

Ortofrutta, più aggregazione e meno passaggi per risanare la filiera

In un recente rapporto sulle economie regionali, la Banca d'Italia ha approfondito tematiche relative al settore ortofrutticolo e questo ha suscitato scalpore. Scalpore perché non è consuetudine che l'istituzione di via Nazionale si occupi di ortofrutta, sicuramente un segno dei tempi e della crisi dei consumi; ma soprattutto scalpore per quanto è riportato relativamente alle inefficienze della filiera ed ai ricarichi eccessivi.

La relazione si sofferma particolarmente sul commercio all'ingrosso e sulle caratteristiche dei mercati ortofrutticoli. Le imprese italiane di ingrosso ortofrutticolo, secondo la Banca d'Italia, si caratterizzano nel panorama comunitario per essere in numero maggiore, in rapporto alla popolazione, e per una dimensione media inferiore. Inferiore sarebbe anche la produttività del lavoro, quasi la metà delle imprese francesi e poco più di un terzo di quelle tedesche. Negativo è anche il trend recente (2000-2005), con una riduzione del 4% della produttività del lavoro per l'ingrosso italiano, mentre gli spagnoli, che partivano da una produttività più bassa, crescevano del 15% ([vedi tabella](#)).

Lo studio di Bankitalia mette in evidenza come la differenza tra il prezzo dell'ortofrutta alla produzione e quello all'ingrosso risulti, in Italia, superiore al 100 per cento, mentre in Francia e Spagna tale differenza è mediamente del 60% ([vedi tabella](#)). Sono poi commentati i dati dell'Antitrust, evidenziando come il ricarico dalla produzione al consumo sia contenuto nell'80% per le filiere cortissime e prossimo al 300% nel caso di più passaggi, con 3-4 intermediari oltre al produttore ed al distributore finale ([vedi tabella](#)).

Gli analisti dell'istituto di via Nazionale pongono la loro attenzione anche sulla struttura dei mercati italiani: oltre 150 tra centri agro-alimentari, mercati all'ingrosso, mercati alla produzione, a fronte dei 19 francesi e dei 23 spagnoli. Si tratta in alcuni casi – una decina – di strutture nuove, in molti altri di centri obsoleti, non dotati di infrastrutture o reti logistiche adeguate, spesso senza la possibilità di fornire servizi a fornitori e/o clienti, in ogni caso troppe rispetto alle reali esigenze del paese e degli operatori.

Infine viene citato lo studio realizzato da Ismea per il ministero delle Attività produttive, dove emerge come i costi logistici del comparto ortofrutticolo incidano fino al 35% del prezzo finale del prodotto, venendo talvolta ad assumere un peso più elevato del costo di produzione. Il trasporto per oltre il 90% dei prodotti avviene su gomma e rappresenta oltre i due terzi dei costi logistici totali.

E' chiaro che quanto riportato è ben noto ai produttori ortofrutticoli che lo vivono quotidianamente sulla propria pelle (e sui propri bilanci) e non è una scoperta neppure la difficoltà, poco indagata, di relazioni con la grande distribuzione, dove – a fronte di un unico passaggio – spesso il ricarico è pesante come e più di quanto avviene negli altri canali.

E' però quanto meno importante che questa situazione sia evidenziata da una istituzione autorevole come la Banca d'Italia. Emerge evidente e pressante la necessità di razionalizzare le strutture e la logistica, ma non si tratta, ovviamente, di un percorso di pochi giorni. Più fattibile, nel breve periodo, è la ricerca di percorsi aggregativi efficienti, in cui le strutture organizzate rispondano in modo adeguato alle esigenze del mercato, riducendo il ricorso all'intermediazione e remunerando in modo soddisfacente la proprietà delle strutture stesse, ovvero i soci produttori.

Rimane poi attuale – anche se si è consci che non possa rappresentare la soluzione di tutti i problemi o per tutte le imprese – l'opzione vendita diretta, coniugata nelle diverse forme e possibilità, dalla vendita in azienda, al Farmer's market, dal commercio elettronico, al "Pick your own".