

L'uva da tavola e l'accesso ai nuovi mercati



Simona Rubbi

**Responsabile relazioni internazionali
e apertura nuovi mercati**

CSO Italy chi siamo

- **CSO ITALY** è una società cooperativa di servizi che opera dal 1998 sull'intero territorio nazionale, una realtà unica in Italia, che svolge **attività di tipo tecnico per le principali aziende del comparto ortofrutta**, con l'intento di aggregare gli operatori del settore nazionali al fine di condividere progetti e attività finalizzate ad accrescere la competitività delle imprese e dell'intero sistema.
- Oggi aggrega **oltre 60 imprese**, sia del comparto produttivo che dell'intera filiera dislocate sull'intero territorio nazionale.
- Nell'ultimo decennio, CSO ITALY ha maturato una forte esperienza nelle attività di **supporto tecnico alla rimozione delle barriere fitosanitarie**, svolgendo un'importante azione di coordinamento tecnico tra tutte le Istituzioni interessate e coinvolte - Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali, Servizi Fitosanitari regionali – ed i rappresentanti del mondo della produzione.

L'attività di CSO è articolata in quattro sezioni operative:



**Statistica e
Osservatorio
di Mercato**



**Marketing e
Comunicazione**



**Internazionalizzazione
e Filiera**

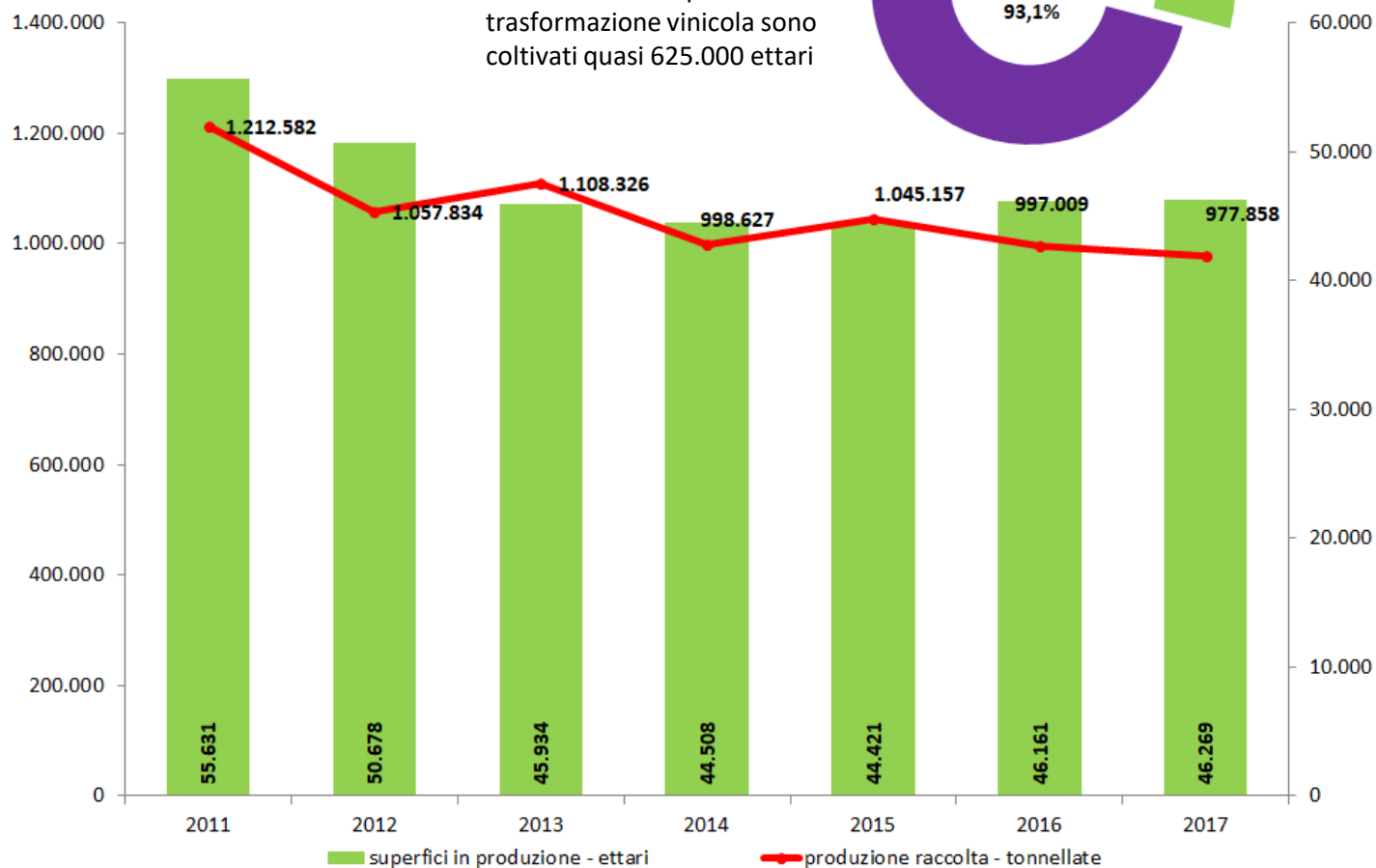
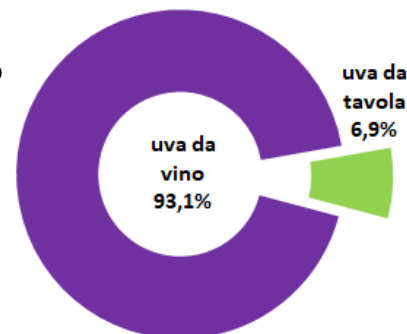


**Osservatorio
Legislativo e
dei Sistemi di
Certificazione**





L'uva da tavola rappresenta solo una piccola quota della coltivazione della vite in Italia. Nel nostro Paese per la trasformazione vinicola sono coltivati quasi 625.000 ettari

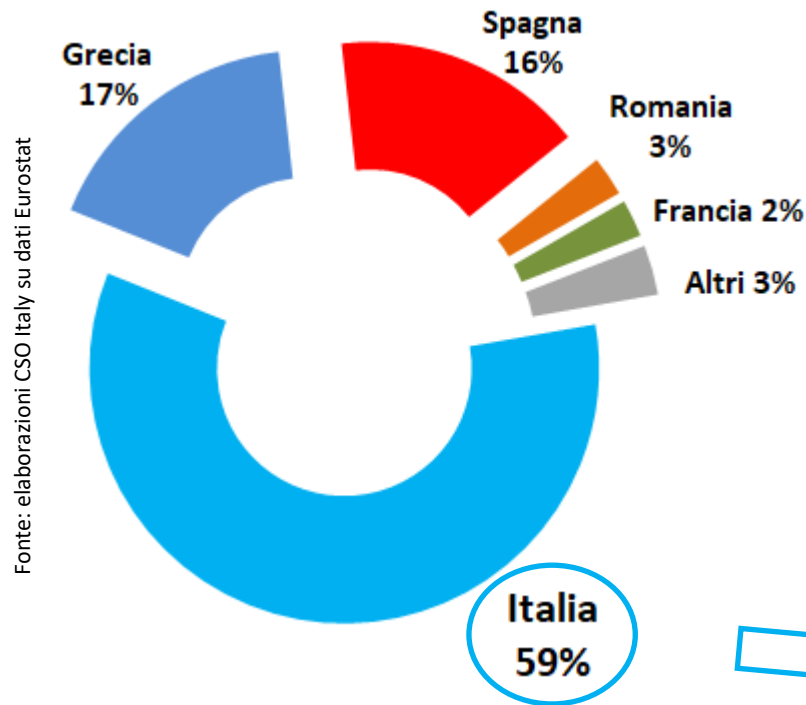


Le superfici di uva da tavola hanno denotato una progressiva diminuzione soprattutto nell'ultimo decennio. Recentemente la coltivazione sembra stabilizzarsi sui **46.000 ettari a livello nazionale**.

La produzione ha seguito la riduzione delle superfici ma negli ultime stagione sembra posizionarsi appena **sotto 1 milione di tonnellate** di offerta.



Quanto pesa la produzione di uva da tavola italiana in Europa?

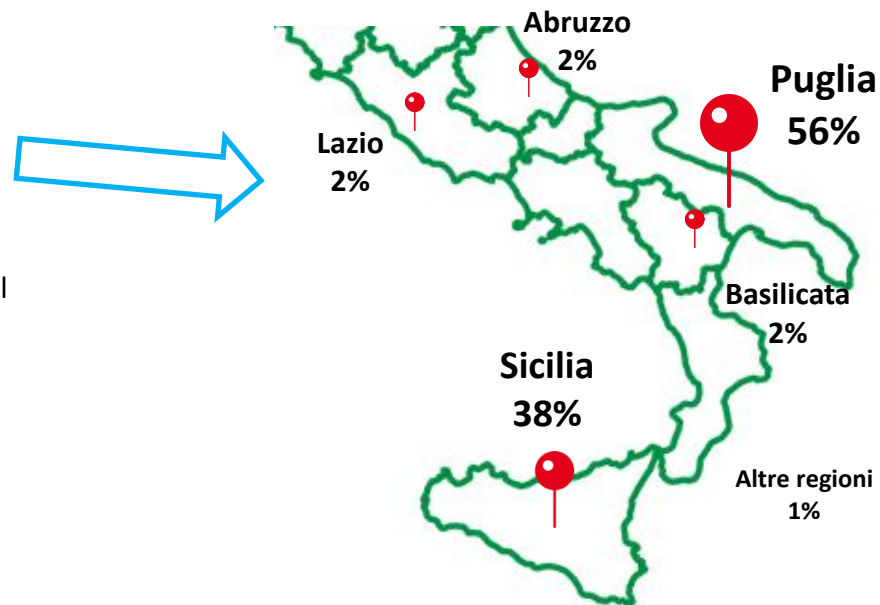


La diffusione dell'uva da tavola in Europa è molto concentrata sui Paesi che si affacciano sul Mediterraneo.

Tra il 2015 e il 2017 la produzione di uva da tavola in UE ha mostrato una stabilità attorno a 1,7 milioni di tonnellate.

Prevale l'Italia con quasi il 60% dell'offerta nell'ultimo triennio.

Seguono la Grecia con circa 290.000 tonnellate e la Spagna con poco oltre le 270.000 tonnellate; più distanziate Romania e Francia con circa 40.000 tonnellate ciascuna.

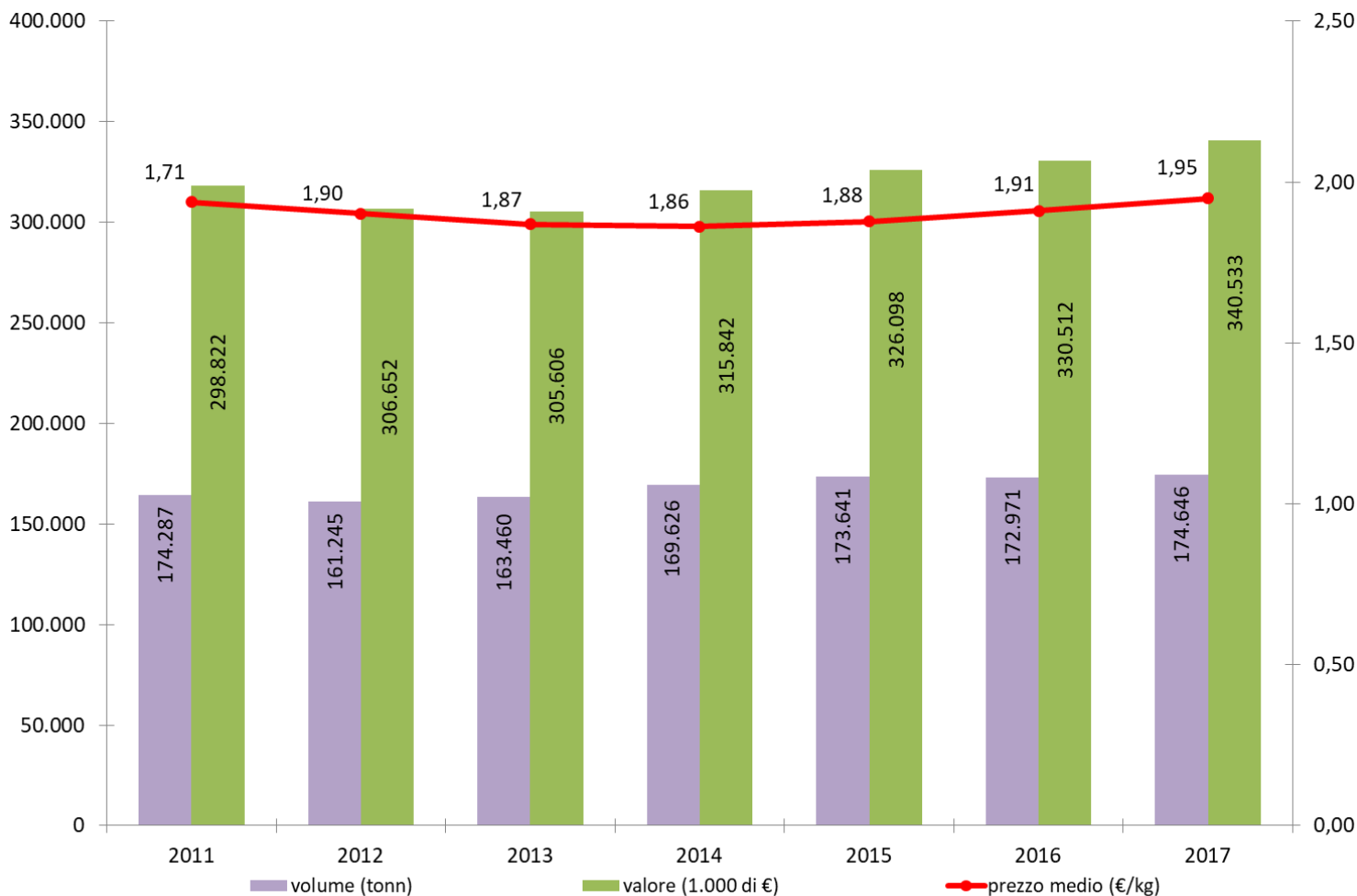


La coltivazione di uva da tavola in Italia è posizionata al Sud del Paese per una ragione pedoclimatica e, due regioni detengono oltre il 90% della superficie impiantata concentrando così il bacino fruttifero:

1. Puglia quasi 25.000 ettari
2. Sicilia quasi 19.000 ettari
3. Lazio quasi 1.000 ettari
4. Abruzzo quasi 700 ettari
5. Basilicata quasi 500 ettari



Andamento degli acquisti al dettaglio di uva da tavola in Italia



L'uva da tavola è stata una delle frutticole che nell'ultimi 10-15 anni ha evidenziato un andamento del consumo non sempre positivo.

Nelle recenti annate il trend appare in lieve ripresa, +1% il volume 2017 sul 2016.





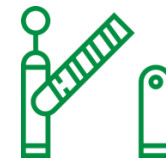
Andamento delle esportazioni italiane di uva da tavola



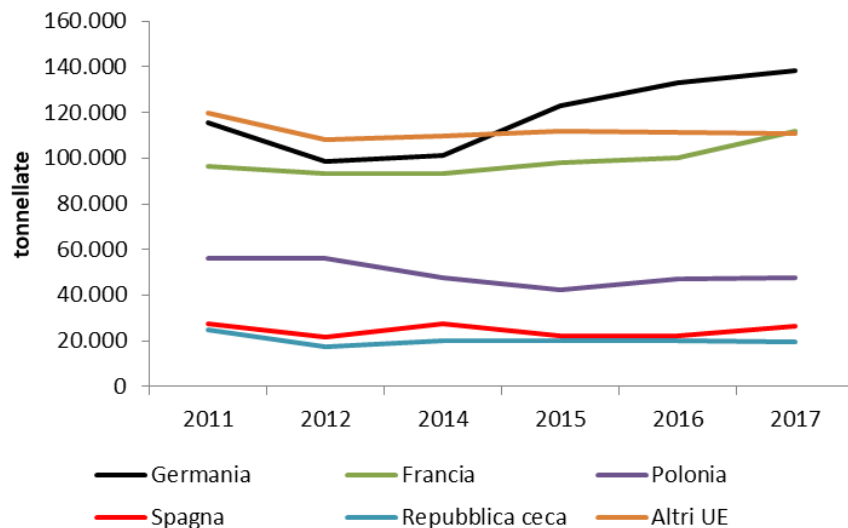
Nelle ultime stagioni le movimentazioni di prodotto italiano verso l'estero, al di là delle oscillazioni annuali, sono state tendenzialmente costanti con **mediamente 470.000 tonnellate**. Export in grado di arrivare anche alle 500.000 tonnellate annuali. Tende ad salire il prezzo medio di esportazione.



Uva da tavola - le destinazioni dell'export italiano



Export di uva da tavola tradizionalmente concentrato nei Paesi comunitari

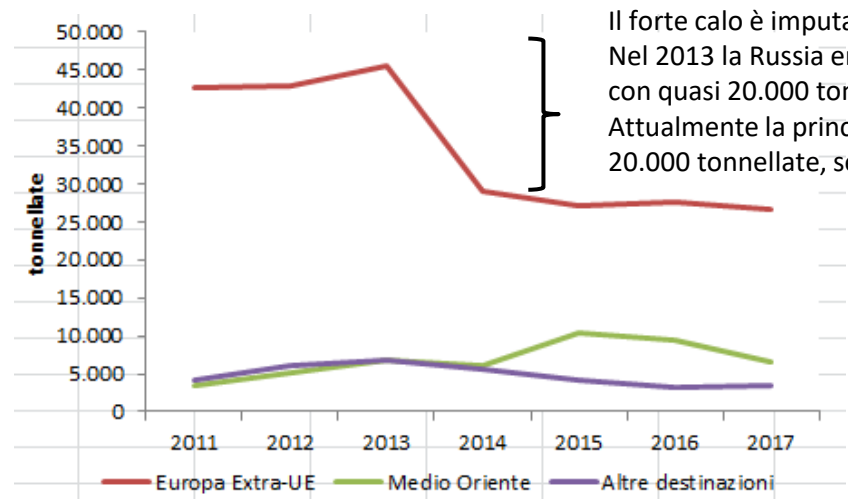


I quantitativi esportati dall'Italia sono fortemente indirizzati verso l'UE28: recentemente questi Paesi hanno assorbito un volume di prodotto superiore al 90% del totale.

Prevalentemente spediamo uva da tavola verso la Germania (quasi 140.000 tonnellate il 28% del totale), Francia (oltre 110.000 tonnellate il 23% del totale) e Polonia (oltre 40.000 tonnellate il 10% del totale).

Negli anni recenti sono salite le movimentazioni verso Francia e Germania e sono rimasti sostanzialmente costanti gli altri mercati europei.

Export nei Paesi terzi (volumi pari a circa 40.000 tonnellate, meno del 10% del totale negli ultimi anni)



Il forte calo è imputabile all'embargo russo dal 2014 in avanti.

Nel 2013 la Russia era all'ottavo posto nella classifica delle destinazioni raggiunte con quasi 20.000 tonnellate.

Attualmente la principale destinazione Europea extra-UE è la Svizzera con oltre 20.000 tonnellate, seguita a distanza dalla Norvegia.

Le spedizioni in Medio Oriente sono recentemente arrivate a totalizzare 10.000 tonnellate. Le principali destinazioni sono Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita e Giordania.

Limitate spedizioni nei Paesi africani e in Sud America





Il contesto in cui ci muoviamo e le regole da seguire

Sistemi di import aperti vs. sistemi chiusi



UE:

**APPROCCIO
PERMISSIVO**

*tutto ciò che
non è espressamente
vietato è consentito*



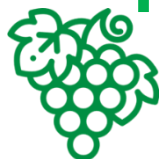
PAESI TERZI:

**APPROCCIO
RESTRITTIVO**

*tutto ciò che
non è espressamente
consentito è vietato*



Requisiti molto complessi e applicazione opaca delle procedure



Le caratteristiche dei negoziati per l'accesso dei prodotti ortofrutticoli freschi

- ② I negoziati sono spesso complessi e necessitano di tempi lunghi;
- ② Assoluta mancanza di reciprocità e trasparenza;
- ② L'Unione Europea non è ancora percepita come *single entity*;
- ② Necessità di negoziare bilateralmente tra Stato Membro e Paese Terzo, per singolo prodotto e, a volte, per singola varietà;
- ② Finora le misure fitosanitarie (SPS) non sono mai state incluse negli Accordi di Libero Scambio (FTA);
- ② Spesso le misure fitosanitarie mascherano vere e proprie misure protezionistiche;





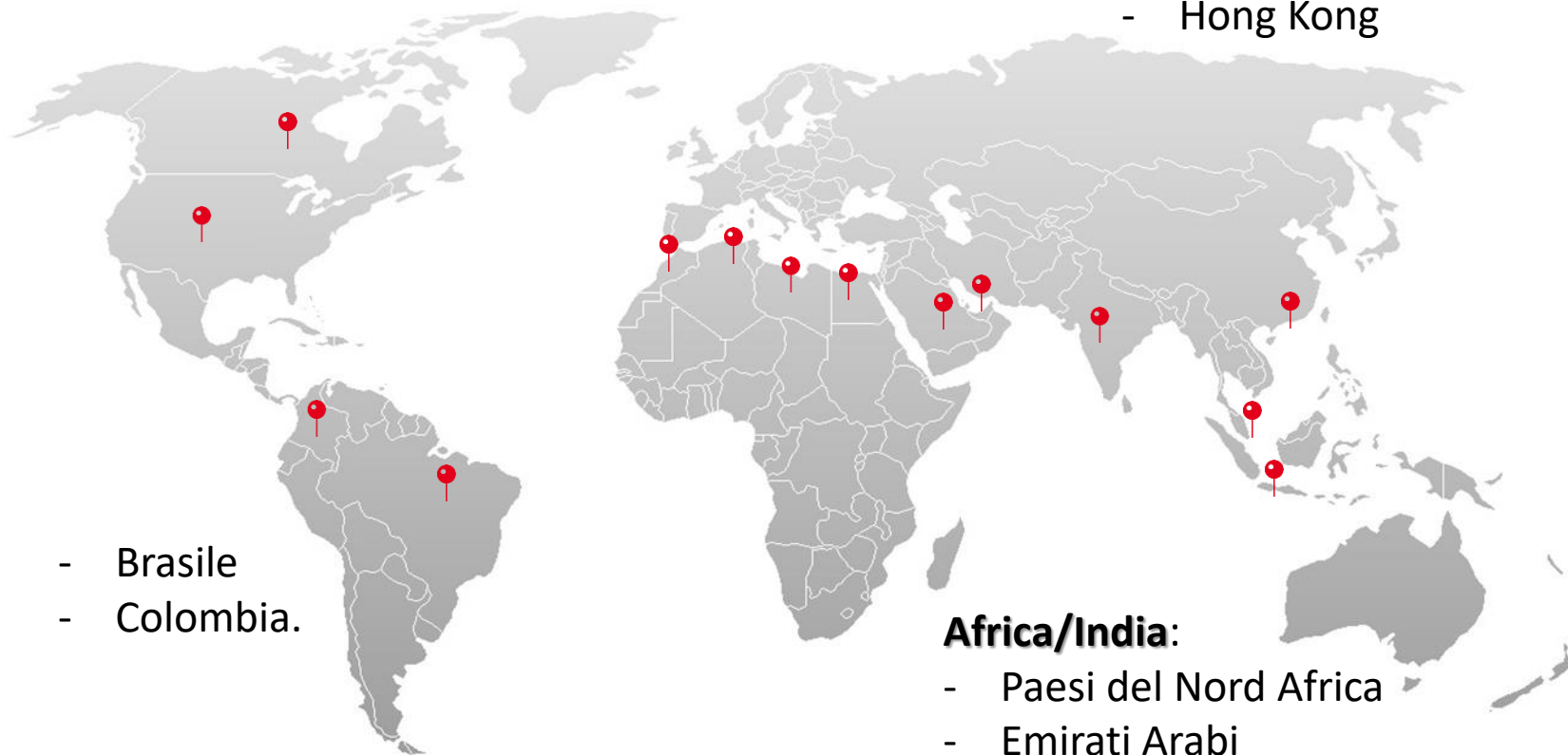
Verso quali Paesi possiamo esportare?

Area occidentale:

- USA;
- Canada (con System approach)

Far East:

- Indonesia;
- Singapore
- Hong Kong



- Brasile
- Colombia.

Africa/India:

- Paesi del Nord Africa
- Emirati Arabi
- India



Quali altre destinazioni sulle quali lavorare?



Premessa:

Prima di iniziare un negoziato per l'apertura di un nuovo mercato, tenuto conto della complessità e delle tempistiche necessari alla definizione delle condizioni fitosanitarie, è indispensabile fare un'analisi di mercato sulle potenzialità e caratteristiche della nuova destinazione per verificare se le nostre produzioni riescono a soddisfare le necessità dei consumatori esteri.

I dossier aperti:

SUD AFRICA: attualmente è in fase di negoziato il protocollo per esportare l'uva da tavola, ma è in completo stallo.



Quali altre destinazioni sulle quali lavorare?

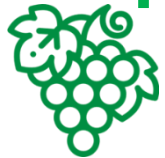
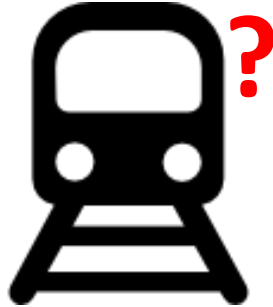


Quali altri potenziali mercati?

- **CINA**: attualmente è in fase di negoziato il protocollo per esportare le pere e come immediato e successivo prodotto, sono state indicate le mele. A seguire, potrebbe essere intrapreso il negoziato per l'uva da tavola.
- **TAILANDIA**: attualmente è in fase di negoziato il protocollo per esportare le mele. Successivamente, previo accordo tra gli stakeholder del comparto ortofrutticolo, si potrebbe procedere con l'uva da tavola.
- **TAIWAN**: Attualmente è in fase di negoziazione il protocollo per l'export delle mele.
- **VIETNAM**: Attualmente è in fase di negoziazione il protocollo per l'export delle mele. Il comparto ortofrutticolo ha già indicato le priorità dopo la chiusura dei negoziati per le mele, ovvero kiwi e pere.



Logistica e trasporti



Considerazioni/conclusioni



- L'apertura di mercati nuovi nei Paesi extra europei richiede una **forte reattività anche dal punto di vista tecnico** per portare avanti i negoziati
- A questa parte si deve necessariamente affiancare una **forte azione e pressione politico/diplomatica**, oggi diventata *conditio sine qua non* per poter ottenere i risultati, soprattutto nel rispetto delle diverse culture, nello specifico quelle asiatiche.
- È necessario che **l'Unione Europea** venga percepita come ***Single entity***.
- Risulta esser sempre più necessario un «**momento di coordinamento**» anche a livello europeo per negoziare le stesse condizioni tra i diversi Paesi Membri, soprattutto quando un Paese Terzo vuole negoziare con i singoli Stati Membri.
- **Maggior Trasparenza e Reciprocità**





seguici su:

www.csoservizi.com

f *@csoitaly*

 *@csoitaly*



Grazie per l'attenzione