totale prodotto dall'agricoltura italiana.

Figura 5 - Il ruolo delle produzioni ortofrutticole italiane e il peso nei confronti del sistema agricolo

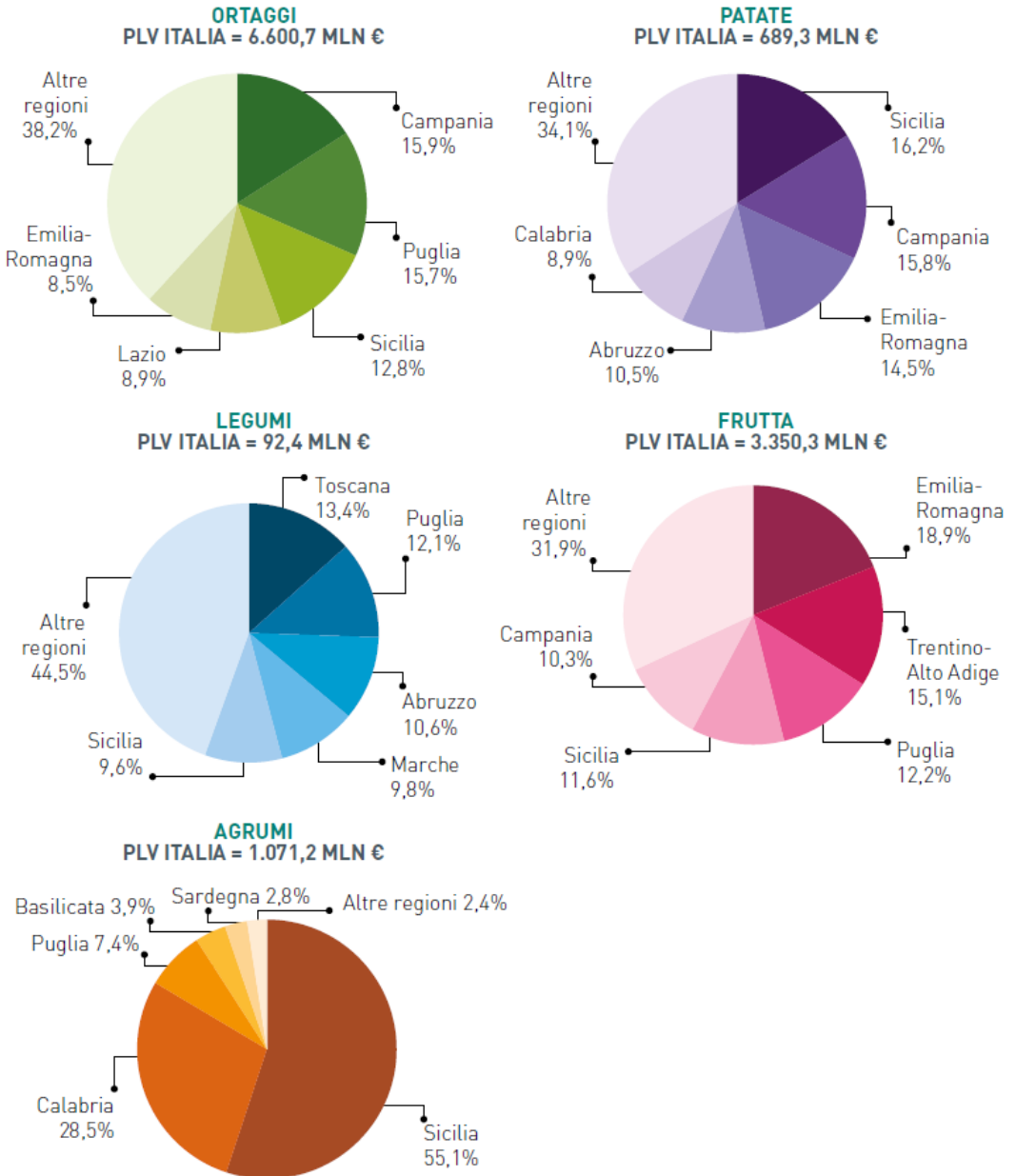


Fonte: Nomisma Unaproa (2016).

Più in particolare, all'interno del comparto due attività produttive detengono un peso di primo piano: l'orticoltura, con un valore della produzione di 6,6 miliardi di euro è la specializzazione più importante, che arriva ad incidere per il 13,1% sul totale del valore della produzione agricola nazionale. L'altra specializzazione di rilievo nell'ambito del settore ortofrutticolo attiene alla produzione di frutta che ha generato un valore economico di 3,3 miliardi di euro (6,7% della ricchezza agricola italiana). Gli agrumi detengono un peso economico più contenuto rispetto alle prime due specializzazioni produttive; infatti l'agrumicoltura ha determinato una ricchezza di poco superiore al miliardo di euro, arrivando ad incidere per il 2,1% sul valore complessivo ascrivibile all'agricoltura nazionale. Infine abbiamo patate e legumi secchi, due produzioni che in complesso pesano sul totale della produzione agricola per l'1,6%, grazie soprattutto alle patate.

³ I dati di questa sezione sono tratti da Unaproa (2016) e sono riferiti al 2014.

Figura 6 - Ripartizione del valore della produzione ortofruitticola per regione (% sui valori)



Fonte: Nomisma Unaproa (2016).

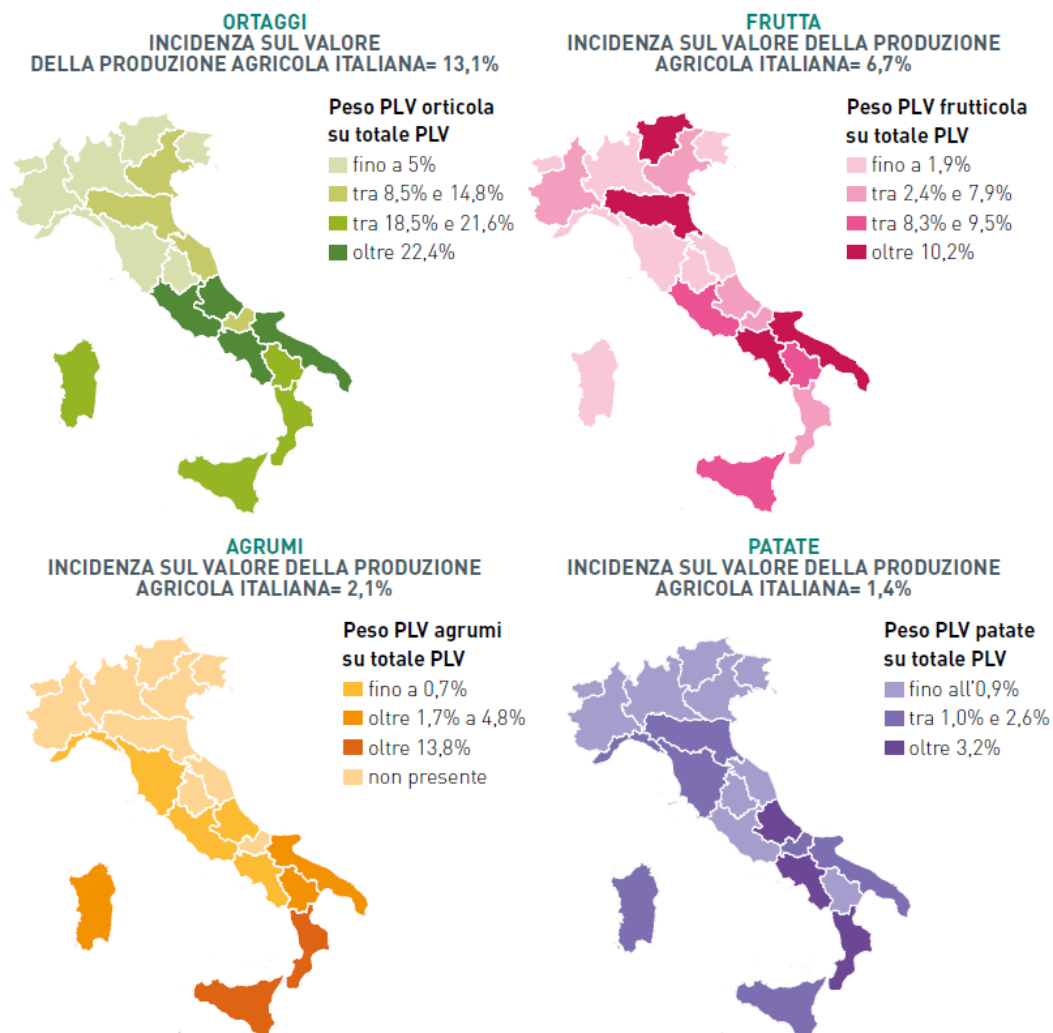
La lettura territoriale delle informazioni economiche restituisce un quadro in cui emerge come l'ortofruitticoltura sia diffusa su tutto il territorio nazionale, anche se è in poche e specifiche regioni che viene determinata la maggioranza della ricchezza di settore.

Per quanto attiene l'orticoltura, le prime tre regioni (Campania, Puglia e Sicilia) generano un valore della produzione di poco inferiore ai 3 miliardi di euro arrivando a rappresentare il 44,4% del totale della produzione orticola nazionale; altre regioni con un peso significativo in termini di valore della produzione sono il Lazio e l'Emilia-Romagna, che, se considerate insieme alle prime tre regioni, arrivano a determinare poco meno del 62% del valore della produzione di ortaggi. Le regioni con un peso marginale sono il Friuli Venezia Giulia, la Liguria e l'Umbria. Anche la produzione di patate presenta una forte concentrazione territoriale, con le prime due regioni (Sicilia e Campania) che determinano quasi 1/3 del valore della produzione complessiva. Altri bacini di produzione importanti sono l'Emilia-Romagna, l'Abruzzo e la Calabria; in complesso le prime cinque regioni generano i 2/3 del valore della produzione nazionale di patate. Stesso scenario caratterizza anche la produzione di legumi, che però riguardano in particolare la Toscana (13,4%), la Puglia (12,1%), l'Abruzzo (10,6%), le Marche (9,8%) e la Sicilia (9,6%).

La produzione di frutta tende a caratterizzare sia il nord che il sud della penisola. In particolare, le prime cinque regioni per importanza dal punto di vista dei valori economici (Emilia-Romagna, Trentino Alto Adige, Puglia, Sicilia e Campania) arrivano a determinare poco meno del 70% della produzione nazionale in valore di frutta. In particolare, nell'ambito della frutta è rilevante sottolineare come in Emilia-Romagna si generi quasi il 20% del valore della produzione italiana. Infine gli agrumi, che sono la produzione che mostra il livello di concentrazione territoriale più elevato. In questo caso la prima regione per valore della produzione è la Sicilia, dove si genera il 55,1% del valore complessivo della produzione di agrumi; un'altra regione determinante per questa produzione è la Calabria, con il 28,5% del totale del valore della produzione.

L'agrumicoltura è invece quasi del tutto assente nelle regioni del centro-nord. Se invece di valutare il ruolo dei territori italiani rispetto alla produzione ortofrutticola nazionale possiamo ad analizzare qual è il contributo dell'ortofrutta rispetto al sistema agricolo regionale, è possibile evidenziare ulteriori profili di specializzazione territoriale e, in particolare, mettere in luce quali regioni devono una quota significativa del valore della propria produzione agricola alla specializzazione ortofrutticola.

Figura 7 - Incidenza del valore della produzione ortofruitticola sul totale del valore della produzione agricola regionale



Fonte: Nomisma Unaproa (2016).

Gli ortaggi rappresentano, nell'ambito dell'aggregato ortofruitticolo, la produzione più importante, poiché con oltre 6,6 miliardi di euro di valore della produzione arrivano ad incidere sul totale della produzione agricola nazionale per il 13,1%. Rispetto a tale valore medio, ben nove regioni presentano un'incidenza della produzione di ortaggi sulla produzione agricola complessiva più elevata. Si tratta in particolare delle regioni del centro-sud Italia, che vedono come bacini più specializzati la Sardegna (21,6% della produzione agricola è riconducibile agli ortaggi), il Lazio (22,4%), l'Abruzzo (25,8%), la Puglia (25,9%) e la Campania (31,3%), territori in cui oltre 1/5 della ricchezza generata dal comparto agricolo è attribuibile alla produzione di ortaggi, sia in serra che

in pieno campo. Altri territori in cui l'orticoltura determina una quota rilevante del valore della produzione agricola regionale sono la Basilicata, la Calabria e la Sicilia. Più marginale appare invece il ruolo della produzione di ortaggi nelle regioni del nord Italia. Le vocazioni regionali risultano differenziate: in Puglia, Sicilia e Sardegna prevale la produzione di pomodori e carciofi, in Campania quella di lattuga, finocchi e pomodori, nel Lazio si coltivano soprattutto zucchine, pomodori e lattuga mentre l'Abruzzo risulta concentrato in particolare su carote, finocchi e cavoli.

La frutticoltura determina il 6,7% del valore della produzione agricola italiana; le regioni in cui il peso del valore della produzione di frutta sul totale della produzione agricola regionale è più alto del valore medio nazionale riguardano in particolare il centro-sud, anche se l'Emilia-Romagna e specie il Trentino-Alto Adige si attestano tra le regioni in cui la produzione di frutta detiene una posizione importante. In dettaglio, nelle due Province Autonome di Trento e Bolzano la produzione di frutta (e di mele in particolare) arriva a determinare ben il 36,7% della produzione agricola totale. Le altre regioni in cui la frutta contribuisce significativamente alla ricchezza generata dal comparto primario sono la Campania (10,3%, in particolare pesche e fragole), l'Emilia-Romagna (10,2%, con pesche e nettarine e pere), la Puglia (10,2%, con un ruolo determinate dell'uva da tavola) e il Lazio (9,5%, con nocciole e kiwi in testa).

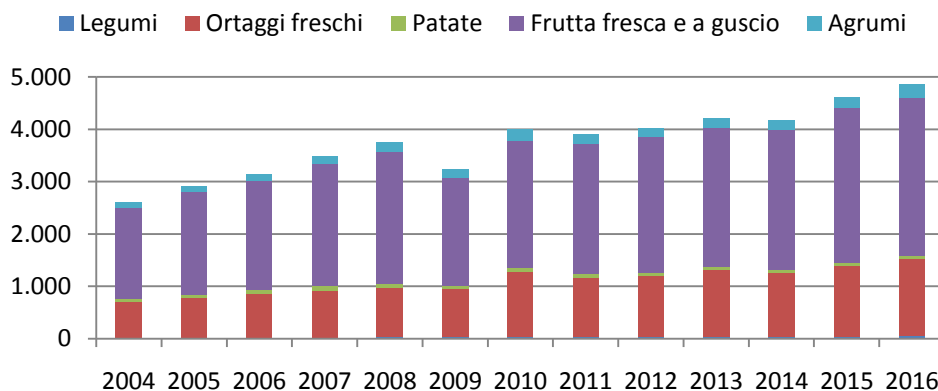
Le aree in cui la frutticoltura appare poco importante per il sistema agricolo regionale riguardano in particolare regioni del centro-nord Italia, come Liguria, Umbria, Lombardia, Toscana, Marche e Friuli Venezia Giulia. Gli agrumi, che come visto si caratterizzano per una produzione estremamente concentrata dal punto di vista territoriale, definiscono in particolare i sistemi agricoli di Calabria (17,6% del totale) e Sicilia (13,8%), due regioni in cui una buona fetta della produzione primaria è attribuibile all'agrumicoltura. Più contenuto invece il peso della produzione di agrumi per le altre regioni coinvolte in tale attività produttiva (essenzialmente Basilicata, Puglia e Sardegna). Altrove tale produzione risulta praticamente assente o marginale rispetto al sistema agricolo nel suo complesso. Infine la pataticoltura, che con un valore della produzione di circa 700 milioni di euro determina l'1,4% del valore generato dal sistema primario.

I territori che mostrano un valore di incidenza superiore alla media italiana riguardano essenzialmente il centro-sud: Sardegna, Toscana, Sicilia, Campania, Calabria e Abruzzo. Più in particolare, le regioni in cui la produzione di patate arriva a rappresentare una quota più che doppia della media nazionale sono la Campania (3,2%), la Calabria (3,5%) e l'Abruzzo (5,8%), mentre le altre aree (principalmente nel settentrione) mostrano valori ridotti.

L'export ortofrutticolo dell'Italia

Un ulteriore elemento in grado di esprimere il ruolo giocato dalla filiera ortofrutticola all'interno del panorama agroalimentare italiano riguarda gli scambi commerciali con l'estero. Nel 2016 le imprese italiane hanno venduto sui mercati internazionali quasi 5 miliardi di euro di prodotti ortofrutticoli freschi, +5,4% rispetto al 2015 e +55% su base decennale. Frutta fresca a guscio e ortaggi rappresentano le principali voci dell'export ortofrutticolo nazionale con un peso rispettivamente del 62% (esclusi gli agrumi) e del 30% nel 2016.

Figura 8 - Andamento dell'export italiano di ortofrutta (valori, milioni di €)



Fonte: Elaborazioni Ires Emilia-Romagna su dati Istat Coeweb.

Una caratteristica distintiva del sistema ortofrutticolo italiano è il fatto di essere uno dei pochi settori agroalimentari nazionali a presentare un saldo della bilancia commerciale strutturalmente in attivo: oltre 71 milioni di euro nel 2016 grazie a un valore delle esportazioni che supera quello degli acquisti dall'estero. L'ortofrutticolo, al pari del vitivinicolo, si configura, infatti, come un comparto strutturalmente eccedentario, dove cioè i livelli produttivi superano in maniera significativa i consumi interni rendendo obbligatorio per le imprese della filiera un percorso di sviluppo sui mercati internazionali.

Come illustra il citato rapporto Nomisma Unaproa il surplus commerciale dell'ortofrutticolo italiano è in realtà da ricondursi principalmente all'export di ortofrutta trasformata, costituito per circa la metà da pomodori in scatola, che qui però non prendiamo in considerazione a causa della mancanza di disponibilità di dati. Valori positivi della bilancia commerciale si registrano anche per la frutta fresca/a guscio e per gli ortaggi freschi. Tuttavia, in questo caso, l'Italia oltre ad esportare tali prodotti ne

importa anche ingenti quantitativi dall'estero: si tratta principalmente di frutta tropicale (*in primis* banane da Costa Rica e Colombia) ma anche di prodotti ortofrutticoli tipici del nostro clima ma caratterizzati da un anticipo produttivo rispetto alla nostra campagna (ad esempio pesche e nettarine dalla Spagna). Al contrario, per quel che riguarda agrumi, patate e legumi, il nostro paese si contraddistingue per un saldo negativo della bilancia commerciale.

Tabella 2 - Import, export e saldo della bilancia commerciale ortofrutticola italiana (milioni di Euro)

	2004	2015	2016	Var.% 2016-04	Var.% 2016-15
IMPORTAZIONI					
Legumi	168	283	284	69,0	0,4
Ortaggi freschi	513	849	806	57,1	-5,1
Patate	154	159	193	25,3	21,4
Frutta fresca e a guscio	1.263	2.445	2.432	92,6	-0,5
Agrumi	239	376	347	45,2	-7,7
ESPORTAZIONI					
Legumi	20	36	44	120,0	22,2
Ortaggi freschi	675	1.365	1.472	118,1	7,8
Patate	64	48	70	9,4	45,8
Frutta fresca e a guscio	1.741	2.968	3.027	73,9	2,0
Agrumi	96	196	250	160,4	27,6
SALDO BILANCIA COMMERCIALE					
Legumi	-148	-247	-240	62,2	-2,8
Ortaggi freschi	162	516	666	311,1	29,1
Patate	-90	-111	-123	36,7	10,8
Frutta fresca e a guscio	478	523	595	24,5	13,8
Agrumi	-143	-180	-97	-32,2	-46,1

Fonte: Elaborazioni Ires Emilia-Romagna su dati Istat Coeweb.

Spostiamo ora l'attenzione sui mercati di sbocco delle produzioni ortofrutticole *Made in Italy*, per i quali facciamo riferimento alle informazioni contenute nel rapporto Nomisma Unaproa (2016), al fine di evidenziare le dinamiche registratesi nel corso dell'ultimo decennio e analizzare com'è cambiata la geografia dei mercati di destinazione del nostro export. A tal proposito si è scelto di focalizzare l'analisi su alcune delle più importanti voci dell'export italiano di settore: mele, uva da tavola, kiwi e pesche (incluse nettarine) per quel che concerne il segmento del fresco e conserve di pomodoro per i prodotti trasformati. L'Italia nel 2015 ha venduto sui mercati internazionali 866 milioni di euro di mele, il 17,9% in più rispetto al precedente anno e oltre il doppio considerando l'ultimo decennio. La Germania, concentrando il 29% dell'export di settore, costituisce il principale mercato di sbocco delle esportazioni italiane di mele; seguono a distanza Egitto (9%), Spagna (8%), Arabia Saudita (5%) e Algeria (4%). Nel complesso questi 5 mercati assorbono il 56% delle vendite di mele *Made in Italy* sui mercati esteri. Si noti come nel corso dell'ultimo decennio, il peso della Germania sul totale dell'export di categoria si sia ridotto in maniera sensibile (dal 47% del biennio 2005- 06 al 29% degli anni 2014-15). Tuttavia, ciò non vuol dire che questo paese abbia ridotto la propria domanda di mele italiane: la sua incidenza è

diminuita solo per effetto di una crescita più rilevante (in alcuni casi esponenziale) delle vendite in altri mercati, *in primis* quelli emergenti del Nord Africa e del Medio Oriente. Parallelamente è, infatti, aumentata significativamente la quota di export verso Arabia Saudita, Libia e, soprattutto, Algeria ed Egitto; in particolare proprio quest'ultimo paese nel giro di pochi anni è divenuto il secondo mercato di sbocco delle mele nostrane.

Tabella 3 - Export italiano di mele: principali mercati di destinazione

TOP MERCATI SBOCCO	EXPORT 2015 (MLN €)	VAR.% 2015/05	VAR.% 2015/14	PESO (%)	
				2005-06	2014-15
Germania	247,8	29,3%	10,7%	47%	29%
Egitto	89,5	45.039,7%	47,0%	0%	9%
Spagna	63,6	104,8%	5,3%	7%	8%
Arabia Saudita	47,6	641,9%	49,4%	2%	5%
Ageria	39,4	6.503,8%	26,5%	0%	4%
Regno Unito	33,3	3,7%	18,0%	8%	4%
Svezia	32,8	182,8%	20,6%	3%	4%
Norvegia	28,6	136,8%	18,4%	3%	3%
Libia	27,9	681,7%	-21,5%	2%	4%
Danimarca	20,7	106,2%	-4,0%	3%	3%
TOTALE	866,3	121,8%	17,9%	100%	100%

Fonte: Nomisma Unaproa (2016).

Con riferimento all'uva da tavola, nel 2015 le esportazioni italiane si sono attestate attorno ai 636 milioni di euro: +13,3% rispetto al 2014 e +38,3% se confrontato con il 2005.

Tabella 4 - Export italiano di uva da tavola: principali mercati di destinazione

TOP MERCATI SBOCCO	EXPORT 2015 (MLN €)	VAR. % 2015/05	VAR. % 2015/14	PESO (%)	
				2005-06	2014-15
Germania	194,8	40,4	34,9%	28%	28%
Francia	108,2	41,3	1,6%	17%	18%
Polonia	46,4	50,2	-7,6%	7%	8%
Svizzera	36,1	37,4	15,1%	6%	6%
Spagna	34,8	111,6	-4,7%	4%	6%
Belgio	30,4	13,4	5,0%	6%	5%
Regno Unito	28,3	120,9	21,7%	3%	4%
Paesi Bassi	21,7	11,8	11,5%	4%	3%
Repubblica Ceca	21,3	56,0	7,9%	3%	3%
Austria	20,9	87,1	16,6%	2%	3%
TOTALE	636,2	38,3	13,3%	100%	100%

Fonte: Nomisma Unaproa (2016).

A differenza di quanto appena visto con gli scambi commerciali di mele, nel caso dell'uva da tavola la quasi totalità dell'export si dirige verso i mercati geograficamente più vicini (UE-28 e Svizzera); ciò è dovuto alla maggiore deperibilità che caratterizza tale prodotto rispetto alle mele. Nel dettaglio, Germania e Francia, grazie ad un peso rispettivamente del 28% e del 18% (rimasto tra l'altro pressoché invariato nel corso dell'ultimo decennio) assorbono circa la metà delle vendite complessive oltreconfine di uva da tavola; seguono a distanza Polonia, Svizzera, Spagna e Belgio con un'incidenza

sul totale delle esportazioni di categoria che oscilla tra l'8% e il 5%. Dall'analisi emerge come i mercati più performanti nel lungo periodo siano stati Regno Unito, Spagna e Austria. Nel caso dei kiwi, nel 2015 l'Italia ne ha esportati poco più di 426 milioni di euro, quasi il doppio rispetto a dieci anni prima ma in lieve diminuzione in confronto al 2014 (-3,9%). Nonostante la loro importanza si sia ridotta nel corso dell'ultimo decennio, Germania e Spagna continuano a rappresentare i principali mercati di riferimento delle vendite di kiwi oltre i confini nazionali assorbendo, rispettivamente, il 17% e il 14% dell'export di settore; altri importanti mercati di destinazione sono Francia, USA, Paesi Bassi e Cina con un peso compreso tra il 7% e il 4%.

Rientrando i kiwi tra i prodotti ortofrutticoli con una più lunga *shelf life*, essi possono quindi essere commercializzati anche verso mercati più lontani: non a caso tra i top-10 mercati di sbocco dell'export nazionale figura - oltre ai già citati Stati Uniti e Cina - anche il Canada. In particolare, degna di nota è la crescita esponenziale delle esportazioni verso il mercato cinese: si pensi che nel 2005 l'export italiano di kiwi su tale mercato era di poco superiore ai 130 mila euro, mentre ora è di circa 18 milioni di euro; ottime *performance* di crescita si segnalano anche per USA, Belgio e Canada.

Tabella 5 - Export italiano di kiwi: principali mercati di destinazione

TOP MERCATI SBOCCO	EXPORT 2015 (MLN €)	VAR. % 2015/05	VAR. % 2015/14	PESO (%)	
				2005-06	2014-15
Germania	73,9	28,5	-0,2%	23%	17%
Spagna	60,3	78,0	-1,4%	16%	14%
Francia	30,9	71,5	5,8%	8%	7%
Stati Uniti	30,9	347,2	0,3%	2%	7%
Paesi bassi	21,7	86,3	-4,8%	5%	5%
Cina	17,9	13.258,5	-22,5%	0%	5%
Belgio	17,7	192,3	19,6%	3%	4%
Regno Unito	15,7	3,9	-4,4%	6%	4%
Polonia	11,6	39,6	-20,3%	4%	3%
Canada	11,2	118,4	4,0%	2%	3%
TOTALE	426,1	83,5	-3,9%	100%	100%

Fonte: Nomisma Unaproa (2016).

Concentrandoci sugli scambi commerciali di pesche e nettarine, nel 2015 il loro export è stato di circa 209 milioni di euro. Rispetto alle altre categorie di prodotto esaminate, nel corso dell'ultimo decennio le esportazioni di settore hanno registrato una contrazione (-19,6%) contestualmente alla riduzione del potenziale produttivo nazionale. Tuttavia, negli ultimissimi anni le vendite sui mercati esteri sembrano aver registrato segnali di ripresa, come dimostra il +15,9% segnato tra 2014 e 2015. In tale scenario la Germania rappresenta il primo mercato estero di sbocco, intercettando ben il 42% delle esportazioni di pesche e nettarine (un peso rimasto tra l'altro invariato negli ultimi anni). Seguono, a netta distanza, altri mercati comunitari: Austria, Repubblica Ceca, Polonia e Regno Unito con un'incidenza che oscilla tra l'8% e il 5%.

Tabella 6 - Export italiano di pesche (incluse nettarine): principali mercati di destinazione

TOP MERCATI SBOCCO	EXPORT 2015 (MLN €)	VAR. % 2015/05	VAR. % 2015/14	PESO (%)	
				2005-06	2014-15
Germania	88,5	-15,3%	16,5%	42%	42%
Austria	17,6	29,8%	24,2%	6%	8%
Repubblica Ceca	12,1	27,2%	17,2%	3%	6%
Polonia	11,6	-21,7%	-4,0%	5%	6%
Regno Unito	10,5	-72,7%	37,9%	13%	5%
Svizzera	9,6	-31,7%	23,7%	5%	4%
Svezia	7,0	-23,4%	26,9%	3%	3%
Slovenia	6,1	-2,7%	22,1%	2%	3%
Croazia	6,0	59,4%	24,8%	2%	3%
Danimarca	4,9	-29,4%	1,9%	3%	2%
TOTALE	208,7	-19,6%	15,9%	100%	100%

Fonte: Nomisma Unaproa (2016).

Infine, per quel che riguarda le conserve di pomodoro - uno dei prodotti ambasciatori dell'agroalimentare *Made in Italy* nel mondo - nel 2015 ne sono stati esportati oltre 1,5 miliardi di euro, il 2,7% in più rispetto al 2014 e quasi il doppio in confronto al 2005.

Tabella 7 - Export italiano di conserve di pomodoro: principali mercati di destinazione

TOP MERCATI SBOCCO	EXPORT 2015 (MLN €)	VAR. % 2015/05	VAR. % 2015/14	PESO (%)	
				2005-06	2014-15
Germania	291,5	79,8%	1,6%	19%	19%
Regno Unito	227,4	69,4%	-2,5%	16%	15%
Francia	125,6	58,3%	-10,5%	9%	9%
Stati Uniti	92,7	127,3%	14,8%	5%	6%
Giappone	79,9	67,6%	-16,1%	5%	5%
Paesi Bassi	65,9	189,4%	31,4%	3%	4%
Australia	57,1	121,5%	3,4%	3%	4%
Libia	52,5	923,0%	19,1%	1%	3%
Belgio	48,8	102,7%	-0,4%	3%	3%
Svizzera	37,5	52,5%	2,9%	3%	2%
TOTALE	1.535,9	82,2%	2,7%	100%	100%

Fonte: Nomisma Unaproa (2016).

Germania, Regno Unito e Francia rappresentano i top mercati di destinazione delle esportazioni nazionali, concentrando nel complesso il 43% delle vendite oltreconfine di conserve di pomodoro (un peso rimasto pressoché invariato nel corso dell'ultimo decennio); importanti anche i flussi diretti verso USA, Giappone, e Paesi Bassi. In merito alle dinamiche di lungo periodo, tra i principali mercati, i più performanti sono Australia, Stati Uniti, Paesi Bassi e soprattutto la Libia; tassi di crescita dell'export a 2 cifre hanno comunque coinvolto anche gli altri principali paesi di destinazione delle vendite italiane di settore.

Capitolo 2 - La formazione del prezzo dei beni agroalimentari

La formazione del prezzo dei beni agroalimentari - le spiegazioni tradizionali

Il presente capitolo è finalizzato a riassumere sinteticamente da un lato i principali fattori che in generale influiscono sulla formazione del prezzo dei beni agroalimentari e dall'altro a richiamare alcune macro-tendenze riguardanti i mercati dei prodotti agroalimentari che fanno da sfondo ai temi, centrali nel presente lavoro. Rispetto ai prodotti che più avanti nel presente lavoro verranno analizzati, è soprattutto il pomodoro da industria che risente dell'andamento mondiale dei prezzi mentre per gli altri prodotti il mercato di riferimento è sostanzialmente di estensione europea.

La letteratura economica identifica tradizionalmente una serie di fattori che influiscono sulla formazione dei prezzi agroalimentari. Si tratta in sostanza di elementi dinamici che impattano sulla domanda e sull'offerta globale delle *commodities* alimentari, che riportiamo sotto in modo estremamente sintetico. Tra i numerosi fattori che ricordiamo, è importante distinguere tra quelli che producono effetti sul lungo periodo e quelli che invece sono causa di variabilità di breve periodo (FAO, 2009, pag. 16).

I cambiamenti di lungo periodo sono prevalentemente influenzati dall'andamento della popolazione mondiale e del reddito disponibile, ma anche, in seconda battuta, da cambiamenti dei prezzi relativi ovvero del prezzo di un bene rispetto ad un altro, e dai mutamenti dei consumi alimentari. Oltre a questi elementi dobbiamo anche ricordare che esistono *commodities* di origine naturale, che oltre al consumo alimentare trovano utilizzo in settori produttivi, come ad esempio la gomma o il mais, che sono influenzati dalla più generale crescita economica. Se guardiamo ai fattori che modificano l'offerta nell'arco del lungo periodo, è fondamentale considerare il ruolo del progresso tecnologico, che interviene sul prezzo finale dei beni in diverse modalità. Innanzitutto l'espansione dell'offerta mondiale, e di conseguenza la riduzione dei prezzi, è stata in primo luogo generata proprio dal progresso tecnologico. Esso ha infatti permesso una crescita dell'offerta ad un tasso molto più alto di quello registrato dall'aumento della popolazione e del reddito disponibile, portando così a trend decrescenti dei prezzi sul lungo periodo. Recentemente, come vedremo nel dettaglio al paragrafo successivo, questa tendenza ha subito un profondo mutamento: alcune dinamiche nuove, legate alla rapida crescita del reddito disponibile nei Paesi emergenti e allo sviluppo delle coltivazioni per i biocarburanti, hanno influito sulla domanda aumentandola in misura molto più rapida dell'offerta, generando così un cospicuo aumento dei prezzi.

L'espansione dell'offerta al contempo è stata frenata sul breve periodo dai costi e disponibilità di input alla produzione e sul lungo periodo dalla disponibilità di terra, acqua, forza lavoro o dalla presenza di condizioni negative derivanti dal cambiamento climatico. Tale movimento congiunto di domanda e offerta ha quindi portando ad un'inversione di tendenza rispetto alla storica dinamica di riduzione dei prezzi agroalimentari.

Anche la volatilità dei prezzi nel breve periodo può essere spiegata da variazioni improvvise e repentine tanto nella domanda quanto nell'offerta. Entrambe infatti non si adattano immediatamente a cambiamenti di prezzo, tecnicamente sono inelastici, di conseguenza shock di domanda o offerta possono generare fortissime variazioni di prezzo. Le contrazioni improvvise dell'offerta sono quelle che non solo generano impatti più decisivi, a causa della dipendenza della produzione agricola dalle condizioni climatiche, ma sono anche quelle che più facilmente provocano la volatilità di breve periodo. Salvo eccezioni, i mutamenti della domanda tendono produrre variazioni graduali. Gli impatti degli shock di breve periodo vengono generalmente attenuati mediante l'utilizzo di stock, ovvero di riserve che vari soggetti nei singoli Paesi mantengono per prevenire gli effetti di improvvisi crolli della produzione. Il livello degli stock di un certo bene in relazione alla domanda dello stesso ad un dato momento è quindi un rapporto di fondamentale importanza nel determinare i prezzi del bene. Se il rapporto stock/domanda è basso a causa di bassi stock o alta domanda o entrambi, le spinte al rialzo dei prezzi saranno immediate. In generale sia i mercati che i prezzi dei beni agroalimentari si adattano lentamente agli shock, in particolare a quelli legati alla domanda che tendono ad essere più persistenti di quelli generati dall'offerta, frequentemente dovuti a condizioni climatiche avverse. Infine è importante ricordare che esistono anche effetti "incrociati" nella variazione dei prezzi agroalimentari, in particolare tra beni sostituti o complementari. Ad esempio, un aumento consistente del prezzo porterà gli agricoltori ad aumentare la produzione di questo cereale, a spese di altri riducendo l'offerta di questi e dunque provocando un aumento dei prezzi.

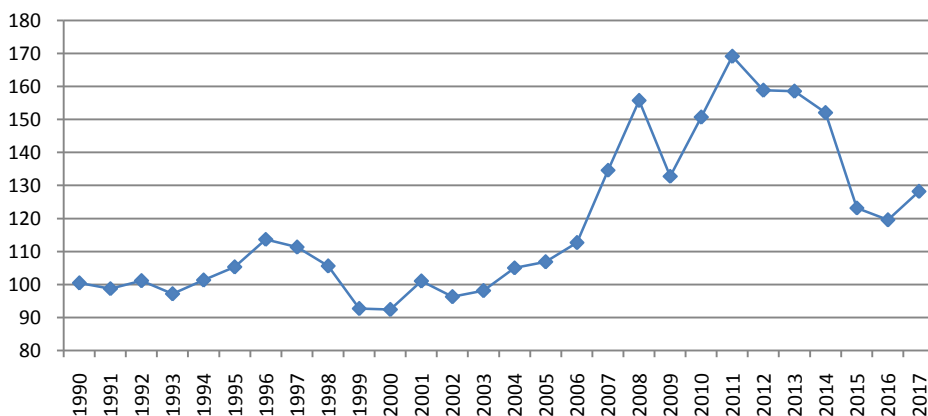
La recente inflazione e la volatilità dei prezzi - quali le cause?

Durante gli anni 2000 i prezzi dei beni agroalimentari a livello globale hanno continuato ad aumentare e in particolare tra il 2007 e il 2014 hanno subito un'improvvisa e rapidissima impennata, provocando una vera e propria crisi alimentare nei Paesi meno avanzati economicamente. Diverse analisi (es. Commissione Europea, 2011) evidenziano come l'impennata dei prezzi agroalimentari sia stata la più intensa di quella mai registrata per la maggior parte dei prodotti analizzati dagli anni '60. In termini di massima, le note dinamiche di domanda e offerta, che stanno alla base della

formazione dei prezzi e che abbiamo delineato sopra, hanno in qualche modo portato all'inflazione. Ma quali sono esattamente i fattori che hanno agito sulla domanda o sull'offerta, o su entrambe? Considerato l'improvviso e intenso cambiamento dei prezzi, la causa è difficilmente rintracciabile in un solo fattore, ma è piuttosto necessario considerare sia i fattori noti che tradizionalmente generano shock e volatilità, sia eventuali ulteriori elementi emersi in tempi più recenti. Prima di presentare quelli che secondo alcuni analisti sono i fattori colpevoli dell'inflazione e della conseguente crisi alimentare, desideriamo ricordare l'entità della variazione registrata.

Come il grafico successivo mostra i prezzi dei beni alimentari espressi in termini reali, così come riassunti dal FAO *Food Price Index* (FPI), hanno subito un'impennata a partire tra il 2007 e il 2008, per poi registrare un calo nel 2009, che ha fatto auspicare un rientro dell'inflazione, per poi riprendere a salire vertiginosamente dal 2010 al 2011. Sostanzialmente quindi, rispetto al periodo 2002-2003 il prezzo medio complessivo delle *commodities* alimentari nel 2011 è sostanzialmente raddoppiato. Successivamente, a partire dal 2014, l'indice dei prezzi FAO segna una riduzione ma in realtà sono soprattutto alcuni beni ad aver registrato una contrazione importante, come ad esempio lo zucchero, a fronte del proseguimento dell'andamento crescente per altri beni. E' importante precisare che, sebbene l'aumento del prezzo nel periodo di forte inflazione abbia riguardato la quasi totalità beni, la crescita dell'indice FPI è stata però principalmente trainata dall'esplosione dei prezzi di alcuni beni specifici: i cereali e gli oli.

Figura 1 - FAO Food Price Index* in termini reali, 1990-2017 (2002-2004=100)



Fonte: FAO.

*Il Food Price Index viene calcolato come media dei prezzi di 5 gruppi di commodities (Carne, Latticini, Olio, Cereali e Zucchero) pesato con la quota media di esportazioni per ognuno dei gruppi per il periodo 2002-2004. In totale vengono considerate 55 quotazioni di beni alimentari.

Nel ricercare le cause dell'impennata inflazionistica del periodo 2009-2013, che ha generato una grave crisi alimentare, è possibile identificare almeno quattro fattori principali che hanno insieme portato all'attuale situazione: il crollo della produzione agricola e il basso livello degli stock, il ruolo della Cina e dell'India, l'esplosione dell'utilizzo di biocarburanti e i movimenti speculativi operati dalla finanza internazionale. Se certamente questi quattro fattori non possono essere gli unici responsabili, è vero anche che nessuno di essi è in grado da solo di spiegare gli effetti misurati. In realtà, nel riguardo di alcuni, in particolare di quelli più dibattuti, ovvero i biocarburanti e la speculazione finanziaria, esistono voci discordanti sulla reale responsabilità degli stessi. Dal nostro punto di vista elementi più o meno marcati afferenti a ciascuno dei quattro fattori in esame sono presenti, sebbene non sia possibile attribuire a uno solo di essi l'intera responsabilità.

Crolli della produzione e bassi livelli di stock

Uno dei fattori che ha inizialmente avviato l'aumento dei prezzi, soprattutto quelli dei cereali, a partire dall'inizio del 2005 è stata la contrazione della produzione nei principali Paesi esportatori. In particolare la produzione di cereali è calata nel 2005 e nel 2006 del 4% e 7% rispettivamente. Questo calo, che ha generato un'iniziale salita dei prezzi, ha portato nel 2007 ad un incremento notevole della produzione dei cereali, soprattutto del mais negli Stati Uniti, sia per beneficiare dell'aumento dei prezzi che per rispondere alla crescente domanda di mais per l'uso industriale (produzione di etanolo). Questa conversione produttiva su larga scala è stata realizzata a scapito di altre produzioni, in particolare della soia. Queste variazioni di breve periodo non sono state controbilanciate dagli stock, come abitualmente accade, che nello stesso periodo hanno toccato i minimi storici dagli anni '90 soprattutto nel caso dei cereali. Numerosi sono gli elementi che hanno influito sulla progressiva riduzione degli stock: dagli alti costi per la conservazione di materiale reperibile, allo sviluppo di altri strumenti di gestione del rischio meno costosi, al miglioramento delle tecnologie dell'informazione e dei trasporti. Il volume degli stock presenti al momento della stagione commerciale è notoriamente collegata al prezzo che si registrerà nel corso della contrattazione: minori gli stock, più alto il prezzo. Gli ultimi dati disponibili, relativi al 2011, mostrano come i cereali siano riusciti ad aumentare i livelli di stock successivamente al minimo raggiunto nel 2008, ma in misura insufficiente al fine di calmierare significativamente i prezzi.

La crescente domanda di Cina e India

Alcuni studi recenti hanno messo in luce come la costante crescita della popolazione di Cina e India, nonché il loro rapido sviluppo economico abbiano portato ad una rapida

crescita della domanda di beni agroalimentari, in particolare latticini e oli vegetali (IFPRI, 2008; Commissione Europea, 2011). Se quindi non stupisce il fatto che il maggiore potere d'acquisto di molte famiglie cinesi ed indiane abbia favorito un cambiamento dei loro consumi alimentari, impattando sulla domanda globale, è più controversa l'argomentazione se questa sia stata anche la causa dell'impennata dei prezzi registrata a partire da 2007. La crescita è stata infatti soprattutto trainata dai cereali, e le importazioni di questi in realtà sono diminuiti sia in Cina che India. I due Paesi hanno saputo sinora soddisfare i propri fabbisogni di cereali mediante la produzione interna. Nel caso dell'India in particolare, è necessario ricordare che essa è soprattutto esportatrice e registra una bilancia commerciale positiva proprio rispetto a prodotti quali grano, riso e carne. Se si considerano i soli oli, dove effettivamente si è registrato un netto aumento delle importazioni da parte di questo Paesi, secondo la FAO (2009) non si sono evidenze empiriche che dimostrino che sia stata questa dinamica a causare il picco dei prezzi a partire dal 2007. La domanda per queste *commodities* da parte di Cina e India è infatti iniziata ad aumentare a partire dopo metà 2007, quando già i prezzi avevano iniziato ad aumentare da circa un anno. Di conseguenza, se non è possibile attribuire alla crescita economica e della popolazione di questi due Paesi l'impennata dei prezzi, è indubbio che la loro rapida evoluzione socio-economica contribuisce ad aumentare la domanda e quindi ad incrementare una situazione di tensione sui prezzi.

Etanolo e Biocarburanti

Se i primi due fattori esaminati sinora non hanno avuto un impatto diretto, ma hanno in qualche modo generato i presupposti per una situazione di tensione sui prezzi mondiali delle *commodities* alimentari, i due elementi analizzati in questa sezione e nella prossima hanno invece esercitato un effetto immediato. La domanda di *commodities* alimentari per la produzione dell'etanolo, derivato del mais, e dei biocarburanti, prodotto dai semi di colza, è aumentata in misura esponenziale a partire dal 2004. Tra tutti i fattori quello della crescita della richiesta di mais e semi di colza per la produzione di biocarburanti è stato senza dubbio quello che ha generato il maggiore impatto diretto sui prezzi a partire dal 2007. Basti pensare che nel 2007 l'utilizzo di mais a livello mondiale è aumentato di 40 milioni di tonnellate in un solo anno, 30 delle quali sono state utilizzate per la produzione di etanolo. Questa espansione della domanda e della produzione di mais ha avuto luogo soprattutto negli Stati Uniti, ovvero il maggiore produttore di mais al mondo, che consuma circa il 30% della coltivazione domestica per la produzione di etanolo. A livello globale invece, sempre nel 2007, il mais utilizzato per la produzione di etanolo si è attestato intorno al 12%, mentre quello devoluto all'alimentazione animale ha rappresentato circa il 60%. Per quanto riguarda l'Unione

Europea, il settore dei biocarburanti ha assorbito nel 2007 circa il 60% della produzione europea dei semi di colza, circa il 25% della produzione globale e il 70% del commercio mondiale di questo bene nello stesso anno. E' importante ricordare, se prendiamo ad esempio il caso del mais, che il problema non è solo generato dalla quantità di questo prodotto che viene dedicata all'alimentazione umana piuttosto che all'etanolo, ma piuttosto quanta terra prima utilizzata per altre *commodities* è stata convertita alla produzione di mais. In sostanza quindi la crescita della domanda di mais non ha solo comportato l'aumento del prezzo di questo, ma anche la riduzione della produzione di altri beni, in particolare del grano e dei semi soia che hanno a loro volta sperimentato un incremento dei prezzi. Al momento attuale sia la politica americana che quella dell'Unione Europea stanno continuando ad incentivare la produzione e utilizzo di biocarburanti e etanolo, pertanto da questa prospettiva ci si possono aspettare solo nuovi stimoli alla crescita dei prezzi, soprattutto se i prezzi di altre risorse energetiche, in primis il petrolio, tendono a rimanere elevati o a crescere ulteriormente (Banse et al., 2008, FAO 2009).

Il ruolo della speculazione finanziaria

Numerosissimi studiosi (tra altri, Gheit, 2008; Masters, 2008; Masters and White, 2008) hanno messo in luce come l'intensa volatilità dei prezzi delle *commodities* alimentari sia stata causata dal crescente interesse da parte degli investitori istituzionali per le *commodities* alimentari. E' bene ricordare che il mondo delle *commodities* in generale, non solo quelle alimentari, ha conosciuto un processo rilevante di finanziarizzazione. La natura stessa delle *commodities*, cioè quella di merci che si vendono in volume, ha favorito sin dall'800 la nascita di borse merci nazionali e internazionali. Lo scopo di queste borse era la riduzione del rischio, ineliminabile soprattutto per alcune *commodities*, come quelle alimentari a causa della stagionalità e della variabilità climatica, e quello di altre, come il petrolio o i metalli rari, il cui commercio, a causa della loro distribuzione geografica, dipende largamente dagli equilibri internazionali. Le borse consentivano la stipula di contratti per il commercio futuro di prodotti non ancora fisicamente disponibili; alla fine o il compratore o il venditore avrebbe perso qualcosa in termini monetari ma guadagnato qualcosa in termini di certezza di quanto si poteva aspettare.

La finanziarizzazione consiste nel disaccoppiamento dei processi fisici, comprare una quantità specifica di grano o di petrolio, da quelli finanziari: lo scopo non è più quello di commerciare degli oggetti fisici ma di usarli come pretesto per scommettere del denaro su cosa accadrà. A tal punto è così che il volume di denaro formalmente connesso a questi processi fisici supera di gran lunga, moltiplica anzi, il valore massimo possibile

delle vere quantità fisiche sottostanti. Si determina così una situazione nella quale alle incertezze materiali si aggiungono vere e proprie manovre speculative, come è accaduto nel 2008, che quando riguardano le derrate alimentari di base, quelle cioè che forniscono il cibo, alle parti più povere delle popolazioni, determinano immediatamente gravi crisi alimentari che non dipendono dalla scarsità fisica dei prodotti ma dalla loro inaccessibilità sociale, dipendente dal prezzo. Dei prodotti agricoli da noi analizzati quello più sensibile a tali processi è ovviamente il grano.

La speculazione è nei fatti prima che nelle intenzioni. Molti investitori istituzionali, come i fondi pensione degli USA, di fronte alla crisi e al crollo dei valori di borsa hanno diversificato i loro investimenti nelle *commodities* agricole; si tratta di decine di miliardi di dollari che potrebbero salire vertiginosamente. I mercati agricoli sono piccoli, rispetto alle borse valori, e quindi somme che là sarebbero modeste qui sono relevantissime; secondo una testimonianza di fronte al congresso USA questi investitori controllano abbastanza “future” per fornire il grano necessari agli USA per due anni. Una così forte domanda non può che trascinare i prezzi in alto; e la domanda non nasce da ragioni legate all'effettivo consumo, ma da considerazioni solo finanziarie. I “future” infatti sono contratti rivolti al futuro che raramente prevedono l'effettiva consegna del prodotto. Nel passato questi contratti, nel caso delle *commodities* alimentari, erano fortemente regolati per prevenire speculazioni; era ad esempio, negli USA, definito un limite alle quantità che un agente non-commerciale, cioè finanziario, estraneo al settore alimentare, poteva acquistare di generi quali il grano, la soia, il cotone, l'orzo, ecc. La deregolazione degli anni ottanta ha portato alla trasformazione formale dei contratti che prima erano considerati dei “future”, quindi regolati, a contratti “a termine” (*forward*) che non prevedono la effettiva consegna dei prodotti e che non sono regolati perché sono accordi non standardizzati fra privati o fra una società finanziaria e uno dei suoi clienti e sono trattati *over-the-counter*, fuori cioè dai circuiti formali. Si sono quindi aperte le porte alla possibilità per agenti non-commerciali di trattare quantità illimitate di prodotti senza che ciò comporti alcuno scambio fisico; una speculazione finanziaria, cioè, resa particolarmente appetibile dal fatto che in questi contratti non si scambia del denaro se non che alla scadenza del contratto.

La crisi del mercato immobiliare e in generale del mercato azionario ha attratto grandi quantità di denaro speculativo verso le *commodities* alimentari, accelerando di molto il processo di finanziarizzazione già in essere. E' sufficiente ricordare che lo scambio mondiale di opzioni e *futures* in beni agroalimentari è più che raddoppiata dal 2004 al 2009. Nel corso del 2007 solamente questa attività è cresciuta di oltre il 30% rispetto all'anno precedente. Tra il 2005 e il 2008 la quota di scambi operata da agenti non-commerciali ovvero di quelli non direttamente interessati al settore agroalimentare reale, è raddoppiata soprattutto nel caso del mais, del grano e dei semi di soia. Infine, come in

tutti i mercati accade, anche in quello finanziario l'aumento dei prezzi in parte generato dalla stessa speculazione, causa a sua volta un'ulteriore incremento di interesse nell'investimento in questi titoli, fomentando quindi una spirale negativa di crescita dei prezzi dove il rapporto causa-effetto diviene in qualche modo bidirezionale.

Capitolo 3 - Prodotti e filiere

3.1 Pesche e nettarine

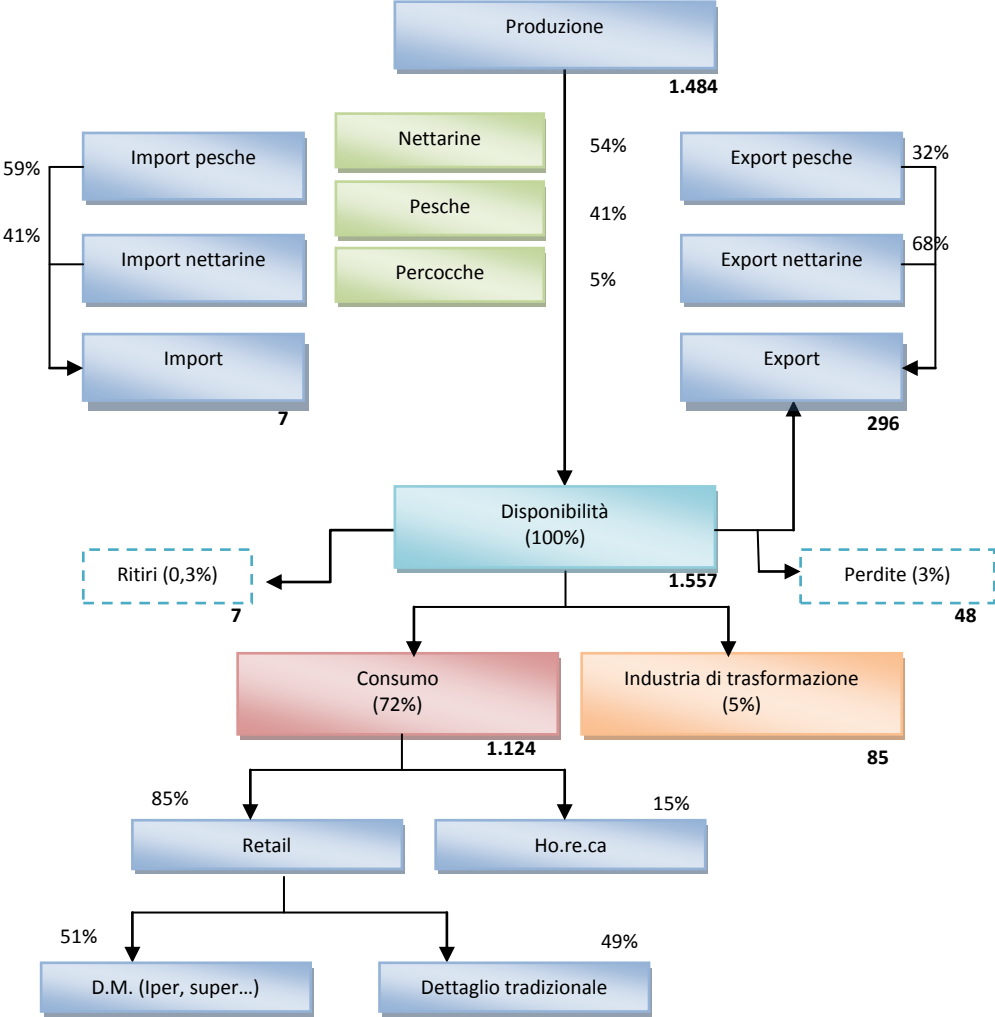
Caratteristiche del prodotto, mercati e tendenze

Negli ultimi 15 anni il mercato delle pesche e delle nettarine ha attraversato più volte situazioni di crisi (Ismea, 2014). In questo ultimo periodo, il 2011 e il 2014 sono stati di particolare difficoltà per questo mercato che ha portato da un lato un livello dei prezzi percepiti dai produttori e confezionatori molto basso e ad una forte flessione dei volumi venduti. Le cause di queste dinamiche critiche che durano ormai da diversi anni sono di natura strutturale e congiunturale. In primo luogo il livello dell'offerta nazionale ed europea delle pesche e delle nettarine continua ad essere molto elevata, fattore di base che viene aggravato dagli andamenti climatici che per quanto variabili possono andare a peggiorare una situazione già alla base delicata. In particolare, alcune annate recenti come ad esempio quella del 2014 caratterizzata da andamento climatico incerto e ripetute precipitazioni che da un lato non incoraggiavano i consumi di frutta estiva e dall'altro avevano compromesso la qualità del prodotto e la sua conservabilità.

E' necessario ricordare che, a differenza degli altri prodotti frutticoli analizzati nel presente rapporto, ovvero pere e kiwi, le pesche e le nettarine si contraddistinguono per avere una stagionalità molto più accentuata ovvero essere un tipico prodotto estivo che viene venduto a breve distanza dal momento della raccolta, a causa della sua limitata conservabilità. La campagna della raccolta e la stessa commercializzazione delle pesche e nettarine ha infatti una durata massima di 120 giorni. L'offerta settimanale di pesche e nettarine in Italia in particolare sperimenta durante la campagna due picchi produttivi che possono generare facilmente uno stato critico di eccesso di offerta: il primo si verifica tra la fine di giugno e inizio luglio, il secondo nel mese di agosto. In questo contesto, è necessario segnalare che la produzione dell'Emilia-Romagna risulta sfavorita poiché è entra nel momento del primo picco ma va ad aggiungersi all'offerta spagnola, presente sul mercato già a maggio, e a quella del Sud Italia presente invece già da giugno. Il mese di agosto è ulteriormente più critico in quanto in quella fase si aggiungono anche le produzioni di tutto il Nord Italia ed è ancora presente una coda produttiva proveniente dal Sud. Pertanto, nel caso in cui si verifichi una situazione critica in cui i prezzi sono troppo bassi già nel mese di giugno, è molto difficile in un arco temporale così contenuto e flussi di prodotto entranti comunque elevati, riuscire per i produttori a ricevere un adeguato riconoscimento economico per la propria produzione.

La figura successiva mostra una fotografia, con dati al 2013, dei flussi produttivi e commerciali delle pesche e nettarine in Italia. Rispetto ad una produzione italiana di 1.5 milioni di tonnellate, quasi il 20% viene esportato, mentre la quasi totalità della quota rimanente (72%) è destinata al consumo nazionale, in gran parte attraverso il canali commerciali di cui al 50% di tipologia ipermercato, e il rimanente attraverso il dettaglio tradizionale. Il grafico mostra anche che sul totale della disponibilità annuale di pesche e nettarine, meno del 5% viene importata, finalizzata soprattutto alla commercializzazione in quelle settimane della stagione dove il prodotto italiano non è ancora disponibile.

Figura 9 - Flussi di pesche, nettarine e percoche dell'Italia, 2013, dati in migliaia di t.



Fonte: Ismea 2014.

Come vedremo, nella sezione successiva, il principale Paese esportatore europeo di pesche e nettarine è la Spagna che esporta sui mercati esteri quasi quattro volte la quantità esportata dall'Italia, registrando un aumento delle superfici coltivate a pesche e nettarine che eguaglia la contrazione delle superfici destinate alla medesima produzione in Italia.

Gli scambi internazionali

Per quel che concerne gli scambi internazionali di pesche e nettarine⁴, dall'analisi emerge come nel 2014 ne siano stati esportati complessivamente 1,9 milioni di tonnellate per un valore di 1,6 miliardi di euro. La Spagna, con 844 mila tonnellate vendute sui mercati esteri, detiene una posizione di assoluta leadership; seguono l'Italia, con 262 mila tonnellate commercializzate, contro le 292 mila dell'anno precedente, e a distanza Grecia, USA, Cina e Francia. Si noti come nel corso dell'ultimo decennio, le esportazioni della Spagna - principale competitor dell'Italia - siano aumentate in maniera vertiginosa (+80,6% a volume tra 2004-06 e 2014-14). A crescere è stato anche l'export di settore della Grecia (+39,3%), terzo paese in Europa per produzione e volumi esportati. Al contrario, nel medesimo periodo, i volumi commercializzati dall'Italia e dalla Francia si sono ridotti: rispettivamente -22,3% e -35,4%. Infine, si segnala l'aumento esponenziale dell'export cinese e la leggera contrazione di quello statunitense; tuttavia, tali paesi non possono configurarsi come diretti concorrenti delle produzioni italiane poiché i loro mercati di riferimento sono essenzialmente Canada e Messico (per gli USA) e i Paesi Ex URSS (per la Cina) in virtù dell'elevata deperibilità che caratterizza le pesche e le nettarine e che dunque limita di fatto gli scambi commerciali ai mercati geograficamente più vicini. Alla luce di tali dinamiche la Spagna (che riesce tra l'altro a spuntare sui mercati esteri prezzi medi maggiori rispetto all'Italia) ha registrato un incremento sensibile del proprio peso all'interno dell'export mondiale di settore: dal 30% al 41%.

La crescita del ruolo commerciale giocato dalle produzioni spagnole si è palesata principalmente a scapito delle pesche e nettarine *Made in Italy*, le quali nel decennio in esame hanno visto ridursi la propria quota di mercato dal 29% al 17%. Contestualmente si è contratta anche l'incidenza della Francia (dal 5% al 2%), mentre è rimasto stazionario il peso detenuto dalla Grecia (8%).

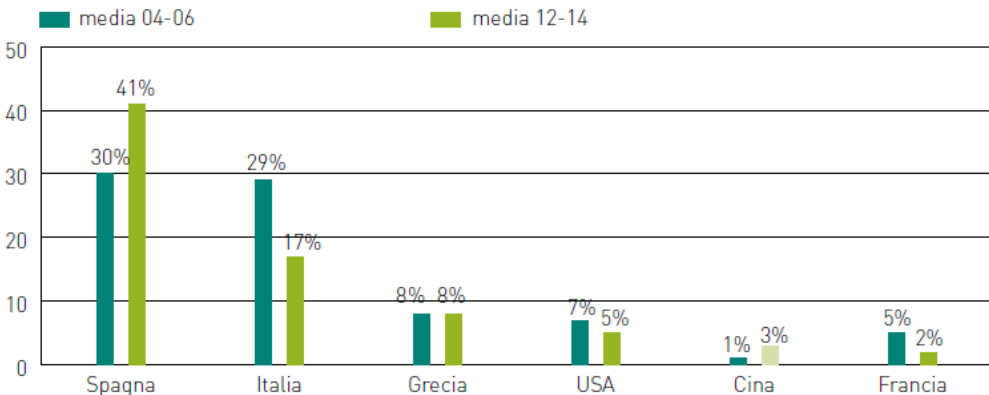
⁴ Questa sezione è tratta da Nomisma-Unaproa (2016).

Tabella 8 - Principali esportatori mondiali di pesche e nettarine: volumi (valori e prezzi medi)

RANK IN VOLUME	TOP PLAYER	EXPORT 2014			VAR. %2012-2014/ 2004-2006			PRINCIPALI MERCATI DI SBOCCO EXPORT 2014
		VOLUMI (.000 T)	VALORI (MLN €)	PREZZI (€/T)				
1	Spagna	844	726	860	80,6%	88,7%	2,6%	Ue, Russia
2	Italia	262	180	686	-22,3%	-9,3%	14,9%	UE, Svizzera
3	Grecia	168	86	512	39,3%	50,8%	9,0%	Est Europa, Turchia
4	Usa	86	134	1.551	-5,1%	46,9%	53,9%	Canada, Messico
5	Cina	65	60	925	182,2%	964,0%	272,8%	Paesi ex URSS, Russia
9	Francia	44	58	1.327	-35,4%	-23,3%	18,6%	UE, Svizzera
	MONDO	1.867	1.585	849	32,8%	57,4%	18,9%	

Fonte: Nomisma Unaproa (2016).

Figura 10 - Export mondiale di pesche e nettarine: evoluzione delle quote di mercato in volume dei top esportatori (peso sul totale delle quantità esportate a livello mondiale)



Fonte: Nomisma Unaproa (2016).

Dall'analisi del quadro produttivo emerge come l'Italia si collochi in seconda posizione, a poca distanza dalla Spagna, nel *ranking* dei principali produttori europei di pesche e nettarine. Tuttavia, a differenza della Spagna, che ha visto incrementare la produzione del +16,6% nel periodo 2004-14 grazie all'aumento delle superfici e agli investimenti realizzati per lo sviluppo e l'efficientamento dell'intera filiera, in Italia il potenziale produttivo si è ridotto del 15,9%. Nello stesso periodo, i produttori iberici hanno aumentato sensibilmente anche la quota di prodotto destinata ai mercati esteri, grazie *in primis* al miglioramento dell'organizzazione logistica e commerciale della filiera peschicola nazionale: più nel dettaglio, attualmente oltre la metà dell'offerta spagnola varca i confini domestici, mentre dieci anni fa tale valore era pari al 36%. Al contrario, in Italia, il mercato interno continua ad assorbire la maggior parte della produzione per cui la propensione all'export risulta nettamente inferiore a quella spagnola, attestandosi attorno al 22%. La centralità della domanda interna caratterizza anche la peschicoltura francese e quella greca; tuttavia, in quest'ultimo caso (e a differenza della Francia e dell'Italia), il peso rivestito dai mercati internazionali è aumentato nel corso degli ultimi dieci anni, passando dal 13% al 19%.

Tabella 9 - Principali esportatori mondiali di pesche e nettarine: produzione e propensione all'export

RANK IN VOLUMI ESPORTATI	TOP ESPORTATORI	PRODUZIONE		PROPENSIONE ALL'EXPORT	
		2014 (.000 T)	VAR.% 2012- 2014/2004-2006	MEDIA 04-06	MEDIA 12-14
1	Spagna	1.573	16,6%	36%	55%
2	Italia	1.379	-15,9%	24%	22%
3	Grecia	962	-6,4%	13%	19%
4	Usa	946	-22,1%	8%	10%
5	Cina	13.000	59,7%	0,2%	0,4%
9	Francia	231	-23,8%	22%	18%

Fonte: Nomisma Unaproa (2016).

Prezzi di vendita e costi di produzione

La presente sezione presenta alcuni dati relativi ai prezzi rilevati lungo la filiera produttiva e commerciale delle pesche e nettarine, e dei costi di produzione. I primi, come abbiamo visto nel capitolo dedicato a questo tema nella prima parte del presente lavoro, dipendono sostanzialmente dalle dinamiche di domanda ed offerta che di volta in volta hanno luogo sul mercato, laddove eccessi di offerta generano una contrazione dei prezzi di vendita e eccessi di domanda portano invece ad un rialzo. I mercati merceologici non sono tuttavia indifferenziati, o meglio la frutta in generale in questo caso in particolare le pesche e le nettarine sono distinte per calibro, portando quindi a differenziali di prezzo tra gli stessi calibri a seconda delle specifiche dinamiche di mercato che hanno luogo per ognuno di essi. Ad esempio si possono verificare casi di eccesso di offerta per calibri minori e al contempo eccesso di domanda per calibri maggiori, portando quindi i primi a realizzare quotazione basse a fianco dei secondi che possono spuntare prezzi maggiori. Oltre a questo, è anche da tenere presente che, quando, come in questo caso, si analizza l'andamento del prezzo lungo la filiera commerciale, maggiore è il numero di operatori lungo la filiera maggiore la tendenza del prezzo finale a salire senza che però questo porti un beneficio al comparto produttivo in senso stretto.

Proprio per le differenze esistenti tra prodotti e varietà, nei grafici e tabelle seguenti verranno mostrati i prezzi medi rilevati dei calibri più venduti. In linea generale, dalle figure successive inerenti rispettivamente pesche e nettarine a polpa gialla, si evince come nelle prime settimane di vendita i prezzi franco azienda siano maggiori, superando gli 80 centesimi al chilo nel caso delle pesche e l'euro nel caso delle nettarine, mentre nelle fasi conclusive della stagione questi si riducono anche fino ai 40 centesimi al chilo. Negli ultimi 5 anni il 2011 e il 2014 sono stati gli anni più difficili rispetto alla collocazione del prodotto sul mercato, generato soprattutto dalla presenza di un'offerta sostenuta a cui è corrisposta una debole attività della domanda.

Figura 11 - Pesche a polpa gialla: prezzi f.co azienda agricola (€/Kg)

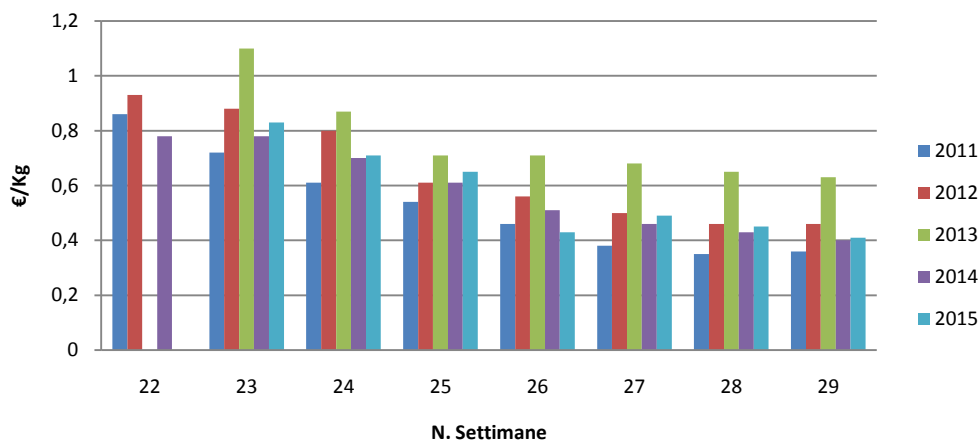
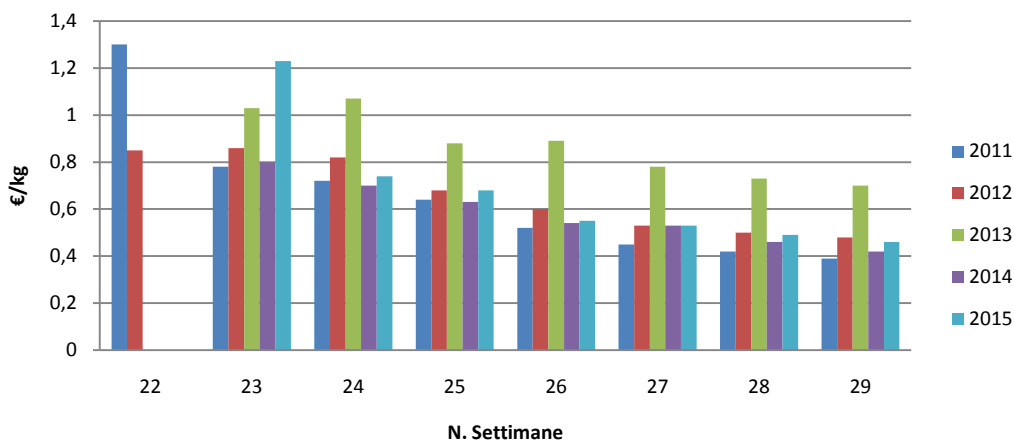


Figura 12 - Nettarine a polpa gialla: prezzi f.co azienda agricola (€/Kg)



Fonte: elaborazione Ires ER su dati ISMEA.

Le tabelle successive riportano una fotografia dei prezzi riconosciuti all'origine alle aziende agricole, e i prezzi franco magazzino di partenza OP, rilevati da ISMEA nel 2014 in Calabria ed Emilia-Romagna⁵ per le pesche e solo in Emilia-Romagna per le nettarine. Essendo disponibile una sola fotografia relativa al 2014 non è possibile realizzare un confronto in serie storica tuttavia i dati mostrano tutti i calibri tendono a subire una riduzione del prezzo nel corso della stagione, così come evidentemente ai calibri maggiori viene riconosciuto un prezzo più elevato, ma soprattutto segnalano come per le pesche la differenza tra il prezzo franco magazzino OP e franco azienda

⁵ I dati sono contenuti in ISMEA (2014), non sono disponibili in serie storica.

agricola sia stato compreso tra i 28 e i 67 centesimi al chilo in Calabria, e tra i 14 e i 26 centesimi al chilo in Emilia-Romagna. Nel caso della nettarina a polpa gialla, i cui dati in questo caso sono disponibili solo per l'Emilia-Romagna, la differenza di prezzo franco azienda agricola e franco magazzino OP va dai 22 ai 32 centesimi al chilo.

Tabella 10 - Confronto prezzi franco azienda agricola e franco magazzino Organizzazione di Produttore (OP), Pesca polpa gialla, Calabria 2014

SETTIMANA	F.co azienda agricola	Franco magazzino partenza OP				Tutti i calibri	Differenza Azienda-Magazzino OP
	Tutti i calibri	C	B	A	AA		
22	0,78						
23	0,78	0,97	1,08	1,55		1,20	0,42
24	0,70	0,97	1,25	1,50		1,24	0,54
25	0,61	0,87	1,43	1,40	1,40	1,28	0,67
26	0,51	0,74	0,80	1,18	1,25	0,99	0,48
27	0,49	1,00	0,70	0,85	0,90	0,86	0,37
28	0,43	0,57	0,67	0,68	0,90	0,71	0,28

Fonte: elaborazione Ires ER su dati ISMEA.

Tabella 11 - Confronto prezzi franco azienda agricola e franco magazzino Organizzazione di Produttore (OP), Pesca polpa gialla, Emilia-Romagna 2014

SETTIMANA	F.co azienda agricola	Franco magazzino partenza OP (Emilia-Romagna)				Tutti i calibri	Differenza Azienda-Magazzino OP
	Tutti i calibri	C	B	A	AA		
22	0,78						
23	0,78						
24	0,70	0,80	0,90	1,05		0,92	0,14
25	0,61	0,70	0,80	0,95		0,92	0,22
26	0,51	0,60	0,65	0,75	1,00	0,82	0,21
27	0,49	0,55	0,60	0,70	0,95	0,75	0,24
28	0,43	0,55	0,60	0,70	0,90	0,70	0,21
29	0,40	0,50	0,55	0,65	0,80	0,69	0,26

Fonte: elaborazione Ires ER su dati ISMEA.

Tabella 12 - Confronto prezzi franco azienda agricola e franco magazzino Organizzazione di Produttore (OP), Nettarina polpa gialla, Emilia-Romagna 2014

SETTIMANA	F.co azienda agricola	Franco magazzino partenza OP (Emilia-Romagna)				Tutti i calibri	Differenza Azienda-Magazzino OP
	Tutti i calibri	C	B	A	AA		
23	0,80						
24	0,70						
25	0,63	0,70	0,80	1,00	1,30	0,95	0,32
26	0,54	0,65	0,70	0,90	1,10	0,84	0,30
27	0,53	0,60	0,65	0,75	1,00	0,75	0,22
28	0,46	0,55	0,60	0,75	0,95	0,71	0,25
29	0,42	0,50	0,55	0,65	0,85	0,64	0,22

Fonte: elaborazione Ires ER su dati ISMEA.

Le tabelle successive illustrano l'andamento dei prezzi all'ingrosso di pesche e nettarine nelle settimane di vendita dalla 18 alla 28 così come rilevati sui principali

mercati italiani tra il 2011 e il 2014. Il dato è distinto anche per prodotto proveniente dalla Spagna e dall'Italia. E' interessante rilevare che, sebbene il prodotto spagnolo sia ritenuto molto concorrenziale, questo non si esplicita in un livello dei prezzi inferiore rispetto a quello italiano.

Tabella 13 - Pesche polpa gialla calibro A. Prezzi all'ingrosso rilevati sui principali mercati italiani (€/kg)

Provenienza prodotto Spagna					Provenienza prodotto Italia				
	2011	2012	2013	2014		2011	2012	2013	2014
18	3,81	3,10	2,37	1,77	18	4,23	3,24	2,87	2,28
19	2,18	2,66	1,92	1,28	19	2,97	2,43	2,47	1,73
20	1,95	2,23	1,74	1,38	20	1,79	2,08	2,07	1,63
21	1,64	1,87	1,9	1,51	21	1,40	1,83	1,82	1,39
22	1,64	1,48	1,78	1,43	22	1,29	1,37	1,57	1,28
23	1,72	1,65	1,72	1,37	23	1,14	1,17	1,44	1,17
24	1,54	1,13	1,5	1,15	24	1,05	1,04	1,39	1,03
25	1,20	1,21	1,51	1,21	25	0,90	0,88	1,26	0,95
26	1,01	1,03	1,35	1,10	26	0,81	0,83	1,2	0,89
27	1,27	1,05	1,28	0,98	27	0,71	0,7	1,01	0,83
28	0,54	0,99	1,18	0,85	28	0,67	0,74	1,06	0,74
Media	1,68	1,67	1,66	1,28	Media	1,54	1,48	1,65	1,27

Fonte: ISMEA.

Tabella 14 - Nettare polpa gialla calibro A. Prezzi all'ingrosso rilevati sui principali mercati italiani (€/kg)

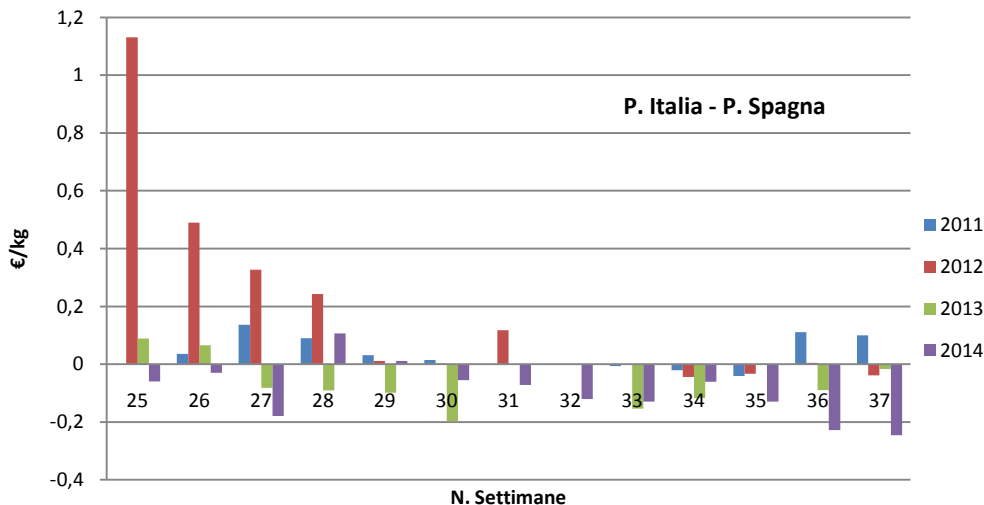
Provenienza prodotto Spagna					Provenienza prodotto Italia				
	2011	2012	2013	2014		2011	2012	2013	2014
18	4,01	3,35	3,03	2,26	18	4,05	2,94		2,14
19	2,66	3,14	2,35	1,56	19	3,35	2,87	2,11	1,46
20	2,21	2,65	1,80	1,53	20	2,11	2,28	2,26	1,60
21	1,80	2,18	1,47	1,73	21	1,75	1,94	1,92	1,64
22	1,44	2,21	1,66	1,70	22	1,40	1,85	1,84	1,79
23	1,22	2,44	1,63	1,56	23	1,25	1,59	1,79	1,41
24	1,26	2,16	1,67	1,32	24	1,07	1,18	1,50	1,16
25	0,93	1,68	1,42	1,17	25	0,97	0,96	1,42	1,12
26	0,79	1,47	1,61	1,18	26	0,87	0,99	1,39	1,00
27	1,13	1,13	1,46	1,19	27	0,81	0,89	1,27	0,87
28	1,44	0,93	1,34	0,81	28	0,69	0,82	1,16	0,80
Media	1,72	2,12	1,77	1,46	Media	1,67	1,66	1,67	1,36

Fonte: ISMEA.

Tale fenomeno è confermato dalle seguenti che mostrano la differenza di prezzo, espressa in € al chilo, tra le pesche e le nettarine italiane e spagnole. A parte in alcune settimane iniziali dell'anno 2012 per quanto riguarda le pesche e quasi tutta la stagione del 2014 per le nettarine, tendenzialmente il prezzo all'origine italiano tende ad essere leggermente più elevato di quello spagnolo. Dai dati in nostro possesso quindi la concorrenza spagnola non appare essere direttamente di prezzo, piuttosto è plausibile ipotizzare che le aziende spagnole possano beneficiare di costi di produzione inferiori che generano una redditività maggiore rispetto alle concorrenti italiane. Questo elemento è senza dubbio uno dei principali fattori che ha condotto alla significativa contrazione della produzione di pesche e nettarine italiane, che superava il milione e mezzo di tonnellate nel 2005 raggiungendo un livello inferiore all'1.4 milioni nel 2014,

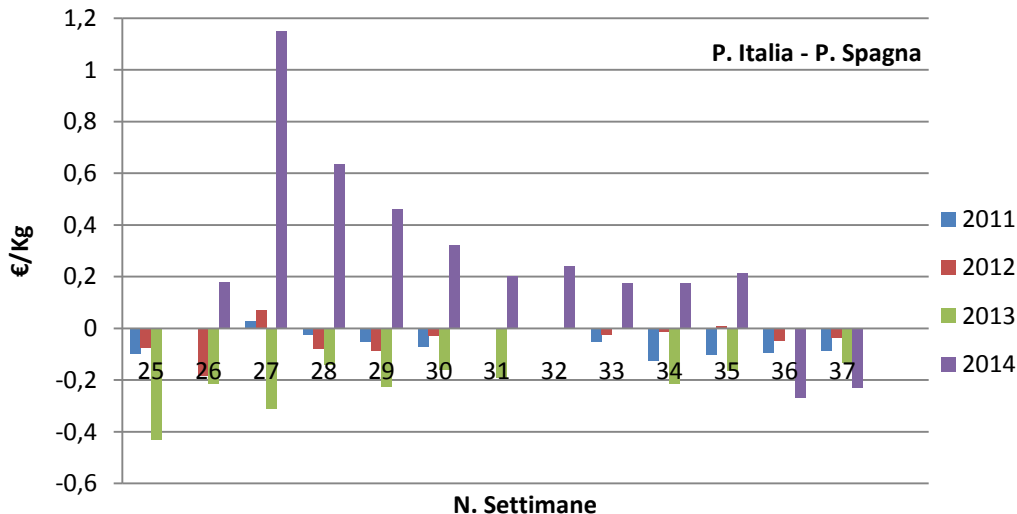
registrando una contrazione di oltre 300mila di tonnellate in meno di dieci anni. Contemporaneamente la produzione spagnola, che ha registrato una importante contrazione tra il 2005 e il 2010, ha successivamente ampiamente recuperato prima raggiungendo, poi superando nel 2014 la produzione italiana.

Figura 13 - Differenza prezzo alla produzione Italia-Spagna, pesche, 2011-2014



Fonte: elaborazione Ires ER su dati Commissione Europea.

Figura 14 - Differenza prezzo alla produzione Italia-Spagna, nettarine, 2011-2014



Fonte: elaborazione Ires ER su dati Commissione Europea.

Le tabelle seguenti mostrano i prezzi al dettaglio rilevati nei punti vendita della distribuzione organizzata per gli anni 2011-2014. In media le pesche a polpa gialla hanno registrato un prezzo al dettaglio compreso tra i 2,45 € (2011) e i 2,75 € (2014) con un andamento che tende ad essere più elevato nelle prime settimane per poi gradualmente calare durante la stagione. Abbastanza in linea, per quanto più basso è il prezzo della nettarine, che va da 2,26 €/kg a 2,67 €/kg.

Tabella 15 - Pesche a polpa gialla - prezzi al dettaglio rilevati nei pdv della DO (€/kg)

SETTIMANA	2011	2012	2013	2014	Var.% 2014/2013	Var.% media 2011/2013
18	2,72	2,71	2,86	2,76	-3,5	-0,2
19	2,64	3,01	2,83	2,60	-8,2	-8,0
20	2,64	2,94	2,88	2,52	-12,6	-10,7
21	2,63	3,01	2,89	2,51	-13,2	-11,9
22	2,58	2,80	2,78	2,43	-12,6	-10,8
23	2,47	2,65	2,79	2,45	-11,9	-6,9
24	2,39	2,45	2,70	2,48	-8,1	-1,1
25	2,35	2,29	2,73	2,38	-12,9	-3,3
26	2,28	2,24	2,66	2,39	-10,4	-0,3
27	2,17	2,15	2,59	2,31	-10,8	0,1
28	2,06	2,19	2,59	n.d.	-	-
Media	2,45	2,59	2,75	2,48	-9,9	-4,4

Fonte: ISMEA (2014).

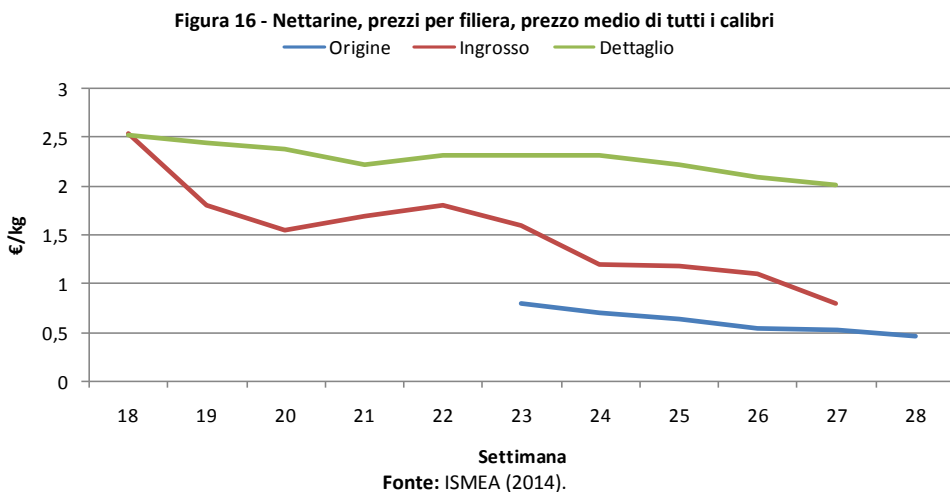
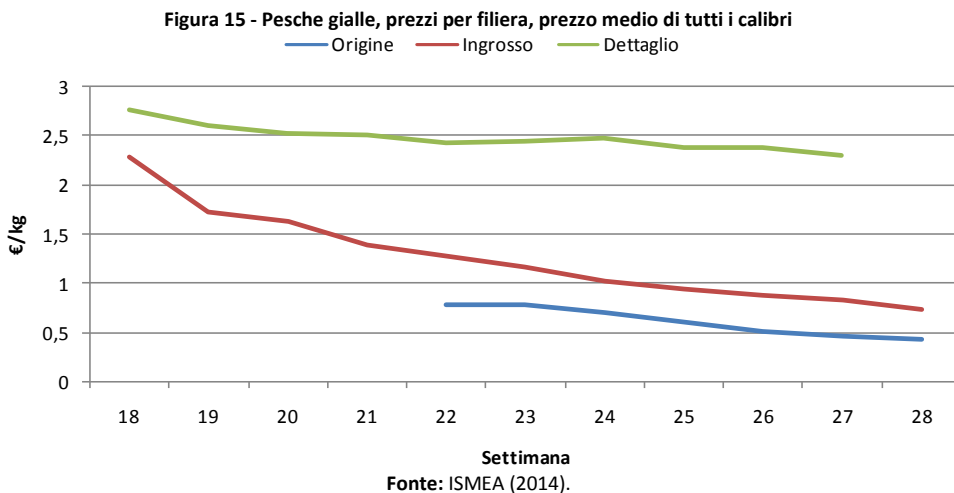
Tabella 16 - Nettarine a polpa gialla - prezzi al dettaglio rilevati nei pdv della DO (€/kg)

SETTIMANA	2011	2012	2013	2014	Var.% 2014/2013	Var.% media 2011/2013
18	3,14	1,99	2,48	2,53	2,1	-0,2
19	2,57	3,02	2,56	2,45	-4,4	-9,8
20	2,77	3,33	2,58	2,38	-8,1	-18,0
21	2,73	3,25	2,48	2,23	-10,0	-21,0
22	2,55	3,12	2,36	2,32	-1,6	-13,2
23	2,42	3,12	2,38	2,32	-2,5	-12,1
24	2,25	2,78	2,16	2,32	7,4	-3,2
25	1,77	2,47	2,28	2,22	-2,3	2,4
26	1,65	2,18	2,30	2,10	-8,9	2,7
27	1,61	2,09	2,19	2,02	-7,5	3,1
28	1,43	2,04	2,11	n.d.	-	-
Media	2,26	2,67	2,35	2,29	-2,7	-5,8

Fonte: ISMEA (2014).

I grafici seguenti mostrano più chiaramente l'andamento dei prezzi, all'origine, all'ingrosso e al dettaglio durante la stagione, in questo caso per l'anno 2014, sia per le pesche che per le nettarine. I grafici ci restituiscono due informazioni interessanti: in primo luogo, come abbiamo già evidenziato in precedenza, il prezzo di questi prodotti tende ad essere più elevato ad inizio stagione, per poi calare progressivamente nel corso delle settimane. In secondo luogo quello che si evince è come a flettersi siano soprattutto i prezzi all'origine e quelli all'ingrosso, mentre quelli al dettaglio risultano meno elastici mantenendo una tendenza solo moderatamente in calo. In sostanza quindi, se l'inizio della stagione può rappresentare, dal punto di vista del livello dei prezzi, un

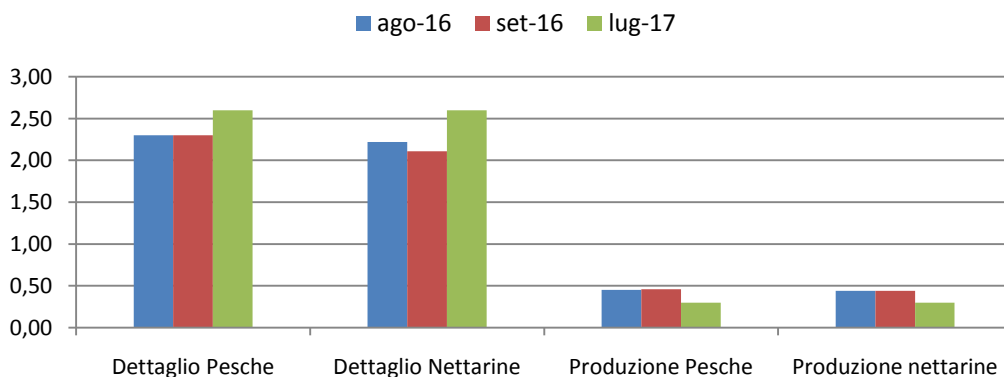
momento maggiormente favorevole per i produttori e i commercianti all'ingrosso, nella seconda parte della stagione è il commercio al dettaglio a sperimentare una condizione maggiormente positiva poiché il differenziale tra il prezzo di acquisto e quello di vendita tende ad aumentare.



Il grafico seguente offre un aggiornamento dei dati presentati precedente, in particolare in relazione al 2016 e al 2017. Da un lato emerge come il differenziale tra prezzi alla produzione e al dettaglio tendano a rimanere costanti tra 1,50€ e 2€, al più passibili di incremento, come è avvenuto chiaramente nel 2017. Mentre nel 2016 il

differenziale tra prezzo alla produzione e al dettaglio, nei mesi di agosto e settembre⁶ si è mostrato in linea con quanto registrato dall'analisi svolta da Ismea riportata sopra, nel 2017, anno in cui si è registrato un crollo dei prezzi delle pesche e delle nettarine questo differenziale è aumentato. Questo aspetto mostra come, nei casi in cui si registrino riduzioni dei prezzi di produzione, che generano gravi ripercussioni sul mondo agricolo, questi non paiono andare a beneficio dei consumatori ma piuttosto tendono ad incrementare il differenziale di prezzo tra produzione e vendita finale. Dai primi dati disponibili relativi alla campagna 2017 è necessario segnalare che si è trattato di un anno molto critico per questa produzione, che già, come abbiamo visto sopra, presenta problematiche strutturali. Nel 2017 i prezzi delle pesche e nettarine romagnole hanno subito crolli di circa il 30% portando il prezzo di vendita ben al di sotto del valore necessario per generare un reddito minimo per i peschicoltori, come vedremo meglio in seguito.

Figura 17 - Prezzi pesche e nettarine, al dettaglio e Produzione Emilia-Romagna



Fonte: elaborazioni Ires Emilia-Romagna su dati Ministero Sviluppo Economico⁷ e CCIAA Bologna.

Per quanto riguarda i costi di produzione di pesche e nettarine, ISMEA (2014) mostra che i costi variabili di produzione, escludendo tutti i costi fissi come ad esempio gli ammortamenti, vanno per le nettarine dagli 8.000€ ad ettaro della Calabria ai 10.000€ per l'Emilia-Romagna e per le pesche tra i 10.000€ dell'Emilia-Romagna e i 10.700€ della Puglia. Per una resa per ettaro pari a 240 quintali, ovvero quella riportata per le pesche in Emilia-Romagna nel 2015, i costi variabili di produzione secondo il calcolo di ISMEA sarebbero di 0,40€ al kg, se aggiungiamo a questo anche i costi fissi emerge come di fatto il prezzo di vendita delle pesche all'origine non sia in grado di fatto di generare reddito, in alcuni casi nemmeno di coprire i costi di produzione. Leggermente

⁶ Gli unici, oltre a luglio 2017 disponibili per realizzare il raffronto in analisi.

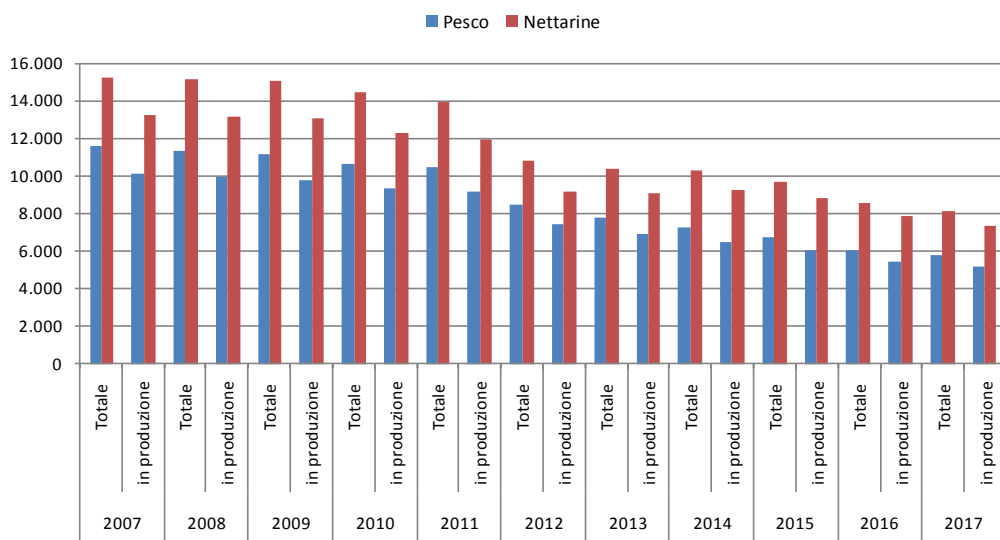
⁷ Osservatorio Prezzi e Tariffe.

migliore appare essere il dato relativo alle nettarine, che grazie ad una resa per ettaro nettamente maggiore (260 nel 2015, 280 nel 2014) riesce ad avere un costo di produzione inferiore (intorno agli 0,34€ al kilo) quindi a registrare una situazione meno critica rispetto a quella delle pesche.

La coltivazione di pesche e nettarine in Emilia-Romagna

Come conseguenza della tendenze descritte sino a qui, la superficie agricola destinata alla produzione di pesche e nettarine in Emilia-Romagna si è quasi dimezzata nel periodo che va dal 2007 al 2017. Se infatti nel 2007 si dedicavano in Emilia-Romagna circa 15mila ettari alla produzione di nettarine e circa 11mila a quella delle pesche, nel 2017 queste si erano portate rispettivamente a poco più di 7mila e 5mila.

Figura 18 - Superfici in produzione (ettari), Pesco e nettarine, Emilia-Romagna, 2007-2017

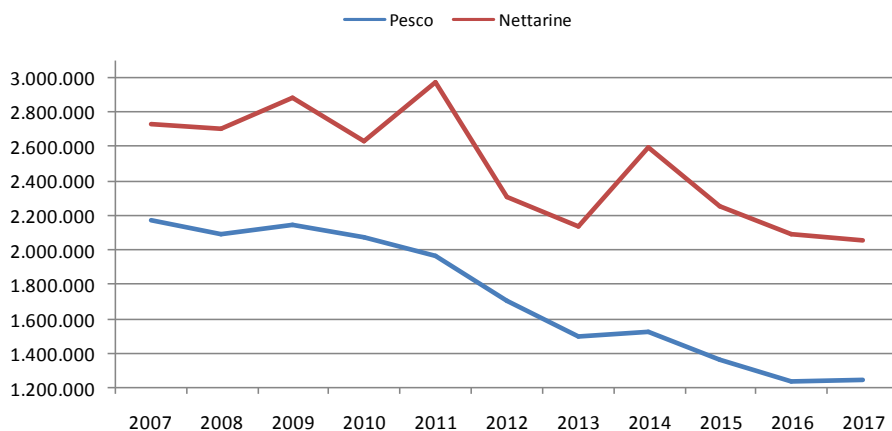


Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat.

*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di giugno.

La produzione raccolta, in linea con il calo delle superfici, si è drasticamente contratta, passando dai 2,7 ai 2 milioni di quintali per le nettarine e dai 2,1 ai 1,2 milioni di quintali per le pesche. E' interessante notare che, in un contesto complessivo di superfici e produzione in calo, le rese per ettaro tendono ad aumentare, in misura particolarmente significativa per le nettarine. Le ragioni di questo fenomeno sono da ricercarsi da un lato dalle innovazioni di natura tecnico-produttiva che portano ad avere rese maggiori, dall'altro dall'esigenza stessa di migliorare le rese per contenere i costi produttivi e recuperare redditività.

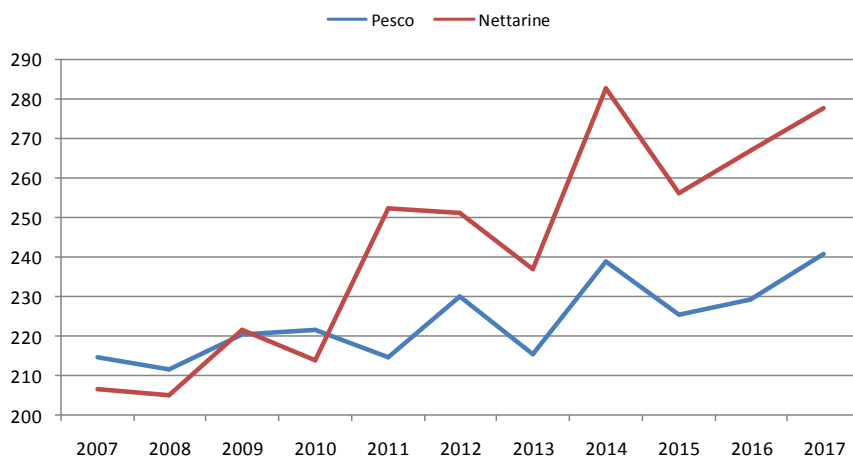
Figura 19 - Produzione raccolta (quintali), Pesco e nettarine, Emilia-Romagna, 2007-2017



Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat.

*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di giugno.

Figura 20 - Resa per ettaro, Pesco e nettarine, Emilia-Romagna, 2007-2017 (dati in quintali)



Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat.

*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di giugno.

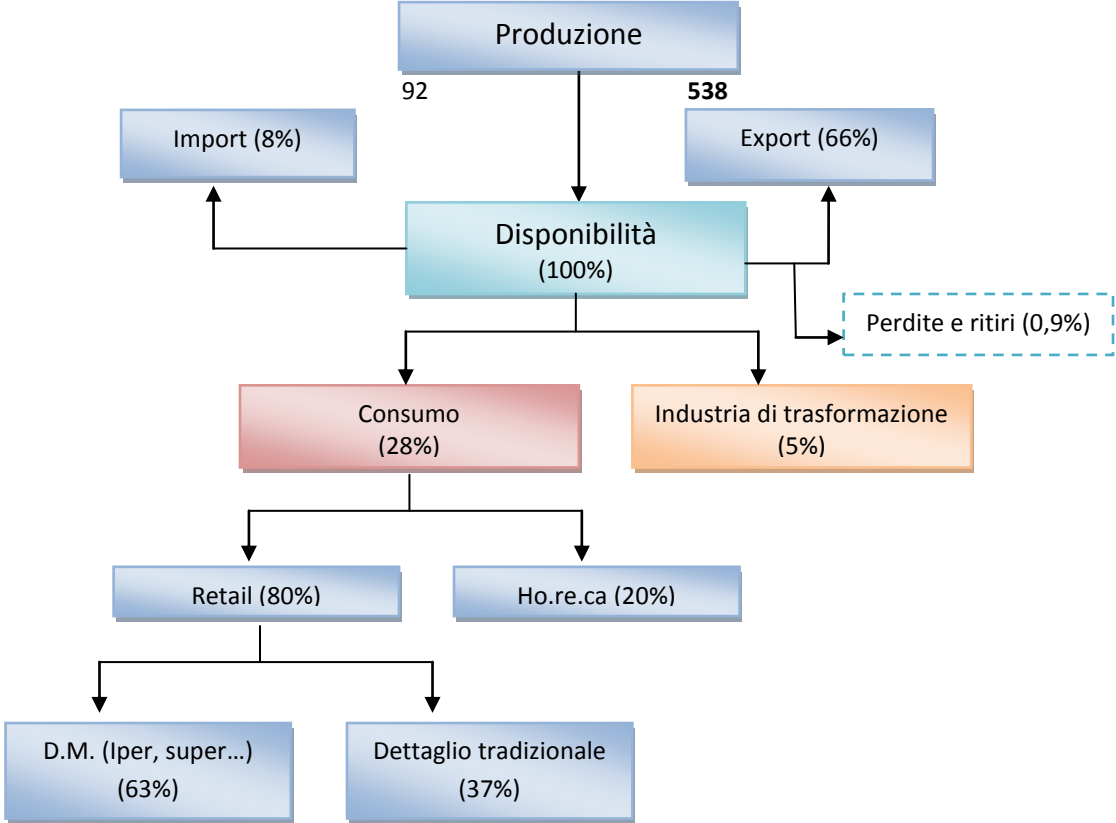
3.2 Kiwi

Caratteristiche del prodotto, mercati e tendenze

Il kiwi, similmente alle pere e a differenza delle pesche e nettarine esaminate alla sezione precedente, si contraddistingue per la campagna di commercializzazione che non è concentrata in poche settimane all'anno ma grazie alla sua conservabilità si protrae per numerosi mesi. Per questa ragione, al pari delle pere, di cui si parlerà nella

prossima sezione, la produzione di kiwi può beneficiare di una commercializzazione che può essere ben diluita nel corso del tempo, contribuendo a contenere le situazioni critiche di eccesso di offerta a cui sono molto esposte le pesche e le nettarine. Inoltre, la conservabilità del kiwi lo rende un frutto che può essere più facilmente di altri esportato. Perché questo possa avvenire sono però necessari importanti investimenti in impianti di conservazione, fondamentali per questi tipi di produzione, meno rilevanti per altri. Secondo l'Ismea, come mostra il grafico sottostante, viene importato solo circa l'8% dei kiwi consumati in Italia, mentre la produzione italiana viene esportata per ben il 66%. In sostanza, dal punto di vista della produzione italiana di kiwi, il canale dell'export è di fondamentale importanza; come vedremo meglio successivamente l'Italia è il secondo Paese esportatore di kiwi al mondo, dopo la Nuova Zelanda.

Figura 21 - Flussi di Kiwi, 2015, dati in migliaia di t.

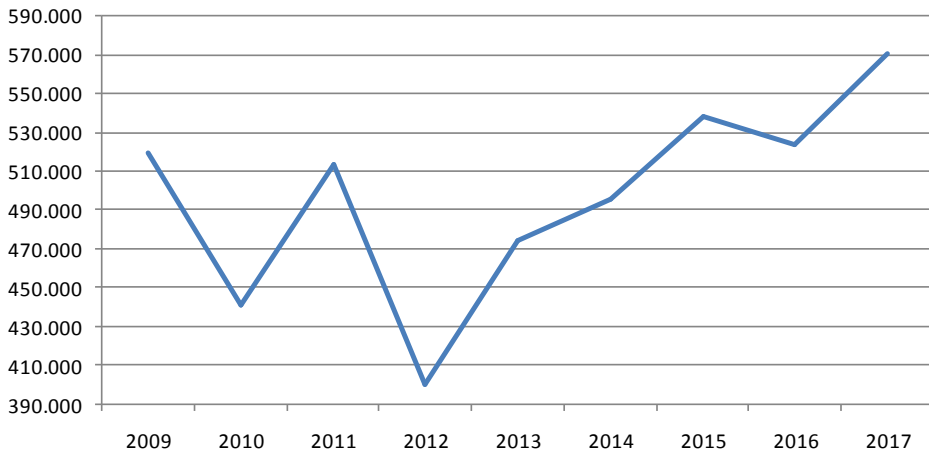


Fonte: elaborazioni Ires Emilia-Romagna su Ismea (2013).

Il canale delle esportazioni si rivela particolarmente importante anche perché il consumo nazionale di kiwi, rispetto al resto della frutta, è piuttosto contenuto: esso infatti

rappresenta solo circa il 3% dei consumi di frutta nazionali. Come mostra il grafico successivo, la produzione italiana di kiwi è incrementata tra il 2009 e il 2017 e ha pienamente recuperato la contrazione avvenuta nel 2012, dovuta soprattutto alla PSA e ad una situazione climatica particolarmente sfavorevole in quell'anno. La coltivazione del kiwi, prevista in crescita, è particolarmente importante per la regione Lazio che detiene quasi un terzo degli ettari nazionali dedicati a questa produzione, seguita dal Piemonte (19%) e da Veneto ed Emilia-Romagna (ciascuna 14%).

Figura 22 - Produzione totale kiwi, Italia 2009-2017, dati in tonnellate



Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat.

*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di luglio.

La coltivazione del kiwi in Italia e in Emilia-Romagna ha iniziato a diffondersi nel corso degli anni '80, quando si è registrata una rapida crescita degli ettari dedicati a questa coltivazione. Poiché era in quella fase molto remunerativo, si è assistito ad un'espansione molto rapida delle coltivazioni, che ha portato rapidamente ad una condizione di eccesso di offerta e quindi forte crisi, alla quale hanno fatto seguito numerosi abbattimenti. Nel corso degli anni '90, grazie anche alla crescita dei consumi di kiwi si è raggiunto un equilibrio di mercato. Attualmente in Emilia-Romagna il kiwi sta conoscendo una nuova stagione espansiva che va a compensare in parte la progressiva scomparsa della coltivazione del pesco in questa regione, anche sostenuta dal canale delle esportazioni, tuttavia si teme che questa nuova fase di crescita possa in futuro portare nuovamente ad uno stato di eccesso di offerta. Da questo punto di vista a rischio potrebbe essere soprattutto il kiwi verde, prodotto standard e di qualità notevolmente inferiore rispetto a quello giallo. Il kiwi giallo, soprattutto se appartenente ad un Club come ad esempio Zespri o Jingold, rappresenta al momento una coltivazione di pregio, che incontra un riconoscimento di prezzo non equiparabile al kiwi verde ma nemmeno a molte altre produzioni frutticole. Se infatti il prezzo medio alla produzione

del kiwi verde, a seconda delle stagioni, si può attestare intorno ai 45 centesimi al chilo, quello giallo appartenente al club viene remunerato intorno all'1,55€ al chilo. E' necessario ricordare da un lato la coltivazione del kiwi giallo è particolarmente delicata e quindi maggiormente onerosa sul fronte agricolo e, dall'altro, che la produzione di kiwi giallo Zespri in Italia è ancora nella fase iniziale, sono previsti a regime 1.100 ettari di kiwi giallo Zespri in Italia, pertanto consente remunerazioni maggiori, che nel futuro potrebbero scendere verso l'euro al chilo. A fronte di questi prezzi di vendita, è necessario ricordare che i costi totali di produzione del kiwi verde nel Nord Italia sono stati calcolati essere vicini ai 60 centesimi al chilo, questo rende evidente come la produzione di questo kiwi, se non condotta con elevati livelli di efficienza può essere facilmente in perdita in particolare nelle stagioni più difficili. Per quanto riguarda il kiwi giallo, sia Zespri che Jingold è invece stimato intorno ai 0,75 € al chilo, esplicitando quindi la maggiore redditività di questa produzione.

I prodotti club, altro esempio è la mela Pink Lady, possono rappresentare un'opportunità interessante per i frutticoltori, proprio perché si tratta di produzioni contingentate a livello globale, di alta qualità, che si distinguono sul mercato e portano a remunerazioni nettamente maggiori. I frutticoltori entrano frequentemente all'interno di queste modalità produttive per mezzo di una proposta da parte dell'OP alla quale appartengono, che rilevano in loro la capacità organizzativa e produttiva per avviare questa tipologia di impianti.

Gli scambi internazionali

Nel 2014 le esportazioni mondiali di kiwi hanno superato 1,2 milioni di tonnellate per un controvalore di 1,7 miliardi di euro. Nuova Zelanda e Italia, con rispettivamente 346 e 340 mila tonnellate esportate nel 2014, sono i protagonisti degli scambi internazionali di settore; seguono a distanza Cile, Grecia, Belgio e Iran. Considerando invece i valori esportati, la Nuova Zelanda si configura come leader di mercato (632 mila euro di export nel 2014), grazie ad un prezzo medio delle proprie produzioni (1.828 €/t) nettamente superiore a quello dei kiwi italiani (1.302 €/t). Con riferimento al Belgio si segnala come tale paese svolga esclusivamente un ruolo di puro trader all'interno degli scambi internazionali di kiwi, non essendone un produttore: il suo export si compone, infatti, principalmente di prodotto importato dalla Nuova Zelanda che poi viene riesportato sui mercati dell'UE. Non a caso, il prezzo medio dei kiwi esportati dal Belgio è di gran lunga maggiore di quello dei principali player del settore (2.244 €/t nel 2014). Nonostante Italia e Nuova Zelanda continuino a rappresentare i principali paesi produttori ed esportatori mondiali del settore (concentrando oltre la metà dei volumi commercializzati nel mondo), nel corso degli ultimi dieci anni il loro ruolo si è ridotto;

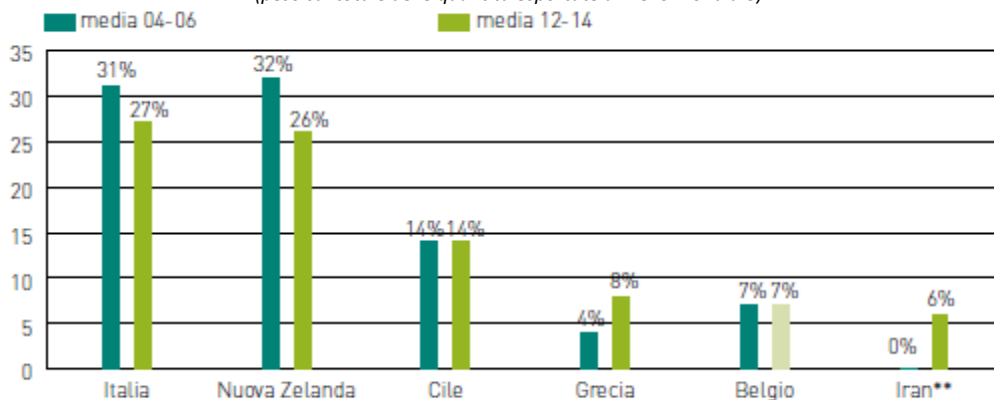
ciò è avvenuto contestualmente alla crescita della penetrazione commerciale dei prodotti greci e, soprattutto iraniani. In particolare, nel medesimo periodo, la quota di mercato della Grecia è raddoppiata (arrivando all'8%) grazie ad una crescita dei volumi esportati del +190% tra 2004-06 e 2012-14; i prodotti iraniani hanno invece cominciato ad essere commercializzati sui mercati esteri a partire dal 2008 e attualmente il paese detiene un peso del 6%. Infine, la quota di mercato del Cile, terzo exporter di settore, è rimasta pressoché invariata nel decennio in esame.

Tabella 17 - Principali esportatori mondiali di kiwi: volumi, valori e prezzi medi

RANK IN VOLUME	TOP PLAYER	EXPORT 2014			VAR. %2012-2014/2004-2006			PRINCIPALI MERCATI DI SBOCCO EXPORT 2014
		VOLUMI (.000 T)	VALORI (MLN €)	PREZZI (€/T)				
1	NZ	366	632	1.828	11.8%	51.3%	34.6%	Giappone. Cina. UE
2	Italia	340	443	1.302	15.8%	53.9%	33.2%	UE. USA
3	Cile	103	120	1.166	31.0%	80.4%	48.9%	UE. USA. Russia
4	Grecia	102	83	812	190.0%	239.6%	17.2%	Est Europa. UE
5	Belgio	88	197	2.244	30.0%	53.7%	29.6%	UE
9	Iran*	77	27	357	113.5%	91.6%	-5.5%	Russia. Medio Oriente
	MONDO	1.207	1.696	1.406	35.5%	63.5%	21.1%	

Fonte: Nomisma Unaproa (2016) * L'Iran ha iniziato ad esportare kiwi nel 2008; di conseguenza il trend di lungo periodo è stato calcolato considerando i trienni 2008-10 e 2012-14.

Figura 23 - Export mondiale di kiwi: evoluzione delle quote di mercato in volume* dei top esportatori (peso sul totale delle quantità esportate a livello mondiale)



Fonte: Nomisma Unaproa (2016)

* L'Iran ha iniziato ad esportare kiwi nel 2008; di conseguenza la quota di mercato per il periodo 2004-06 è nulla.

Il crescente ruolo giocato dalla Grecia negli scambi internazionali di settore è stato trainato dall'enorme incremento della produzione nazionale, la quale è raddoppiata nel corso degli ultimi dieci anni, arrivando a 170 mila tonnellate nel 2014; contestualmente è aumentata sensibilmente anche la quota di prodotto destinata ai mercati esteri (dal 47% al 68%). Il kiwi greco in virtù di un prezzo medio all'export di circa il 40% più basso rispetto a quello italiano e della medesima stagionalità dei kiwi nostrani, si palesa quindi come il competitor più agguerrito dei prodotti *Made in Italy* sui mercati di

consumo europei. Degna di nota è anche la significativa crescita delle quantità prodotte in Cile (+57.6%); al contrario, l'incremento della produzione italiana e neozelandese è stato molto più contenuto (rispettivamente +7.1% e +11.4%). In tale scenario i top produttori dell'Emisfero Sud si caratterizzano per una propensione all'export molto elevata: la quasi totalità della produzione neozelandese (94%) è difatti destinata ai mercati esteri, mentre in Cile la quota di prodotto che varca i confini nazionali è dell'84%. Per l'Italia - primo produttore mondiale con 507 tonnellate nel 2014 - il mercato domestico assorbe invece ancora una parte importante della produzione nazionale (circa un quarto del totale), seppur nel corso degli ultimi dieci anni sia aumentato il ruolo rivestito dai mercati internazionali.

Tabella 18 - Principali esportatori mondiali di kiwi: produzione e propensione all'export

RANK IN VOLUMI ESPORTATI	TOP ESPORTATORI	PRODUZIONE		PROPENSIONE ALL'EXPORT	
		2014 (.000 T)	VAR. %2012-2014/ 2004-2006	MEDIA 04-06	MEDIA 12-14
1	Nuova Zelanda	365	11.4%	94%	94%
2	Italia	507	7.1%	70%	76%
3	Cile*	256	57.6%	89%	84%
4	Grecia	171	101.1%	47%	68%
5	Belgio**	-	-	-	-
9	Iran	nd	nd	nd	nd

Fonte: Nomisma Unaproa (2016).

*L'ultimo dato disponibile per la produzione si riferisce al 2013, di conseguenza sia per il calcolo del trend di lungo periodo della produzione che per la misurazione della propensione all'export è considerato il triennio 2001-13.

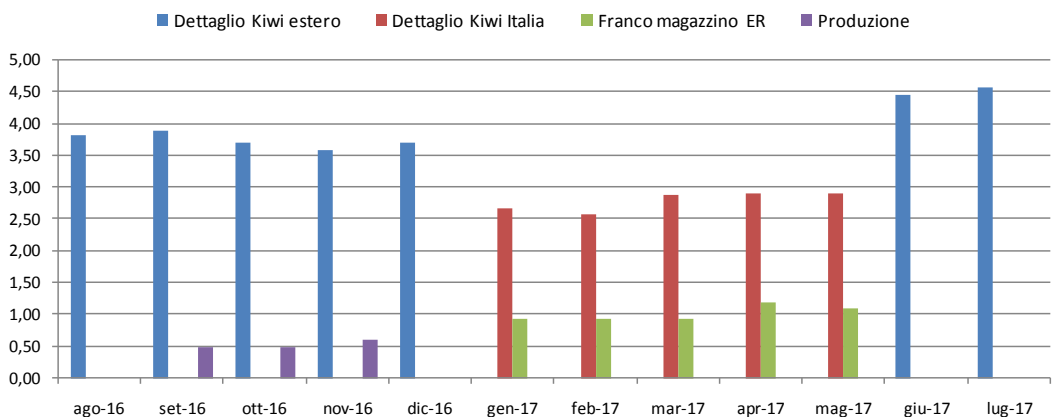
**Il Belgio non produce kiwi ma svolge un puro ruolo di trader all'interno degli scambi internazionali di settore.

Prezzi di vendita e costi di produzione

La figura successiva illustra i prezzi del kiwi, nazionale o estero, ricordando che il secondo viene prevalentemente commercializzato in Italia nei mesi in cui quello italiano non è disponibile in quanto fuori stagione. Per questa ragione per i mesi invernali e inizio primavera l'Osservatorio sui prezzi e tariffe del Ministero dello Sviluppo Economico rileva il prezzo del kiwi nazionale, mentre nel rimanente periodo dell'anno è disponibile quello estero. Per le stesse ragioni, collegate alla stagionalità del prodotto, che viene raccolto e iniziato a vendere nei primi mesi autunnali al netto di alcune varietà precoci, la CCIAA di Bologna rileva il prezzo alla produzione tra settembre e novembre mentre quello franco magazzino nei mesi successivi. Naturalmente i prezzi riportati nel grafico sono indicativi di un prezzo medio di riferimento sono in realtà possibili importanti scostamenti in tutte le fasi di vendita lungo la filiera. Inoltre è anche bene tenere presente che illustriamo i dati relativi all'ultimo anno disponibile, al fine di avere una fotografia aggiornata, ma questi possono subire da stagione a stagione importanti mutamenti. Un primo elemento che emerge dall'analisi del prezzo dei kiwi nell'ultimo anno registrati nei diversi stadi della filiera, è innanzitutto che il differenziale tra il kiwi nazionale e quello estero è molto significativo, pari a circa 1 o 2 € al chilo. In seconda

battuta si rileva come il prezzo alla produzione si è attestato nel 2016 intorno ai 50 centesimi al chilo (per il kiwi verde), per essere poi venduto dalle OP in media a circa 1€ al chilo e raggiungere infine il consumatore al dettaglio ad un prezzo compreso tra 2,50 e i 3 € al chilo. A differenza delle pesche e delle nettarine che possono essere conservate per la massimo un mese, e dunque sostanzialmente devono essere commercializzate nel momento stesso della raccolta stagionale, la vendita del kiwi, dilazionata nel tempo, tende a presentare minori evoluzioni di prezzo nel corso della lunga stagione di commercializzazione. Al netto di queste differenze confrontando produzione e commercializzazione di pesche, nettarine e kiwi si evidenzia come sostanzialmente tra la produzione e la prima lavorazione e conservazione il prezzo incrementa di circa 50 centesimi al chilo mentre la il magazzino OP e la vendita al dettaglio il prezzo aumenta di una cifra compresa tra 1 e 1,50 € al chilo. Poiché costi di produzione, come abbiamo visto in precedenza, questi si attestano intorno ai 60 centesimi al chilo, è evidente come il kiwi verde garantisca una remunerazione molto contenuta, al limite della sostenibilità.

Figura 24 - Prezzi Kiwi, al dettaglio, franco magazzino Emilia-Romagna e Produzione Emilia-Romagna



Fonte: elaborazioni Ires Emilia-Romagna su dati Ministero Sviluppo Economico⁸ e CCIAA Bologna.

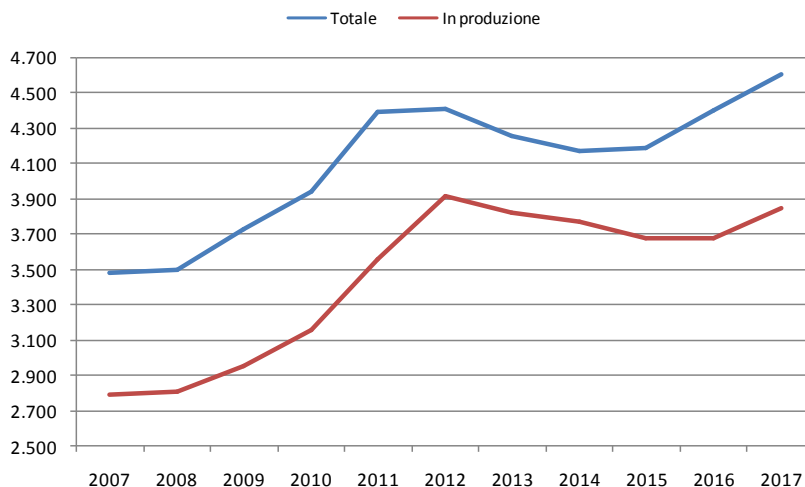
La coltivazione di kiwi in Emilia-Romagna

Come conseguenza della tendenze descritte sino a qui, la superficie agricola destinata alla produzione kiwi in Emilia-Romagna è significativamente incrementata tra il 2007 e il 2017. Se infatti nel 2007 si dedicavano in Emilia-Romagna circa 2.700 ettari alla produzione di kiwi, nel 2017 queste si sono portate a quasi 3.900. La crisi produttiva del kiwi sperimentata nel 2012 soprattutto a causa dell'emergenza fitosanitaria causata dalla

⁸ Osservatorio Prezzi e Tariffe.

PSA emerge chiaramente da questi dati in quanto le superfici sono aumentate in misura importante fino al 2012, per subire poi una battuta di arresto negli anni successivi. E' nell'ultima stagione che si evidenzia un nuovo incremento delle superfici coltivate a kiwi.

Figura 25 - Superfici in produzione (ettari), Kiwi, Emilia-Romagna, 2007-2017

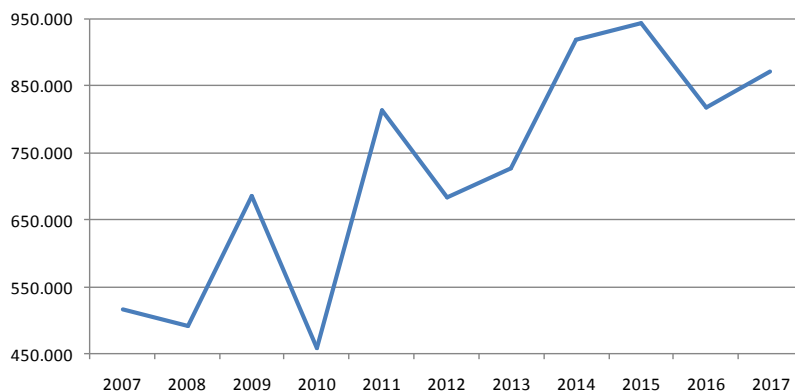


Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat.

*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di luglio.

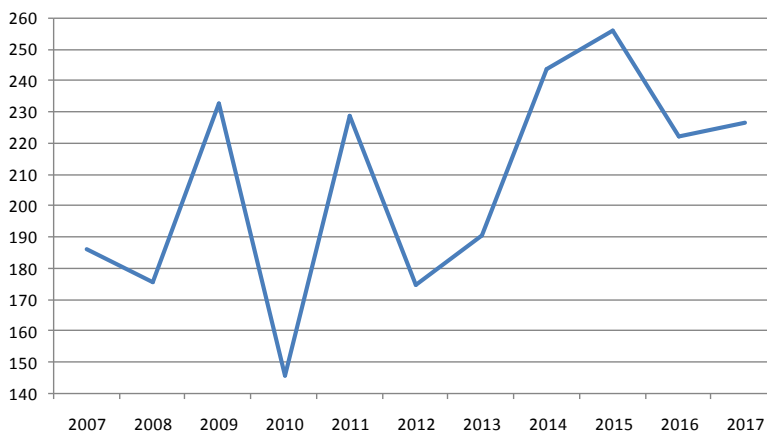
Nel periodo analizzato la produzione raccolta invece è fortemente aumentata, passando dai 500mila quintali del 2007 a quasi il doppio nel 2015. In linea con quanto messo in luce in precedenza a proposito delle difficoltà dell'annata 2012, anche la produzione raccolta ha subito un brusco calo in quel periodo, prontamente però recuperato negli anni successivi, soprattutto nel 2014 e 2015. Nel 2016 la crescita della produzione raccolta ha subito una battuta di arresto, mentre è moderatamente ripresa nel 2017. Segnaliamo che l'andamento della produzione di kiwi in Emilia-Romagna negli ultimi due anni, che registra una contrazione nel 2016 ed una sostanziale stabilità nel 2017 non è in linea con la tendenza nazionale che continua a registrare importanti aumenti produttivi anche nell'ultimo biennio. Questa dinamica, che vede negli ultimi anni un forte incremento della produzione a fronte di superfici piuttosto stabili è stato generato da un'importante crescita della resa per ettaro, passata da poco più di 180 quintali per ettaro a quasi 260 quintali. Tuttavia, in linea con quanto emerge dall'analisi della produzione, anche la resa per ettaro si è contratta nel 2016 per poi moderatamente recuperare nel 2017.

Figura 26 - Produzione raccolta (quintali), Kiwi, Emilia-Romagna, 2007-2017



Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat
*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di luglio

Figura 27 - Resa per ettaro, Kiwi, Emilia-Romagna, 2007-2017 (dati in quintali)



Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat
*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di luglio

3.3 Pere

Caratteristiche del prodotto, mercati e tendenze

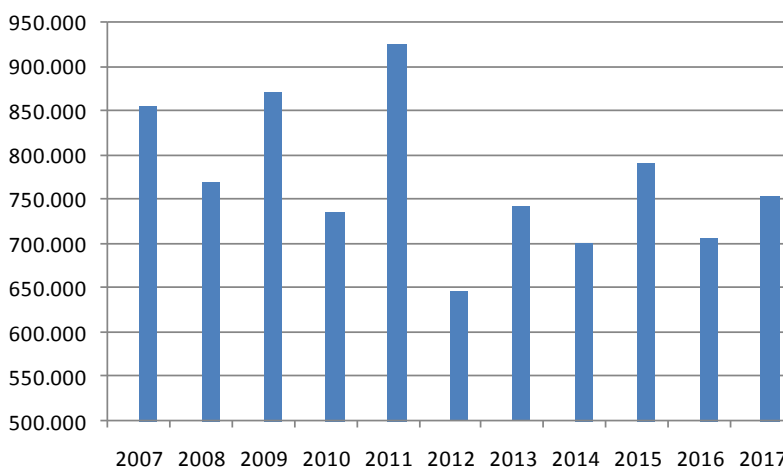
L'Europa è la più importante area al mondo di produzione di pere, seconda solo alla Cina, con circa 3 milioni 100mila tonnellate, ovvero il 50% della produzione mondiale, all'interno della quale è l'Italia guida la classifica⁹. Nell'Unione Europea l'offerta di

⁹ La presente sezione e quella successiva sono tratta in parte da Cavina (2014) (a cura di), Speciale pera, Agricoltura, Novembre 2014.

pere ha mostrato una sostanziale stabilità fino a qualche anno fa, con quantitativi intorno a 2 milioni 500mila tonnellate. Attualmente l'offerta media è su livelli inferiori, attorno a 2 milioni 300mila tonnellate.

Sempre nell'ambito Ue, pur sottolineando che le pere non sono una specie che ha visto forti evoluzioni varietali, nel passaggio dal Duemila a oggi alcune varietà vedono rafforzare il proprio peso, a fronte di cali di altre. La pera *Conference*, ad esempio, è la prima varietà coltivata, con una rappresentatività passata dal 24% al 37%; l'Abate è salita dal 10 al 14% posizionandosi al secondo posto, seguita da William B.C. stabile al 13%. Ultimamente si è rafforzata anche Rocha, dal 5 al 7%, mentre appaiono in calo Blanquilla e Decana. In questa stagione, la produzione vede una crescita delle varietà Abate e Rocha, a fronte di una certa stabilità di *Conference* e di un calo per William B.C., Kaiser e Blanquilla. Tra i principali produttori comunitari, esclusa l'Italia che si colloca al primo posto, flettono in modo significativo Spagna e Francia a vantaggio di Belgio, Olanda e Portogallo. In particolare Belgio e Olanda da quantitativi che nei primi anni Duemila si aggiravano al di sotto delle 200mila tonnellate, oggi sono passati alle 350mila.

Figura 28 - Produzione raccolta, Pere, 2007-2017* (dati in tonnellate)



Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat

*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di giugno.

La produzione di pere in Italia fino a qualche anno fa oscillava mediamente attorno alle 850mila tonnellate annue, come mostra il grafico precedente. Recentemente l'offerta nazionale ha subito notevoli variazioni, soprattutto a causa delle rese unitarie soggette a forti sbalzi da un anno all'altro. Il potenziale massimo sembra comunque in diminuzione negli ultimi anni, non più in grado di superare le 900mila tonnellate come

qualche tempo fa, indipendentemente dalle oscillazioni di resa. Dal 2008 in avanti la produzione media annuale si è attestata su circa 760mila tonnellate.

La produzione di pere in Italia è concentrata soprattutto in Emilia-Romagna, con quantitativi attorno alle 600mila tonnellate, se si escludono le annate con limitate rese medie per ettaro. Le province più coinvolte sono Ferrara, Modena, Bologna e Ravenna. Se si aggiungono le vicine Rovigo, Verona e Mantova si ottiene la maggiore area di coltivazione in Europa. In termini di superfici il complesso delle regioni italiane conta recentemente circa 34mila ettari a pero, di cui ben oltre 21mila (quasi il 65%) in Emilia-Romagna. Seguono per importanza il Veneto con oltre 3.300 ettari e, sempre al Nord, Lombardia e Piemonte. La pericoltura al Sud, rivolta prevalentemente su tipologie a maturazione estiva, denota un'estensione decisamente più contenuta (moderatamente rilevante nelle regioni Campania e Sicilia) ed evidenzia un trend in lenta riduzione in termini di investimenti. Anche nelle regioni del nord Italia, dopo anni in cui gli investimenti risultavano stabili o in alcuni casi in leggero incremento, la recente evoluzione sembra mostrare un segno negativo, in particolare nell'ultimo biennio.

La tendenza in atto vede la pericoltura concentrarsi su poche varietà di pregio, in particolare su Abate Fetel, che all'inizio degli anni Duemila non arrivava al 30% dell'offerta nazionale mentre oggi supera il 40% del totale. Seguono William, al 22%, sostanzialmente stabile, *Conference*, che dal 16% scende all'11%. Questi ultimi dati riflettono naturalmente la situazione regionale: in Emilia-Romagna, l'Abate recentemente è arrivata al 51% del totale, William si conferma al secondo posto con il 18%, *Conference* scende al 10%, Kaiser si mantiene sul 7% e Decana flette al 4%. Max Red Bartlett, Santa Maria e Carmen detengono attualmente una rappresentatività del 2-3% ciascuna. I nuovi investimenti messi a dimora nell'ultimo biennio vedono concentrate le preferenze dei produttori, nella maggioranza dei casi, in sole tre tipologie varietali: Abate per il 55% della superficie nuova investita, William nel 17% e Carmen 13%. Quest'ultima rappresenta l'unica vera novità nel panorama varietale degli ultimi anni, andando a sostituire le specie tradizionali nella fase più precoce della raccolta ed anticipando Santa Maria tra il raggruppamento delle estive.

Per quanto riguarda la commercializzazione, questa specie frutticola è storicamente rivolta verso il mercato nazionale, ma da diversi anni appaiono evidenti alcune problematiche. Sulla base dei dati GFK-Eurisko sugli acquisti al dettaglio delle famiglie italiane, si conferma infatti una riduzione del consumo di pere, una delle specie frutticole maggiormente colpite dalla crisi dei consumi. Da circa 460mila tonnellate acquistate agli inizi del Duemila, si è arrivati recentemente a 350mila tonnellate (-23%). Nel 2013 il volume è sceso ulteriormente di 10 punti percentuali rispetto ai dati già bassi del 2012. Unica nota positiva viene dal 2014, in cui sulla base dei dati disponibili si

rileva una variazione positiva dei volumi, pari al +1% sullo stesso periodo 2013. Si tratta di una variazione molto contenuta, che non cambia la situazione, ma è comunque un segnale positivo rispetto ai trend evidenziati fino a questo momento. Le pere, nonostante ciò, sono la quarta specie frutticola acquistata dopo mele, arance e banane, con un indice di penetrazione che, nonostante tutto, si è mantenuto al di sopra del 90%. Le famiglie italiane quindi non hanno diminuito l'interesse verso questa specie, bensì ne comprano minor quantità durante l'anno. L'acquisto medio annuo è sceso infatti da circa 21 kg a 12/13 kg per famiglia. D'altro canto, i quantitativi importati appaiono anch'essi in lieve contrazione, inferiori alle 100mila tonnellate nell'ultimo biennio. Prevalentemente entrano, in contro stagione, le pere dall'Argentina e dal Cile, mentre nel periodo estivo la merce è in arrivo dalla Spagna. Emerge quindi sempre più la necessità di sviluppare maggiormente le spedizioni di pere italiane oltre i nostri confini.

Gli scambi internazionali

I quantitativi di pere destinati all'export variano a seconda del livello produttivo nazionale e, nelle ultime stagioni, sono stati di poco al di sotto delle 150mila tonnellate annue. Ma è bene sottolineare che la quota destinata all'esportazione risulta in aumento, da circa il 16% all'inizio degli anni Duemila, a oltre il 20% di oggi. La maggior parte dell'export di pere è indirizzato verso i vicini Paesi dell'Unione europea, anche se questa quota oggi si colloca intorno all'87% mentre all'inizio degli anni Duemila si attestava al 95%, a riprova di una maggiore diversificazione delle destinazioni. Nei mercati più tradizionali, quali Germania (per circa 60mila tonnellate), Austria, Regno Unito e Romania, il volume spedito sembra essere pressoché stabile mentre scende leggermente la movimentazione verso la Francia (che rimane la seconda destinazione per le pere italiane con poco meno di 20mila tonnellate). Contemporaneamente continua ad aumentare il quantitativo di merce indirizzata verso i Paesi del continente africano, dove negli anni più recenti, si sono superate per la prima volta le 11mila tonnellate con tassi di crescita vicini al 10%. Questo incremento è legato quasi esclusivamente all'espansione del mercato in Libia. In controtendenza appare il complesso dei Paesi europei extra-Ue: la rappresentatività di questa zona è scesa al 5% del totale in quest'ultima stagione. La diminuzione è imputabile al minore assorbimento del mercato russo, che negli ultimi anni ha costituito il 2% dell'export italiano totale di pere. Nel precedente biennio le movimentazioni verso la Russia erano quasi il doppio. I volumi destinati alla Svizzera si mantengono pressoché costanti.

Belgio, Olanda e Portogallo sono i tre Paesi che vedono crescere l'offerta di pere e denotano anche una forte propensione all'esportazione di questi frutti: pertanto sui mercati esteri appare sempre di più la pressione esercitata dai nostri principali

concorrenti europei. In molti casi ci si trova a concorrere sugli stessi Paesi, perché le destinazioni non sono così diverse. La Germania è la prima destinazione delle pere olandesi, oltre che di quelle italiane; il Regno Unito è penetrato da Olanda, Belgio e Portogallo, ma perde quote l'Italia; la Francia è un importante mercato per tutti i paesi esportatori e non dimentichiamo la Russia, che fino all'anno scorso rappresentava la seconda destinazione per l'Olanda e la prima per il Belgio.

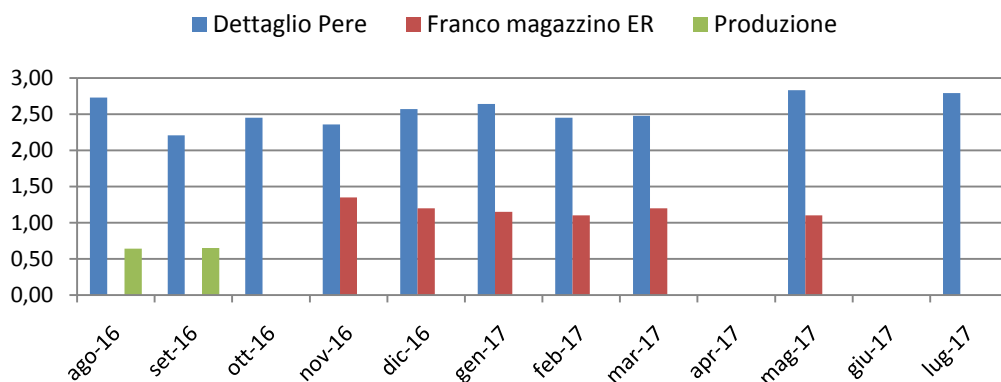
Prezzi di vendita e costi di produzione

La figura successiva illustra l'andamento dei prezzi medi delle pere, ricordando che di queste ne esistono diverse varietà, come abbiamo visto alla sezione precedente che, a parità di calibro, hanno prezzi molto differenti. Tuttavia non sono disponibili i prezzi delle diverse qualità per tutti gli stadi della filiera, di conseguenza per procedere ad un confronto di massima si è proceduto al calcolo di un prezzo medio per le diverse fasi di commercializzazione. Inoltre, come abbiamo visti anche in precedenza, ricordiamo che vengono illustrati i dati relativi all'ultimo anno disponibile, al fine di avere una fotografia aggiornata, ma questi possono subire da stagione a stagione importanti mutamenti. Un primo elemento che emerge dall'analisi del prezzo delle pere nell'ultimo anno registrato nei diversi stadi della filiera, è innanzitutto il prezzo alla produzione si è attestato nel 2016 poco oltre i 60 centesimi al chilo, per essere poi venduto dalle OP in media a circa 1,20€ al chilo e raggiungere infine il consumatore al dettaglio ad un prezzo compreso tra 2,20 e i 2,80 € al chilo. A differenza delle pesche e delle nettarine che possono essere conservate per la massimo un mese, e dunque sostanzialmente devono essere commercializzate nel momento stesso della raccolta stagionale, la vendita delle pere, dilazionata nel tempo, tende a presentare minori evoluzioni di prezzo nel corso della lunga stagione di commercializzazione. Al netto di queste differenze nel caso delle pere si evidenzia come sostanzialmente tra la produzione e la prima lavorazione e conservazione il prezzo incrementa di circa 60 centesimi al chilo mentre tra il magazzino OP e la vendita al dettaglio il prezzo aumenta di una cifra compresa tra 1 e 1,70 € al chilo.

Per quanto riguarda i costi di produzione, uno studio recente realizzato dal CSO e dal Dipartimento di Scienze Agrarie dell'Università di Bologna¹⁰ mostra come i costi di produzione delle pere variano tra i 0,40 e 0,55 € al chilo a seconda della varietà, la per Abate ovvero la principale per l'Emilia-Romagna è quella che presenta i costi di produzione più elevati.

¹⁰ La competitività delle pere italiane – Analisi dei costi di Produzione
<http://www.csoservizi.com/genfile.php?d=2720&f=2>.

Figura 29 - Prezzi Kiwi, al dettaglio, franco magazzino Emilia-Romagna e Produzione Emilia-Romagna

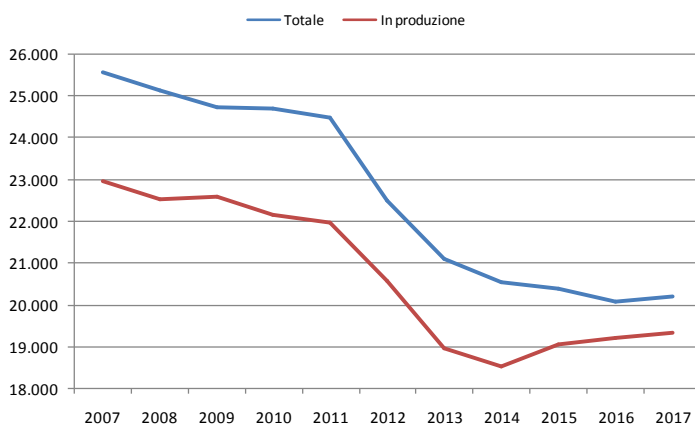


Fonte: elaborazioni Ires Emilia-Romagna su dati Ministero Sviluppo Economico¹¹ e CCAA Bologna.

La coltivazione delle pere in Emilia-Romagna

La superficie agricola destinata alla produzione di pere in Emilia-Romagna è progressivamente calata tra il 2007 e il 2014, anno in cui si è avuta una ripresa della superficie in produzione. Nel 2007 si dedicavano in Emilia-Romagna circa 23.000 ettari alla produzione di pere, mentre nel 2014 queste si erano portate a 18.500. Il 2015 tuttavia mostra un cambio di tendenza, in quanto dopo molti anni di contrazione delle superfici, queste tornano ad aumentare, riportandosi oltre le 19.000 nel 2017.

Figura 30 - Superfici in produzione (ettari), Pere, Emilia-Romagna, 2007-2017



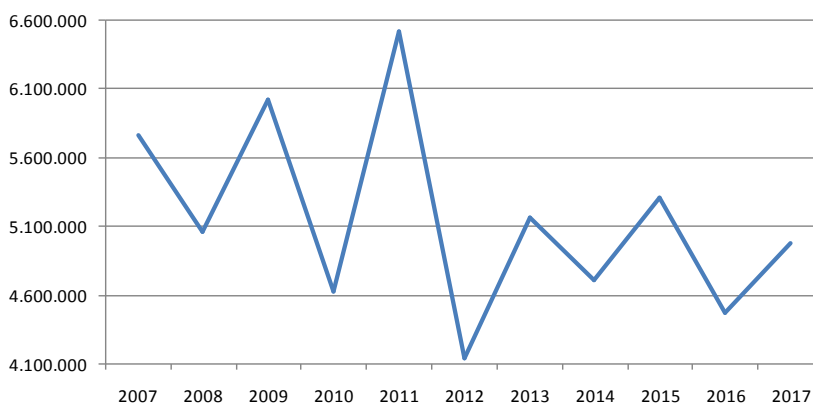
Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat.

*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di giugno.

¹¹ Osservatorio Prezzi e Tariffe.

Nel periodo analizzato la produzione raccolta ha subito significativi sbalzi da un anno all'altro, elemento caratteristico di questa produzione che subisce fortemente le variazioni climatiche, ma ha nel complesso mostrato una tendenza alla contrazione, fattore giudicato positivo dopo la stagione di iperproduzione del 2011, che portò il prezzo delle pere a crollare con gravi conseguenze per i produttori. Dopo il crollo della produzione tra il 2011 e il 2012, avvenuto anche soprattutto come conseguenza del picco del 2011 (con una produzione raccolta pari a 6,6 milioni di quintali), la produzione ha moderatamente ripreso, superando i 5 milioni di quintali. Anche la resa per ettaro si presenta molto variabile da anno in anno, tuttavia dal 2007 al 2015 è gradualmente aumentata, passando dai 250 quintali per ettaro a 270, subendo poi una forte contrazione nel 2016 seguita da un buon recupero nell'ultimo anno.

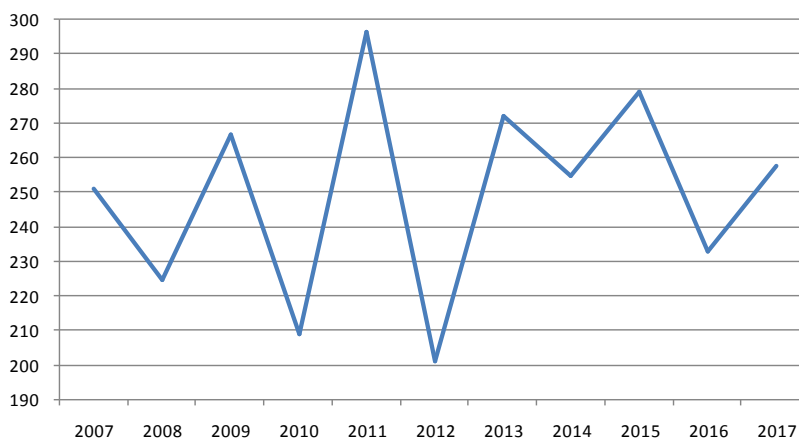
Figura 31 - Produzione raccolta (quintali), Pere, Emilia-Romagna, 2007-2017



Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat.

*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di giugno.

Figura 32 - Resa per ettaro, Pere, Emilia-Romagna, 2007-2017 (dati in quintali)



Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat.

*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di giugno.

L'Emilia-Romagna è stata a partire dal 2015 interessata da due importanti progetti di aggregazione nell'ambito della produzione delle pere, per mezzo dei consorzi Opera-La Pera ed Origine Group. Queste iniziative, sebbene ancora in fase abbastanza iniziale, se consolidate possono rappresentare un importante veicolo per il rafforzamento della produzione delle pere nella regione Emilia-Romagna. Sebbene infatti, queste organizzazioni superino i confini regionali, in Emilia-Romagna si coltivano, come abbiamo visto in precedenza circa il 70% del totale delle pere italiane.

Opera - La Pera raggruppa oltre mille produttori di pere in Italia, organizzati in 18 grandi aziende per una superficie coltivata di 7.500 ettari. Lo scopo della creazione di questo consorzio è stato quello di ridurre la concorrenza tra le aziende coinvolte e incrementare la vendita. La prima campagna di raccolta e commercializzazione del consorzio è stata quella del 2015/2016 che ha registrato una produzione di oltre 200 mila tonnellate di pere.

L'obiettivo di questa iniziativa è quello di affermare sul mercato una pera di marca, con lo sviluppo di innovazione nel packaging e nel processo, accorpamento dell'offerta con conseguente aumento del potere di mercato e sviluppo delle esportazioni (obiettivo +50% in 3 anni). Quasi nello stesso periodo è nato anche il consorzio Origine Group, che raggruppa nove player italiani del mondo ortofrutticolo. L'obiettivo è anche in questo caso quello di favorire l'aggregazione dei produttori, ma in questo caso l'interesse verso il prodotto pera è affiancato a quello per il kiwi.

3.4 Pomodoro da industria

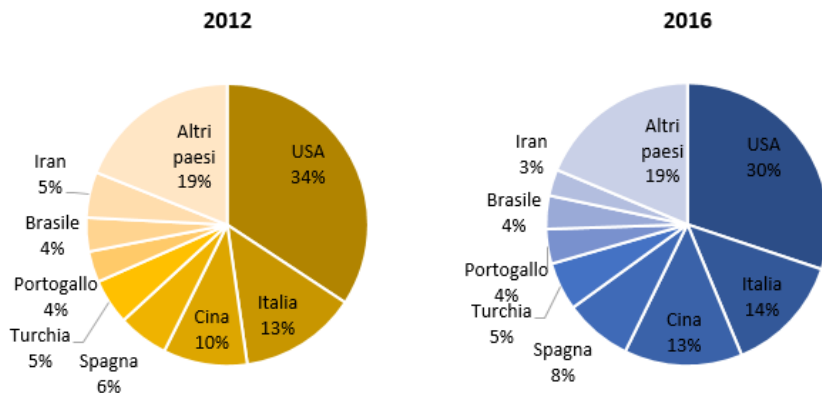
Caratteristiche del prodotto, mercati e tendenze

Secondo un recente report di Ismea (2017)¹², nel 2016 i volumi mondiali di pomodoro destinato alla trasformazione sono ammontati a circa 38 milioni di tonnellate. L'analisi di medio periodo rivela un aumento dei volumi prodotti di circa il 14% rispetto al 2012. La produzione mondiale risulta molto concentrata: Stati Uniti, Italia e Cina coprono quasi il 60% del totale. L'Italia si posiziona quindi al secondo posto nel mondo come produzione di pomodoro da industria, a elevata distanza dagli Stati Uniti, dove la produzione si concentra nello stato della California, e seguita a brevissima distanza dalla Cina. Come emergerà anche nella sezione successiva, la produzione americana è prevalentemente destinata al mercato nazionale, soprattutto finalizzata alla produzione di ketchup. Tuttavia, in annate particolarmente favorevoli sul lato produttivo e macroeconomico in funzione del tasso di cambio €/€ la produzione americana entra in competizione con quella italiana. Anche se non è così ben evidenziato dai dati è importante segnalare che la penisola iberica, con Spagna e il Portogallo insieme, stanno crescendo rapidamente come produzione di pomodoro da industria e si stanno affiancando agli altri tre principali produttori mondiale, rappresentando evidentemente un potenziale importante concorrente soprattutto per l'Italia.

Tutti i principali player hanno incrementato la produzione rispetto al 2012, con la sola eccezione dell'Iran (-34,3%) e degli USA (+0,1%). La Spagna e il Portogallo, diretti competitor comunitari dell'Italia, aggrediscono i mercati grazie a un alto livello di aggregazione e cooperazione, processo aiutato anche dalle scelte dei governi sugli aiuti comunitari alla coltura del pomodoro. Con riferimento alla campagna 2017, le ultime previsioni del World Processing Tomato Council indicano una sostanziale stabilità dei volumi raccolti a livello mondiale (+0,4%), con segni positivi per Cina (+6,8%), Spagna (+8,5%), Iran (+30,4%) e negativi per gli altri principali produttori, in particolare USA (-8,3%) e Italia (-3,5%).

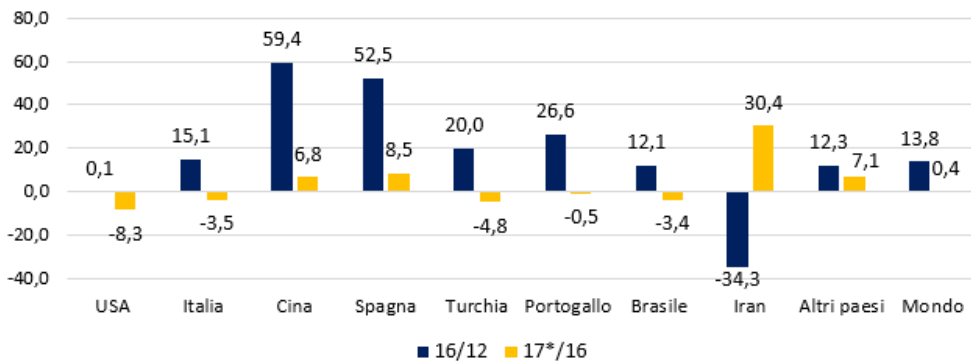
¹² Ismea (2017), I numeri della filiera del pomodoro da industria.

Figura 33 - Produzione mondiale di pomodoro da industria, quote 2012 e 2016, var % 2016/2012 e 2017/2016



Fonte: ISMEA (2017).

Variazione % della produzione



Fonte: ISMEA (2017)

L'Italia svolge, dunque, un ruolo di primaria importanza nella filiera dei trasformati del pomodoro con un giro d'affari stimato in 3,2 miliardi nel 2016. Due sono i bacini produttivi nazionali, quello del Nord e quello del Centro-Sud. La produzione risulta per lo più equamente suddivisa, sebbene vada evidenziata una differente specializzazione tra i due distretti: a Nord si producono prevalentemente concentrati (39,3%), polpe (35%), passate (27,3%), sughi pronti (1,7%) (fonte Organismo Interprofessionale pomodoro da industria Nord Italia); nel Centro-Sud, invece, si producono prevalentemente pelati (44%), polpe, passate e pomodorini (48%), infine concentrati (8%) (fonte Anicav). Il distretto del Nord ha un maggiore livello di concentrazione rispetto a quello del Sud, associando 21 aziende di trasformazione e 16 Organizzazioni di Produttori (OP), che rappresentano il 95% dei volumi prodotti e trasformati nell'area; il distretto del Sud, invece, associa ben 70 imprese di trasformazione che rappresentano il 95% del prodotto trasformato nell'area e 30 OP, che rappresentano l'89% del pomodoro coltivato. Anche

la dimensione media aziendale vede un forte differenza tra le due aree del Paese: circa 5,5 ettari per azienda al Mezzogiorno contro 19 ettari a Nord.

Le interviste realizzate hanno evidenziato come, in un'ottica di competizione internazionale, l'Italia è in svantaggio sia nella fase agricola che in quella della trasformazione a causa dei più elevati costi di produzione. Per la produzione e trasformazione del pomodoro sono di fondamentale importanza i costi della manodopera e dell'energia (per entrambi le fasi) e della materia prima per la trasformazione). Per questa ragione l'Italia è fuori mercato per le produzioni a più basso valore aggiunto, come ad esempio il triplo concentrato, che sono anche quelle a maggiore contenuto di energia. Altri Paesi, come anche gli USA, sono avvantaggiati da superfici agricole molto ampie e da meno vincoli sulle rotazioni dei terreni, chi produce pomodoro tendenzialmente fa solo quello con un'elevatissima specializzazione. L'Italia si è specializzata quindi nei prodotti di elevata qualità e bassa concentrazione, come le polpe, i pelati e le passate. I pelati in realtà è un prodotto ancora molto diffuso come produzione e consumo nel Sud Italia ma potenzialmente tende ad una contrazione in termini di interesse, questo a causa del minore contenuto di servizio. A differenza della polpa infatti, già predisposta per un rapido utilizzo, i pelati necessitano di un lavoro in cucina maggiore che sempre meno si sposa con le tendenze contemporanee. Queste risultanze sono confermate dai recenti dati di fonte Nielsen sulle vendite al dettaglio di prodotti a base di pomodoro, pubblicati in Ismea (2017), dove emerge che nel 2016 si sarebbe interrotto il trend negativo delle vendite *retail* che proseguiva ormai da un decennio. Rispetto al 2015, le vendite di prodotti a base di pomodoro sono rimaste per lo più stabili in volume e valore (rispettivamente +0,3% e -0,4%): all'interno del segmento, le performance migliori sono state segnate dai sughi pronti, che rappresentano il 26% dell'aggregato in valore (+5,1% sia in volume, sia in valore), dalle passate (+1,1% in valore e +3,1% in volume) e dai pomodorini (+0,9% in valore e +3,8% in volume). È proseguita, al contrario, la dinamica flessiva dei consumi di pelati (-10% in valore e -6,4% in volume) e polpe (-3,2% in valore e -3% in volume).

Soffermandosi sui dati più recenti, relativi al periodo gennaio-aprile 2017, le dinamiche tendono a confermare l'inversione del trend negativo: nel complesso le vendite dei prodotti dell'aggregato sono salite dell'1,7% in volume e dell'1,1% in valore. Le dinamiche negative che riguardano pelati e polpe risultano circoscritte al valore e sono risultate più attenuate, -2,6% nel primo caso e -1,3% nel secondo; risultano per lo più stabili (-0,1%) i volumi venduti di pelati e in crescita (+1,5%) quelli delle polpe.

Attorno al tema della qualità in Italia si è sviluppato un intero sistema che va dalla fase agricola, alla R&S sulle varietà e tecniche di coltivazione alle macchine per la produzione. Su prodotti quali polpa, pelati e passate è possibile rendere apprezzabile al

consumatore l'aspetto dell'alto contenuto qualitativo, mentre sui concentrati è molto più difficile. Per l'industria alimentare nazionale e internazionale, che acquista i concentrati per le proprie lavorazioni, l'aspetto qualitativo è spesso meno importante del prezzo di acquisto. Di fatto i trasformatori possono posizionarsi su quattro tipi di mercati, molto diversi tra loro: quello della marca, quello della private *label*, quello industriale ed infine quello Horeca. I primi tre mercati sono i principali in termini di volume, e il secondo e il terzo sono quelli più sensibili all'aspetto del prezzo. Il mercato della marca è stato quello forse meno presidiato nel tempo e lo è tuttora, sta offrendo buoni spazi per chi riesce a coglierli, mentre la private *label*, sebbene ponga standard produttivi anche elevati, presenta comunque potenziali criticità e per i produttori poiché acquistando volumi molto elevati è molto difficile avere un forte potere contrattuale.

Uno dei problemi principali di questo comparto è che va ciclicamente incontro a crisi di sovra-produzione. Numerose sono le aziende che non hanno margini operativi molto alti, pertanto quando incappano in due o tre anni di sovra-produzione e difficoltà di collocare il prodotto sul mercato possono incorrere in gravi conseguenze, questo è avvenuto anche recentemente in regione. Idealmente sarebbe utile riuscire a controllare le quantità prodotte, c'è un tentativo in questa direzione nell'ambito dell'OI (organizzazione interprofessionale) del pomodoro da industria, nelle regioni del Nord Italia. Tuttavia non è così semplice, da un lato perché chi ha capacità produttiva cerca di sfruttarla durante la stagione, anche in condizione estreme, come magazzini pieni e difficoltà finanziarie gravi. Da un lato c'è la parte agricola che è abbastanza a rigida e ha bisogno di tempo per modificare i quantitativi prodotti e disposta a lavorare anche a prezzi molto bassi.

Solitamente, per quanto riguarda la produzione del Nord Italia, entro fine gennaio si conclude l'accordo tra industria (circa 10 soggetti) e mondo agricolo (sostanzialmente le OP) in relazione alla tabella dei prezzi, collegata alla qualità del prodotto. Si distingue da questo punto di vista il mondo privato da quello cooperativo, in quanto il primo stabilisce un prezzo a priori che verrà mantenuto indipendentemente dall'esito della vendita finale del prodotto, mentre il mondo cooperativo industriale liquiderà ad un prezzo sulla base dei bilanci, questo aspetto è positivo se la cooperativa ha ottenuto buoni risultati ma è nefasto in caso contrario. Lo stabilire il prezzo di vendita con largo anticipo rispetto alla campagna consente entrambe le parti di organizzarsi ed attivarsi con gli investimenti necessari, se la campagna si discosta poi in misura netta per cause imprevedibili, solitamente legate a fattori climatici, questo non ha un riflesso sul prezzo, come normalmente avverrebbe.

Per quanto riguarda l'anno 2017, il prezzo accordato è stato secondo numerosi attori agricoli molto basso, ma gli effetti in termini di riduzione della produzione agricola si vedranno a partire dal 2018. Nel 2017, rispetto all'anno precedente, c'è già stata una riduzione della produzione molto importante, ma che è stata giudicata ancora insufficiente rispetto a quelle che sono considerate le quantità ideali nell'attuale fase di mercato, come verrà meglio dettagliato più avanti.

La coltivazione del pomodoro è una produzione che richiede elevati investimenti realizzati da specialisti, necessita dei terreni migliori ed elevata competenza tecnica. Rispetto alle coltivazioni orticole stagionali ha una buona redditività. Dal punto di vista delle caratteristiche delle aziende produttrici, in Emilia-Romagna, i tre territori interessati (Piacenza, Parma e Ferrara) divergono significativamente. A Parma molte aziende agricole fanno rotazione con i prati perché l'attività principale è la produzione zootecnica per il parmigiano reggiano. Diversamente, a Piacenza si hanno gli "specialisti pomodoro", che si occupano solo di quello, in terreni in affitto con superfici medio-grandi. A Ferrara invece si hanno le grandi aziende tipiche della zona affiancate da micro-aziende nella zona verso il mare, gestite da cooperative. Come detto, dal punto di vista della marginalità, questa è considerata essere buona dal mondo agricolo, anche se la progressiva riduzione del contributo comunitari previsti dalla PAC la ha ridotta, rendendo fortemente peggiorativo il confronto della marginalità attuale rispetto a quella di 10-15 anni fa.

Gli scambi internazionali

Se come abbiamo visto in precedenza, l'Italia è al secondo posto come produzione di pomodoro da industria, si colloca invece al primo nella classifica delle esportazioni. La produzione statunitense è evidentemente soprattutto destinata all'ampio mercato nazionale, mentre quella cinese è rivolta in misura importante per i mercati esteri, sebbene si concentri esclusivamente sui prodotti "passate e concentrati" mentre è assente nelle esportazioni di pelati e polpe, dove l'Italia è di gran lunga il leader. L'Italia è infatti di gran lunga il primo esportatore mondiale di polpe e pelati con una quota di oltre i $\frac{3}{4}$ del valore mondiale, seguita dalla Spagna (6%) e dagli USA (4%). Rispetto al 2012, nel 2016 le esportazioni italiane sono aumentate del 12%, così come quelle statunitensi (11,3%), mentre quelle spagnole hanno subito una battuta di arresto (-18,9%). Per quanto concerne passate e concentrati il Belpaese si trova sempre al primo posto nel ranking dei fornitori globali, con una quota del 26%, quasi allineata a quella cinese (25%), al terzo posto si collocano gli USA (12%). Le dinamiche del 2016, rispetto al 2012 indicano comunque un incremento delle esportazioni italiane (+18%) e di quelle statunitensi (+45,8%), a fronte di una flessione di quelle cinesi (-8,3%).

Tabella 19 - Principali esportatori mondiali di derivati del pomodoro (milioni di euro, quote e variazioni 2016/2012)

Esportazioni di passate e concentrati						Esportazioni di pelati e polpe					
PAESE	Mln. Euro		Quota %		Var. % 16/12	PAESE	Mln. Euro		Quota %		Var. % 16/12
	2012	2016	2012	2016			2012	2016	2012	2016	
Mondo	2.175	2.587	100	100	18,9	Mondo	1.009	1.132	100	100	12,2
Italia	574	678	26	26	18,1	Italia	778	869	77	77	11,7
Cina	718	659	33	25	-8,3	Spagna	83	67	8	6	-18,7
Stati Uniti	215	314	10	12	45,8	Stati Uniti	39	43	4	4	11,3
Spagna	175	273	8	11	56,0	Turchia	16	25	2	2	56,1
Portogallo	157	199	7	8	26,5	Grecia	15	18	1	2	25,5
Turchia	95	149	4	6	56,5	Paesi Bassi	5	17	1	1	279,1
Cile	78	99	4	4	26,8	Francia	15	16	0	2	5,9
Grecia	41	38	2	1	-7,1	Portogallo	7	13	1	1	82,6
Ucraina	18	33	1	1	81,8	Germania	8	11	1	1	36,5
Germania	24	27	1	1	8,8	Messico	7	10	1	1	48,3

Fonte: ISMEA (2017).

L'Italia è il secondo importatore mondiale di passate e concentrati di pomodoro (soprattutto di questi ultimi) con una quota del 10% e flussi monetari in rilevante incremento nel 2016, rispetto al 2012 (+54,4%). Secondo un recente rapporto dell'Associazione Nazionale Industriali Conserve Alimentari Vegetali (ANICAV) l'Italia importa concentrato di pomodoro dalla Cina (44%), USA (26,6%), Spagna (22%) e Portogallo (4,4%). Le importazioni dai due maggiori Paesi produttori, Cina e Usa (California) variano in base alle oscillazioni dei tassi di cambio e delle produzioni/sovrapproduzioni interne.

Circa il 90% delle importazioni di concentrato di pomodoro da paesi extracomunitari, e quindi anche dalla Cina, avviene in regime di TPA (traffico di perfezionamento attivo) o temporanea importazione, per cui il concentrato entra temporaneamente nel territorio nazionale a scopo di perfezionamento (lavorazione, trasformazione o riparazione), per poi essere riesportato verso paesi extra comunitari, prevalentemente nord e west Africa e medio Oriente.

Il principale importatore è la Germania che assorbe una quota pari al 15% dei flussi complessivi, che rispetto al 2012 ha visto crescere i flussi monetari del prodotto in ingresso del 27%. Passando al segmento di polpe e pelati, invece, il primo importatore mondiale è il Regno Unito (23%), seguito dalla Germania (15%), dalla Francia (9%) e dalla Francia (9%); rispetto al 2012, nel 2016 le importazioni in valore sono cresciute in tutti i paesi, ad eccezione del Giappone e dell'Australia.

Tabella 20 - Principali importatori mondiali di derivati del pomodoro (milioni di euro, quote e variazioni 2016/2012)

Importazioni di passate e concentrati						Importazioni di pelati e polpe					
PAESE	Mln. Euro		Quota %		Var. % 16/12	PAESE	Mln. Euro		Quota %		Var. % 16/12
	2012	2016	2012	2016			2012	2016	2012	2016	
Mondo	1.316	1.620	100	100	23,1	Mondo	912	1.006	100	100	10,3
Germania	188	239	14	15	26,8	Regno Unito	205	230	22	23	12,1
Italia	100	154	8	10	54,4	Germania	147	150	16	15	1,8
Regno Unito	131	139	10	9	5,6	Francia	88	93	10	9	5,6
Giappone	137	126	10	8	-7,6	Giappone	92	83	10	8	-10,0
Russia	102	113	8	7	10,0	Belgio	41	44	5	4	5,8
Francia	87	102	7	6	17,9	Australia	43	43	5	4	-0,6
Paesi Bassi	72	96	5	6	34,4	Canada	34	42	4	4	21,1
Polonia	55	63	4	4	14,0	Svezia	26	36	3	4	39,0
Messico	32	61	2	4	92,5	Paesi Bassi	28	35	3	4	27,4
Belgio	46	48	3	3	3,6	Svizzera	20	23	2	2	11,9

Fonte: ISMEA (2017).

Prezzi di vendita e costi di produzione

I prezzi al produttore del pomodoro da industria nell'ultimo quinquennio hanno evidenziato una tendenza flessiva, in linea con l'opposta tendenza all'incremento delle quantità prodotte. Per l'anno 2016 l'accordo quadro raggiunto per il Nord Italia prevedeva un prezzo pari a 85,20 euro/ton che valgono per una produzione compresa fra 2,35 e 2,55 milioni di tonnellate complessive (nel 2015 era di 92€ a tonnellata). Al di sopra di tale quantitativo (2,55 milioni) è stata prevista una decurtazione di 0,05 euro a tonnellata sino a un massimo di 3 euro ogni 5mila tonnellate in eccesso, mentre al di sotto di 2,35 milioni di tonnellate si aggiungerà 0,05 euro/tonnellata sino a un massimo di 3 euro. Questo complesso meccanismo è finalizzato al governo delle quantità prodotte e dei prezzi collegati. Tra il 2013 la produzione delle OP associate all'OI Pomodoro da Industria Nord Italia è stata in crescita, passando da 1.9 milioni di tonnellate ai 2.7 milioni. Si tenta quindi di governare questa tendenza all'aumento, per mezzo degli accordi quadro, per evitare di cadere in una condizione di eccesso di offerta.

Per quanto riguarda il 2017, l'accordo ha previsto un prezzo del pomodoro da industria del Nord Italia pari a 79,75 euro a tonnellata (più un euro per i servizi), in netto in calo rispetto allo scorso anno si partiva da un prezzo concordato di 85,20 (più un euro per i servizi). Industrie di trasformazione private ed organizzazioni di produttori hanno individuato per il 2017 un tetto massimo di 1,7 milioni di tonnellate di prodotto, oltre la quale si prevedeva una penale di 20 euro a tonnellata a carico della singola Op che supera il tetto stabilito e non più in generale a carico di tutti i produttori e su tutto il quantitativo del Nord Italia, compresa la cooperazione, come era invece accaduto nella campagna 2016. E' da segnalare che l'ultimo accordo siglato è stato raggiunto con

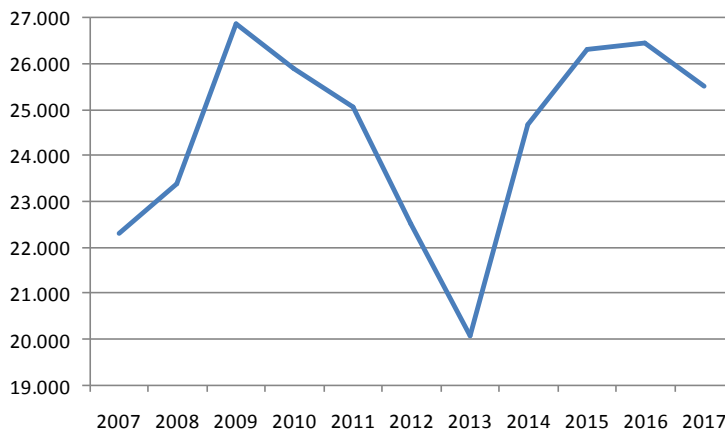
grandi difficoltà da un lato e ha ricevuto diversi commenti negativi, una volta raggiunto, da parte delle principali organizzazioni che rappresentano il mondo agricolo¹³.

Il prezzo progressivamente calante del pomodoro da industria rappresenta oggettivamente un problema per i produttori, in particolare per quelli che non riescono a sfruttare al massimo economie di scala o non hanno produzioni ad alta resa. Un documento prodotto dal Centro ricerche produzioni vegetali¹⁴ mostra come i costi di produzione del pomodoro da industria per un'azienda specializzata con una produttività media di 70 tonnellate per ettaro si attestino all'incirca intorno i 100€. Anche pensando ad aziende caratterizzate da maggiore produttività e efficienza produttiva, che porti questo costo a ridursi la differenza con il prezzo concordato nel 2017 di 79,75 per tonnellata rimane molto elevata.

La coltivazione del pomodoro da industria in Emilia-Romagna

La superficie agricola destinata alla produzione di pomodoro da industria in Emilia-Romagna si è ridotta tra il 2009 e il 2013, per poi registrare una significativa crescita fino al 2016, anno in cui sotto questo aspetto si registra un'inversione di tendenza, in linea con l'andamento della produzione raccolta che vedremo successivamente.

Figura 34 - Superfici in produzione (ettari), pomodoro da industria, Emilia-Romagna, 2007-2017



Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat.

*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di luglio.

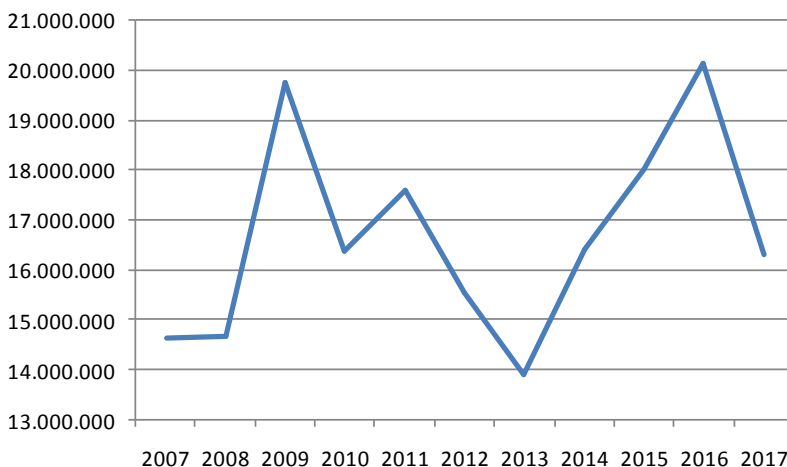
¹³ Cfr. https://www.agi.it/economia/pomodoro_industria_tosi_confagricoltura_no_a_calò_prezzo_-15_-1562000/news/2017-03-08/; <http://www.lastampa.it/2017/05/14/economia/il-prezzo-del-pomodoro-troppo-basso-il-governo-intervenga-sullindustria-PAzTIAmuggdQ1pHkm29y1I/pagina.html>.

¹⁴ CRPV (2014) I costi di produzione delle principali specie vegetali in Emilia-Romagna.

Nel 2009, anno di picco, si dedicavano in Emilia-Romagna circa 27.000 ettari alla produzione del pomodoro da industria, mentre nel 2013 questi si erano portate a 20.000. Nel 2016 si tocca nuovamente un picco, con oltre 26.000 ettari di terreno dedicato a questa produzione, ridottosi a 25.200 nel 2017.

Come abbiamo già messo in luce in precedenza, negli ultimi anni, a partire dal 2013, la produzione raccolta di pomodoro da industria è costantemente aumentata, fino al 2016. Gli interventi messi in atto dal sistema dell'organizzazione interprofessionale volti a controllare la produzione per evitare condizioni di sovra-produzione hanno prodotto i loro effetti nell'ultima campagna. Nel 2017 infatti la produzione raccolta in Emilia-Romagna è di poco superiore ai 16 milioni di quintali, ben 4 milioni in meno rispetto all'anno precedente.

Figura 35 - Produzione raccolta (quintali), pomodoro da industria, Emilia-Romagna, 2007-2017

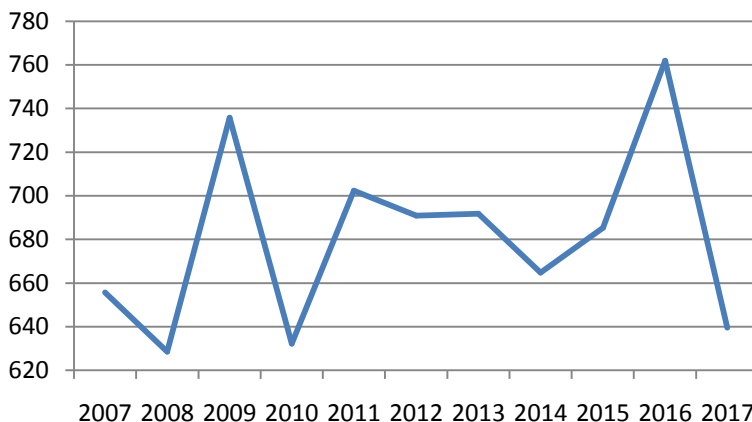


Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat.

*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di luglio.

Le rese per ettaro mostrano un andamento abbastanza altalenante negli anni più recenti, dopo essersi mantenute abbastanza stabili tra il 2011 e il 2014, con una resa compresa tra i 660 e i 700 quintali per ettaro, nel 2016 ha toccato quota 760 per poi crollare nel 2017 a 640.

Figura 36 - Resa per ettaro, pomodoro da industria, Emilia-Romagna, 2007-2017 (dati in quintali)



Fonte: elaborazione Ires ER su dati Istat.

*dati definitivi fino 2016 - rilevazione 2017 mese di luglio.

3.5 Mercati e filiere - una lettura d'insieme

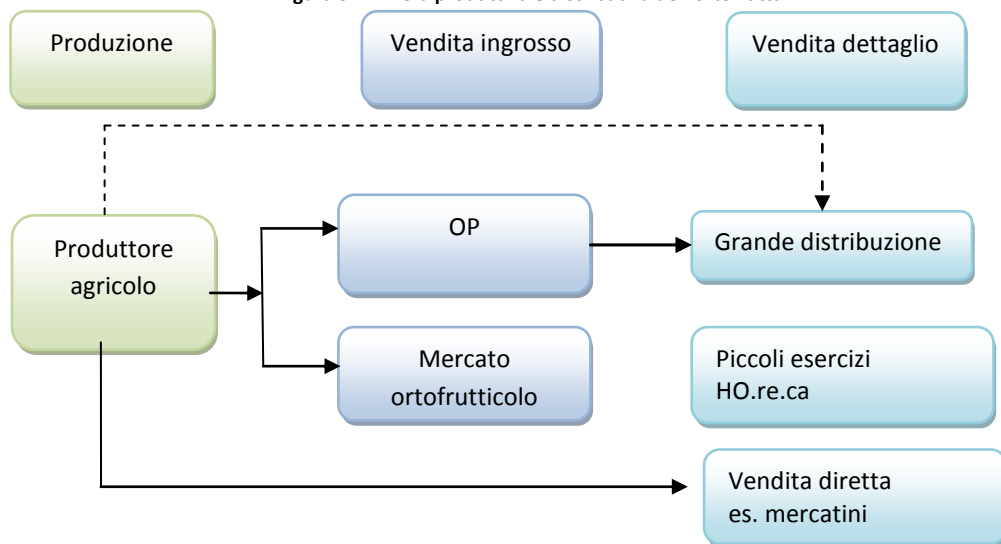
Nella presente sezione intendiamo sintetizzare alcuni elementi relativi alla filiera produttiva e distributiva dei prodotti ortofrutticoli che sono emersi nel corso della ricerca sul campo e che accomunano, se pur con alcune differenze, tutti i prodotti analizzati, fatto salvo il pomodoro da industria che, essendo destinato alla trasformazione o non al consumo diretto, è caratterizzato da una modalità produttiva e di vendita profondamente differente.

Lo schema seguente riassume in modo estremamente sintetico i principali elementi strutturali della filiera produttiva e distributiva dei prodotti ortofrutticoli. Naturalmente, come ogni schema sintetico, non ambisce a restituire una completa rappresentazione di tutte le possibili modalità esistenti dei canali di vendita dei prodotti ortofrutticoli, ma solo dei più importanti. È importante tenere presente che esistono quindi realtà, che sono state anche incluse nella nostra attività di ricerca e di cui diremo in seguito, che hanno sviluppato modalità distributive che si distinguono da quelle più comuni illustrate alla figura successiva.

I produttori agricoli, che naturalmente differiscono tra loro in misura rilevante soprattutto in relazione alle dimensioni della superficie coltivata, personale impiegato ed obiettivi di sviluppo aziendale hanno davanti a sé quattro principali canali di vendita per la collocazione del proprio prodotto: le Organizzazioni di produttori (OP), il mercato ortofrutticolo, la Grande Distribuzione Organizzata servita direttamente, e la vendita diretta al consumatore tramite ad esempio i mercatini.

Prima di procedere è necessario fare un'ulteriore precisazione: per semplicità di esposizione i quattro canali di vendita illustrati vengono presentati come alternativi tra loro e nella maggior parte dei casi i produttori si avvalgono di un solo canale di vendita, almeno in via principale, tuttavia non sono assenti le situazioni in cui i produttori fanno riferimento contemporaneamente a più canali, in un'ottica di diversificazione.

Figura 37 - Filiera produttiva e distributiva dell'ortofrutta



Fonte: elaborazione Ires Emilia-Romagna.

La prima fase del percorso commerciale del prodotto ortofrutticolo è dunque il canale dell'ingrosso, che si distingue in due tipologie: le OP e il mercato ortofrutticolo.

Le OP svolgono un ruolo fondamentale nella filiera ortofrutticola in quanto sono l'attore intermediario tra i produttori agricoli e la fase della vendita al dettaglio. Indipendentemente che siano di natura privata o cooperativa, la loro funzione è la medesima: la collocazione sul mercato nazionale ed estero dei prodotti da loro gestiti, lo sviluppo ulteriore di tali mercati anche attraverso azioni di marketing, la selezione, conservazione e confezionamento dei prodotti ortofrutticoli, azione di guida e formazione verso il proprio mondo agricolo di riferimento.

Tra queste fasi è necessario sottolineare la rilevanza della selezione e confezionamento ma soprattutto della conservazione. Queste fasi della filiera hanno assunto un'importanza sempre maggiore negli ultimi anni, a causa della tendenza crescente della quota di prodotti ortofrutticoli distribuiti attraverso la grande distribuzione, unita al mutamento delle scelte di consumo. Questa trasformazione ha portato ad un aumento

della “distanza” tra il produttore agricolo e il consumatore, non necessariamente dal punto di vista fisico-geografico ma soprattutto in termini di fasi intermedie.

L’accrecimento di questa distanza è dovuto a molteplici fattori legati prevalentemente al mutamento degli stili di vita e di consumo: da una parte la quota maggioritaria, oltre il 60%, delle vendite di ortofrutta in Italia sono veicolate dalla GDO, che per gestire volumi così significativi di prodotti freschi e soggetti a deperimento ha generato un processo di strutturazione della filiera di fornitura.

Questa radicale trasformazione della filiera produttiva e distributiva ha avuto luogo infatti nel corso degli ultimi venticinque anni, nel momento in cui in sostanza una quota sempre maggiore di prodotti ortofrutticoli ha iniziato ad essere venduta attraverso la Grande Distribuzione Organizzata. Nel passato infatti il mercato ortofrutticolo, di cui si dirà meglio in seguito, svolgeva un ruolo di grande importanza nella distribuzione dei prodotti ortofrutticoli, così come lo erano i commercianti privati che si occupavano dell’acquisto in campagna, per poi rivendere ad aziende commerciali, di grandi o di piccole dimensioni. La filiera nel complesso era quindi molto più frammentata, con diversi attori privati che intervenivano e numerosi magazzini distributivi collocati sul territorio nazionali. Progressivamente la concentrazione dei volumi compravenduti sulla GDO ha portato ad una riorganizzazione che ha ridotto gli attori della filiera, aumentandone le dimensioni e le capacità di coordinamento degli attori a monte.

Nell’ambito di questo processo di riorganizzazione, come si diceva in precedenza, per poter gestire con rapidità volumi molto elevati, la GDO di fatto si appoggia sulle OP, la cui nascita e sviluppo sono state oggetto di un’iniziativa politica mirata dell’UE volta alla concentrazione e rafforzamento dell’offerta. Le OP svolgono due attività chiave per il buon funzionamento della filiera: la conservazione e il confezionamento. Una parte molto significativa dei volumi di ortofrutta può essere conservata per tempi variabili, da alcune settimane a diversi mesi. Questa possibilità è di fatto quella che consente una migliore programmazione sia della produzione, per i prodotti non strettamente stagionali, che soprattutto della vendita. La possibilità di programmare e quindi governare l’immissione sul mercato di prodotti la cui coltivazione è stagionale, anche attraverso il canale delle esportazioni, come ad esempio le pere e i kiwi tra quelli da noi esaminati, è l’elemento che rende queste produzioni più interessanti e sostenibili per tutto il sistema, a partire dal mondo agricolo. L’impossibilità di alcuni prodotti ortofrutticoli di essere conservati per lunghi periodi di tempo, come è il caso delle pesche e nettarine e in generale della maggior parte della frutta estiva, mettono a rischio la garanzia di redditività poiché c’è un’immissione di prodotto sul mercato fortemente concentrata in un lasso di tempo ristretto che può facilmente generare cognizioni di eccesso di offerta, con gravi ripercussioni sul mondo agricolo. La fase della

conservazione necessita di investimenti fissi molto significativi, che evidentemente possono essere attivati da strutture di elevate dimensioni.

A fianco dell'attività di conservazione, vi è anche quella di selezione e confezionamento. I diversi calibri dei frutti sono opportunamente distinti e separati, poiché trovano un riscontro sul mercato e quindi una valutazione del prezzo differente. Oltre a questo, il confezionamento ha ricevuto un'attenzione crescente, prevalentemente a scopo di marketing, destinata ad aumentare ulteriormente per catturare in misura sempre più precisa e sofisticata le preferenze dei consumatori. Anche queste fasi, in particolare la seconda, necessitano di investimenti e forza lavoro che in larga misura si collocano nel perimetro delle grandi organizzazioni di produttori. La grande distribuzione, per le sue necessità gestionali, non interviene in queste fasi ma di fatto si limita ad ordinare i prodotti sulla base di una programmazione di massima, ma che viene confermata in fase di ordine, sulla base delle vendite fatte e previste e in relazione ai programmi di scontistica. Questa complessa catena di fornitura sviluppatasi, come detto, prevalentemente dallo spostamento progressivo dei consumi ortofrutticoli a favore della GDO porta ad almeno due conseguenze di rilievo sul mondo agricolo.

Da una parte, il livello di concentrazione della domanda è molto più elevato di quello dell'offerta, soprattutto a causa del rafforzamento del ruolo delle centrali d'acquisto e nonostante un processo di sviluppo delle OP particolarmente avanzato in Emilia-Romagna, se paragonata al contesto nazionale. Come in tutti i mercati, questa condizione genera facilmente squilibri in particolare a sfavore della fase agricola che è caratterizzata strutturalmente nella maggior parte delle produzioni da una marginalità molto contenuta. Inoltre, la complessità che la GDO affronta nel tentare di coniugare la gestione di elevati volumi produttivi e la varietà potenzialmente elevata dei beni ortofrutticoli, di fatto genera una forte spinta alla specializzazione produttiva. Questa deriva in primo luogo dai player della distribuzione che concentrano la gestione su un numero limitato di referenze e dall'altro perché per entrare in nuovi mercati si necessitano anche determinate masse critiche. Ad esempio nel comparto della coltivazione pericòla, di fatto i principali produttori europei si specializzano su una varietà e mirano a divenirne i leader. Questo è quello che sta avvenendo in Italia con la pera Abate. Dal punto di vista produttivo però questa tendenza è tutt'altro che ottimale, in quanto si concentra l'attività produttiva, soprattutto dopo raccolta in un tempo molto limitato dell'anno, con la conseguenza che le imprese richiedono molta manodopera ma per un limitato periodo dell'anno.

Sebbene le OP si stiano progressivamente sviluppando, gli intermediari privati non sono del tutto scomparsi e le differenze tra questi attori e le OP sono rilevanti. I soci di

OP sono sottoposti a vincoli, in particolare si deve rispettare l'obbligo di conferire tutta la produzione all'organizzazione. L'OP da parte sua si impegna a ritirare il prodotto, anche in difficili condizioni di mercato. Diversamente la relazione tra i soggetti di natura privata di natura strettamente commerciale e i produttori agricoli è maggiormente libera, ossia da un lato il produttore può cambiare più facilmente nel corso del tempo il proprio acquirente, alla ricerca di un maggiore riconoscimento economico della propria produzione, così come il soggetto privato è maggiormente libero di acquistare o meno dai produttori di riferimento, o di limitare il ritiro ai calibri migliori, così come di contrattare il prezzo di volta in volta. L'organizzazione di produttori fornisce una maggiore garanzia di continuità ed una tutela soprattutto nelle annate più difficili.

Tuttavia, le evidenze emerse durante la ricerca sul campo hanno messo in luce anche come non manchino alcune criticità, anche nel mondo associativo. In particolare, è stato messo in luce come alcune strutture OP, ritenute dai propri soci come il miglior strumento esistente per la valorizzazione del proprio prodotto, siano nel tempo divenute più simili per alcune modalità organizzative e di gestione a strutture più strettamente commerciali. Ad esempio alcuni produttori associati lamentano che le strutture di appartenenza si muovono eccessivamente a ruota delle esigenze della GDO quindi cercando di imporre ai produttori quello che la GDO domanda, mentre il ruolo dell'OP, in particolare se cooperativa, viene ritenuto esattamente l'opposto ossia la valorizzazione commerciale della qualità e potenzialità produttiva di un territorio. Inoltre alcune OP hanno una base associativa anche molto diversificata, con dimensioni differenti, questo le penalizza su un piano competitivo perché i soci di piccole e piccolissime dimensioni produttive comportano costi aggiuntivi rispetto alla gestione dei soli grandi volumi. Contemporaneamente le interviste hanno anche evidenziato come i soggetti privati si siano progressivamente avvicinati ad alcuni aspetti in origine caratteristici delle cooperative, trasformando almeno una parte della propria attività in OP.

Il secondo canale di vendita per i produttori ortofrutticoli è rappresentato dal mercato ortofrutticolo, che rappresenta però un canale percorribile solo per produttori medio piccoli, che possono lavorare e confezionare i propri prodotti e presentarli al mercato ortofrutticolo il giorno successivo. Il mercato ortofrutticolo rappresenta un canale di approvvigionamento per i piccoli dettaglianti e per il mondo Ho.re.ca. Nonostante il fatto che il mercato ortofrutticolo rappresenta un luogo adatto ai produttori medio-piccoli, gli investimenti per operare su questo canale non sono affatto trascurabili in quanto occorre una cella frigorifera, un magazzino, attrezzature e manodopera per l'imballaggio. Allo stesso tempo, il prezzo stabilito al mercato ortofrutticolo è passibile

di straordinarie variazioni, legate all'incontro giornaliero di domanda e offerta, comportando così possibilità di elevati guadagni ma anche cospicue perdite.

Il terzo canale di vendita, poco diffuso a causa dei significativi investimenti che richiede è quello diretto alla GDO. Si tratta di produttori agricoli di medio-grandi dimensioni, soprattutto attivi nella produzione orticola che si sono strutturati con investimenti importanti in refrigerazione e logistica.

Rimane infine il quarto canale di vendita, ovvero quello diretto attraverso mercatini "dal produttore al consumatore". Se questo canale risulta inevitabilmente minoritario rispetto ai volumi gestiti dagli altri, è indubbio che nei tempi più recenti questi hanno conosciuto percorsi di crescita proprio sull'onda dell'esigenza di "accorciare" quella distanza tra produttori e consumatori alla quale si ci si riferiva in precedenza, a beneficio di entrambi, sia sul lato quindi della freschezza del prodotto che su quello del prezzo.

Conclusioni

Il settore ortofrutticolo rappresenta per l'Emilia-Romagna una fonte importante di creazione di valore per la regione, sia per i prodotti consumati sul suolo nazionale che per quelli esportati, alcuni dei quali stanno acquisendo un ruolo sempre più importante sui mercati. L'analisi condotta in questo lavoro ha messo in luce alcuni processi di trasformazioni profondi e, insieme a questi, diverse criticità che riguardano il settore ortofrutticolo regionale, sebbene queste spesso riguardino l'intero territorio nazionale.

In primo luogo, tra le produzioni analizzate emerge come una coltivazione frutticola storica dell'Emilia-Romagna, ovvero la pesca stia attraversando ormai da molti anni un periodo di grave crisi dal quale ancora non si intravedono concrete possibilità di uscita. Tuttavia, altre coltivazioni come il kiwi e la pera stanno attraversando un periodo positivo. Il kiwi da un lato negli ultimi anni ha incontrato un crescente interesse sul mercato, mentre la pera ha ricevuto negli ultimi anni una crescente attenzione finalizzata ad estenderne i consumi soprattutto nei Paesi esteri. Parallelamente sui mercati hanno riscontrato sempre più interesse i cosiddetti prodotti club, vale a dire beni frutticoli di elevatissima qualità organolettica, prodotti in quantità limitate nel mondo sulla base di rigidi standard produttivi che possono offrire remunerazioni ampiamente maggiori al mondo agricolo, rappresentando così una possibilità di accrescimento della redditività del mondo produttivo.

In secondo luogo la struttura della filiera, che deve rispondere ad un mercato finale che si rivolge soprattutto alla grande distribuzione, presenta diversi snodi delicati, soprattutto in relazione agli importanti investimenti in logistica e conservazione necessari per poter gestire gli elevati volumi destinati alla GDO nonché al rischio di perdita di qualità organolettica da parte dei prodotti ortofrutticoli nell'attraversamento dei vari passaggi. Inoltre la filiera così organizzata, è emerso nel corso della ricerca, non riesce sempre a tutelare appieno il mondo agricolo, sul quale, soprattutto nel caso di alcune produzioni, ricadono le pressioni del mercato. Le stesse OP, schiacciate dalla volontà di ottimizzare la creazione di valore della produzione agricola degli associati ma allo stesso tempo di soddisfare le richieste di una domanda altamente concentrata, non sempre riescono a valorizzare pienamente i beni commercializzati.

Infine la competizione internazionale e la vendita attraverso la GDO portano alla necessità di specializzazione come territorio in alcune produzioni limitate, a volte su alcune varietà specifiche, con ripercussioni significative sia sui modelli di business agricoli che sulla biodiversità. Le dinamiche emerse dalla ricerca mettono quindi in luce le principali tendenze in corso nella filiera ortofrutticola regionale, le quali si

ripercuotono inevitabilmente sulle modalità di organizzare il lavoro, al fine di individuare i più opportuni interventi di *policy* a sostegno di un settore di fondamentale importanza per l'economia e l'occupazione regionale e nazionale.

Bibliografia

Cavina (2014) (a cura di), Speciale pera, Agricoltura, Novembre 2014.

CRPV (2014) I costi di produzione delle principali specie vegetali in Emilia-Romagna.

CSO Servizi, La competitività delle pere italiane – Analisi dei costi di Produzione
<http://www.csoservizi.com/genfile.php?d=2720&f=2>.

FAO, 2009, The State of Agricultural Commodity Markets,

<http://www.fao.org/publications/soco/en/>.

Gheit F., 2008, Testimony before the Subcommittee on Oversight and Investigations of the Committee on Energy and Commerce, U.S. House of Representatives,
http://energycommerce.house.gov/smtc_mtgs/110-oi-hrg.062308.Gheit-testimony.pdf .

Ismea (2013). Il mercato del kiwi. Luglio 2014.

Ismea (2014). Tendenza e congiuntura del mercato di pesche e nettarine. Luglio 2014.

Ismea (2017), I numeri della filiera del pomodoro da industria.

Nomisma e Unaproa (2016). Rapporto sulla competitività del settore ortofrutticolo nazionale.

Masters, M.W., 2008, Testimony before the Committee on Homeland Security and Government Affairs, U.S. Senate,

http://hsgac.senate.gov/publi/_files/052008Masters.pdf .

Masters, M.W. and White A.K., 2008, The Accidental Hunt Brothers: How institutional investors are driving up food and energy prices,
<http://accidentalthuntbrothers.com>.

Il comparto agroalimentare ha in Emilia-Romagna un insediamento produttivo molto differenziato in grado di generare un elevato valore aggiunto per l'economia del territorio, sia nel comparto più strettamente industriale, con la presenza di grandi gruppi nazionali e internazionali che operano nell'ambito della trasformazione dei prodotti alimentari, sia in quello primario, dove la produzione di numerose varietà ortofrutticole vedono primeggiare prodotti di eccellenza e filiere di importanza strategica per l'economia e l'occupazione regionale.

A causa della prevalenza di tipologie contrattuali di natura temporanea per l'impiego del personale nel settore ortofrutticolo, larga parte dell'occupazione è estremamente sensibile alle oscillazioni di mercato, frequenti in questo settore; per questo motivo la FLAI CGIL dell'Emilia-Romagna ha voluto analizzare le principali tendenze in atto per alcune delle produzioni più rilevanti per il territorio.

La ricerca, commissionata ad IRES Emilia-Romagna, si concentra in modo particolare sulle più importanti produzioni ortofrutticole regionali (pesche e nettarine, pere, pomodoro da industria) e su quelle che stanno sperimentando fasi di sviluppo significative (kiwi), che si caratterizzano da un lato per la loro insistenza su diverse realtà territoriali e dall'altro per aver fatto registrare dinamiche complesse da cui non si può prescindere per una tutela efficace dei lavoratori e delle lavoratrici. La ricerca quindi, per mezzo dell'analisi di dati e di un'estesa ricerca qualitativa sul campo, offre un quadro del posizionamento dell'Emilia-Romagna nella produzione ortofrutticola regionale e illustra le principali caratteristiche strutturali delle filiere che collegano la produzione e la vendita, mettendone in luce gli snodi più delicati che possono rappresentare in alcuni casi fonte di criticità per gli attori della filiera stessa, nonché talvolta anche per i consumatori.