

MACFRUT2018

Fruit & Veg Professional Show - Rimini Expo Centre

9-11 maggio 2018

MEETING AREA L'INFORMATORE AGRARIO

ABATE FÉTEL E LE SUE PROSPETTIVE COMMERCIALI

Alessandro Palmieri

***Dip. di Scienze e Tecnologie Agro-Alimentari
Alma Mater Studiorum Università di Bologna***

Rimini, 9 maggio 2018

ALMA MATER STUDIORUM - UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

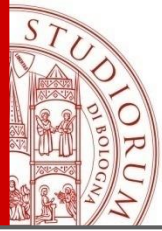
IL PRESENTE MATERIALE È RISERVATO AL PERSONALE DELL'UNIVERSITÀ DI BOLOGNA E NON PUÒ ESSERE UTILIZZATO AI TERMINI DI LEGGE DA ALTRE PERSONE O PER FINI NON ISTITUZIONALI

MACFRUT Fruit & Veg Professional Show - Rimini Expo Centre
9-11 maggio 2018

MEETING AREA L'INFORMATORE AGRARIO

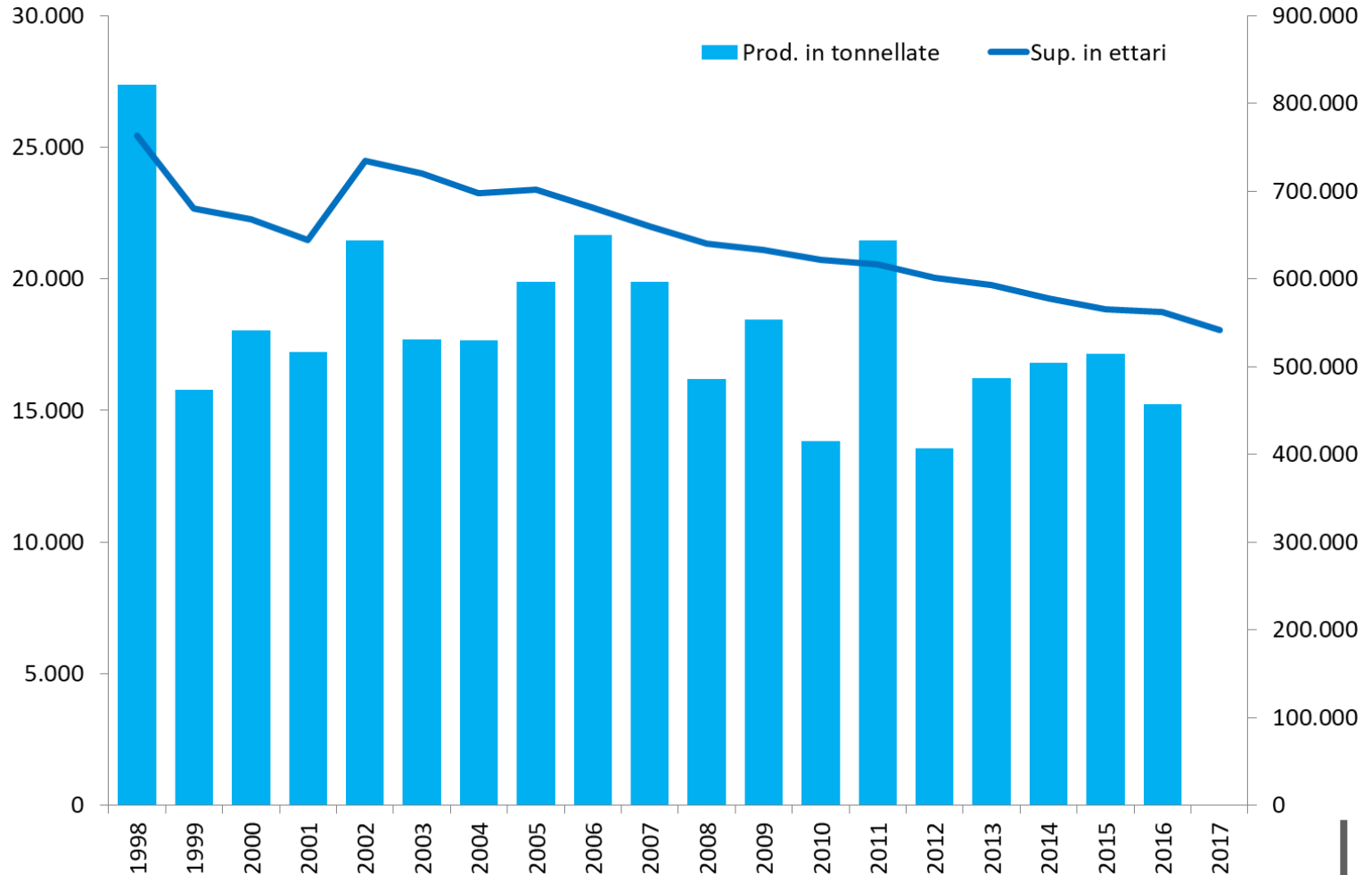
SUPERFICI, PRODUZIONE E RESE DEL PERO IN EMILIA-ROMAGNA

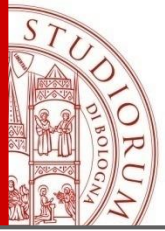




Evoluzione della produzione e delle superfici produttive (> 3anni) a Pero in Emilia Romagna

Superfici a pero passate da circa 27.000 ettari produttivi di fine anni '90 ai 19.000 ettari attuali. Produzione recentemente sulle 500.000 tonnellate.

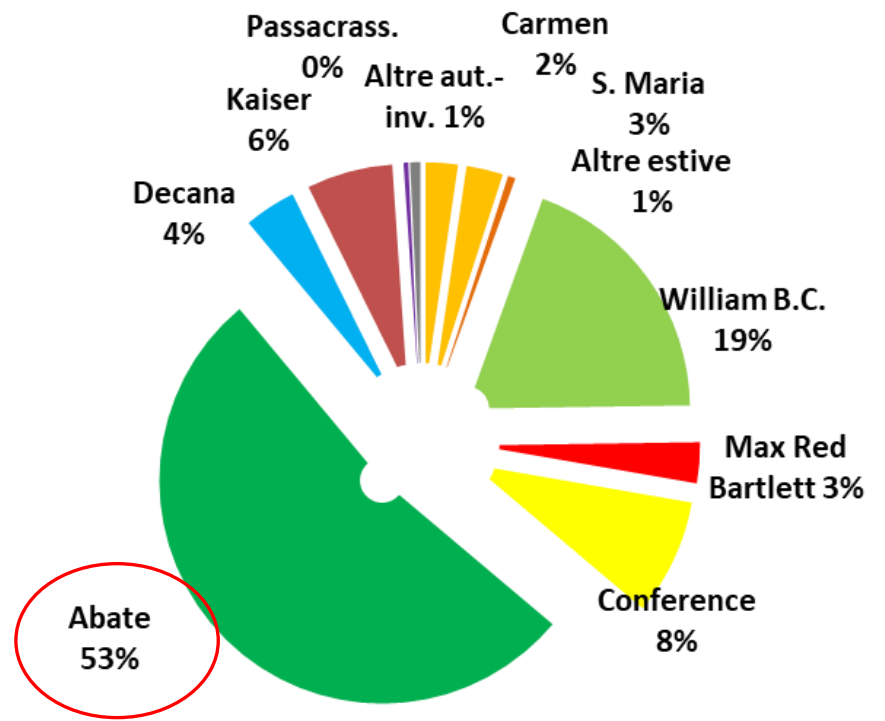
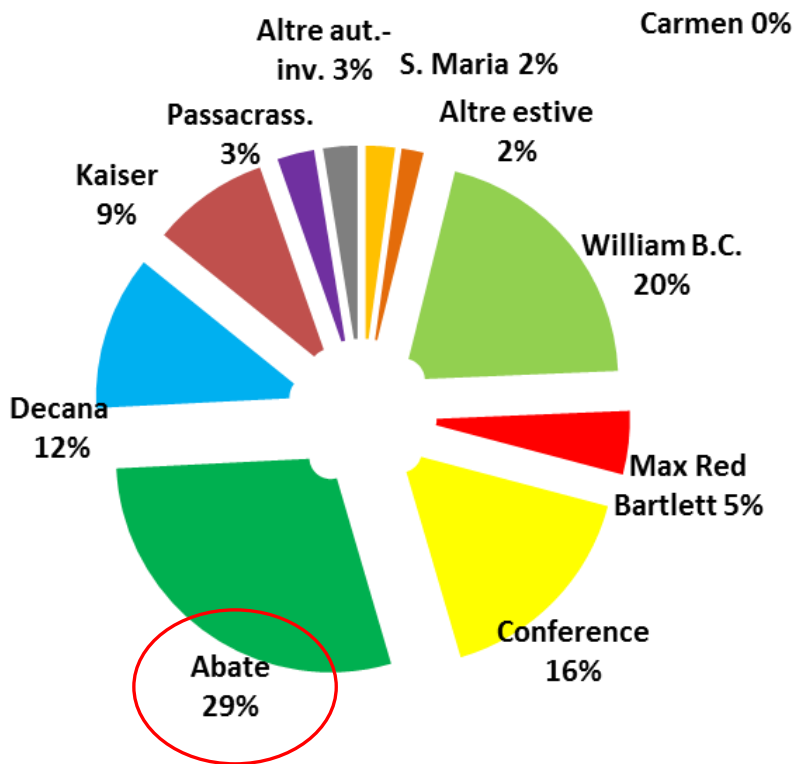


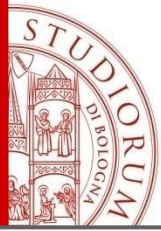


Evoluzione varietale del Pero in Emilia Romagna (distribuzione % relativa alle superfici produttive)

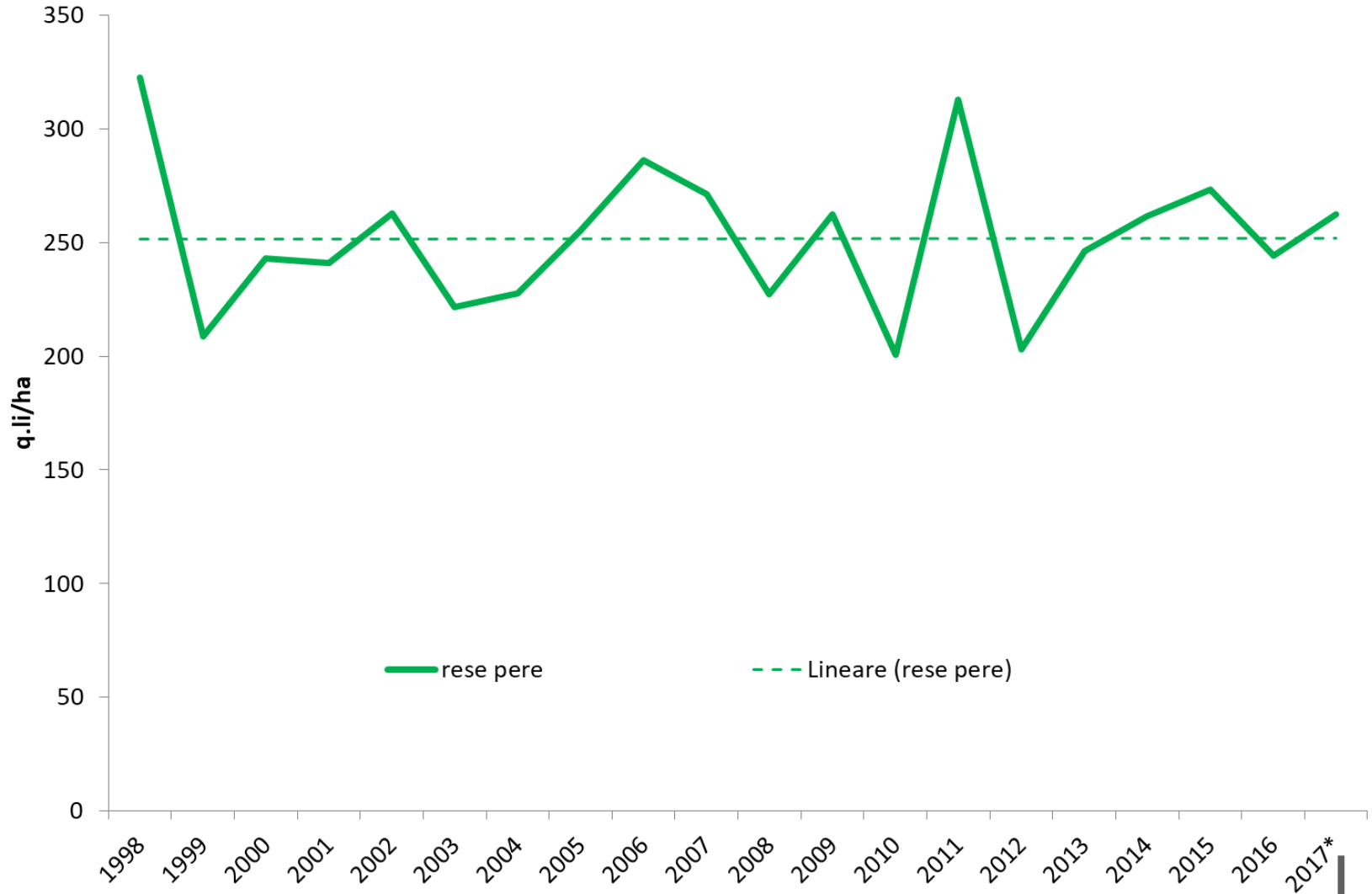
1997

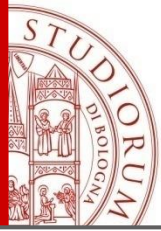
2017



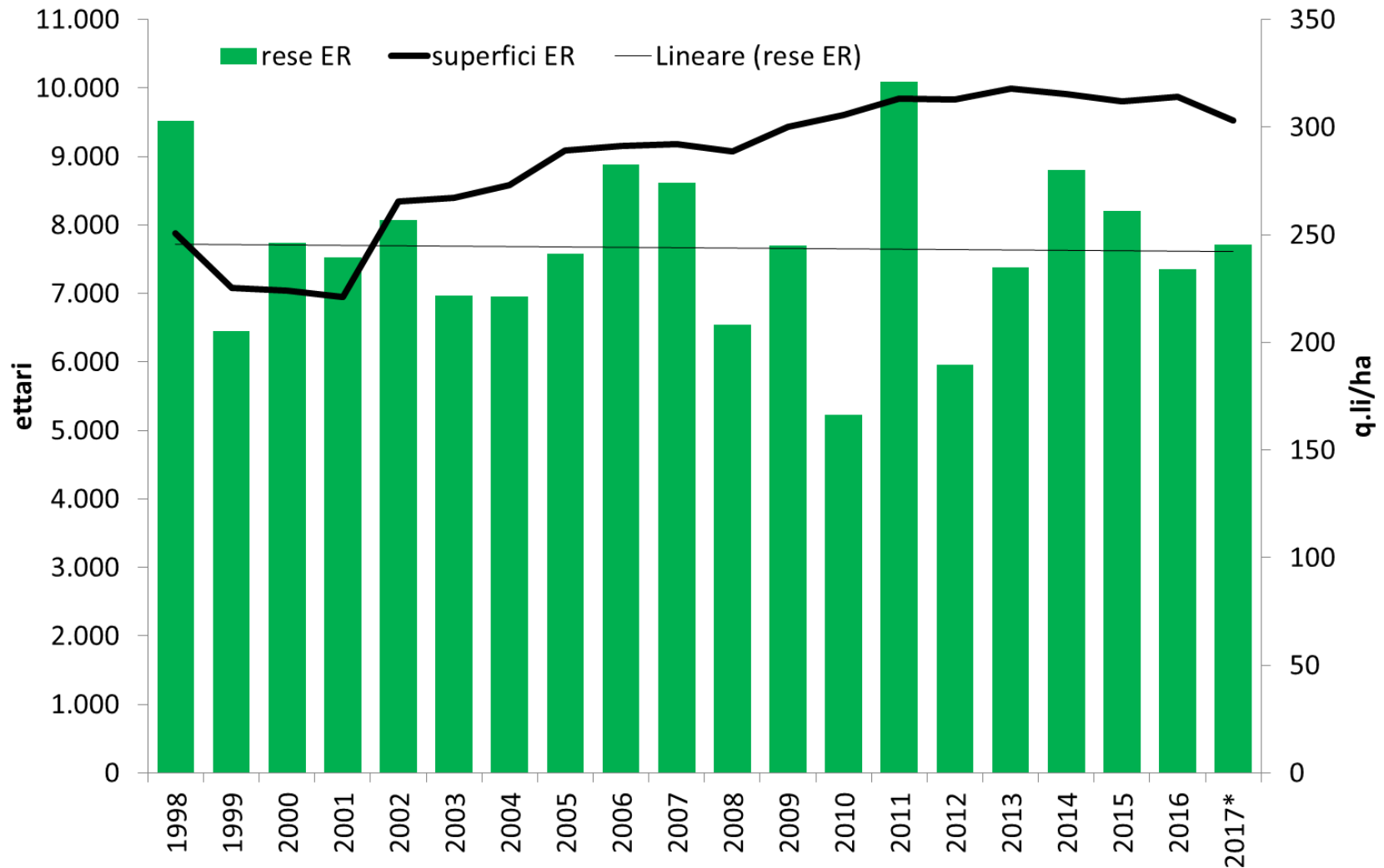


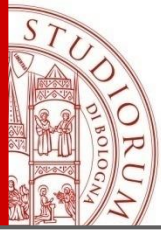
Storico della produttività del PERO in Emilia Romagna



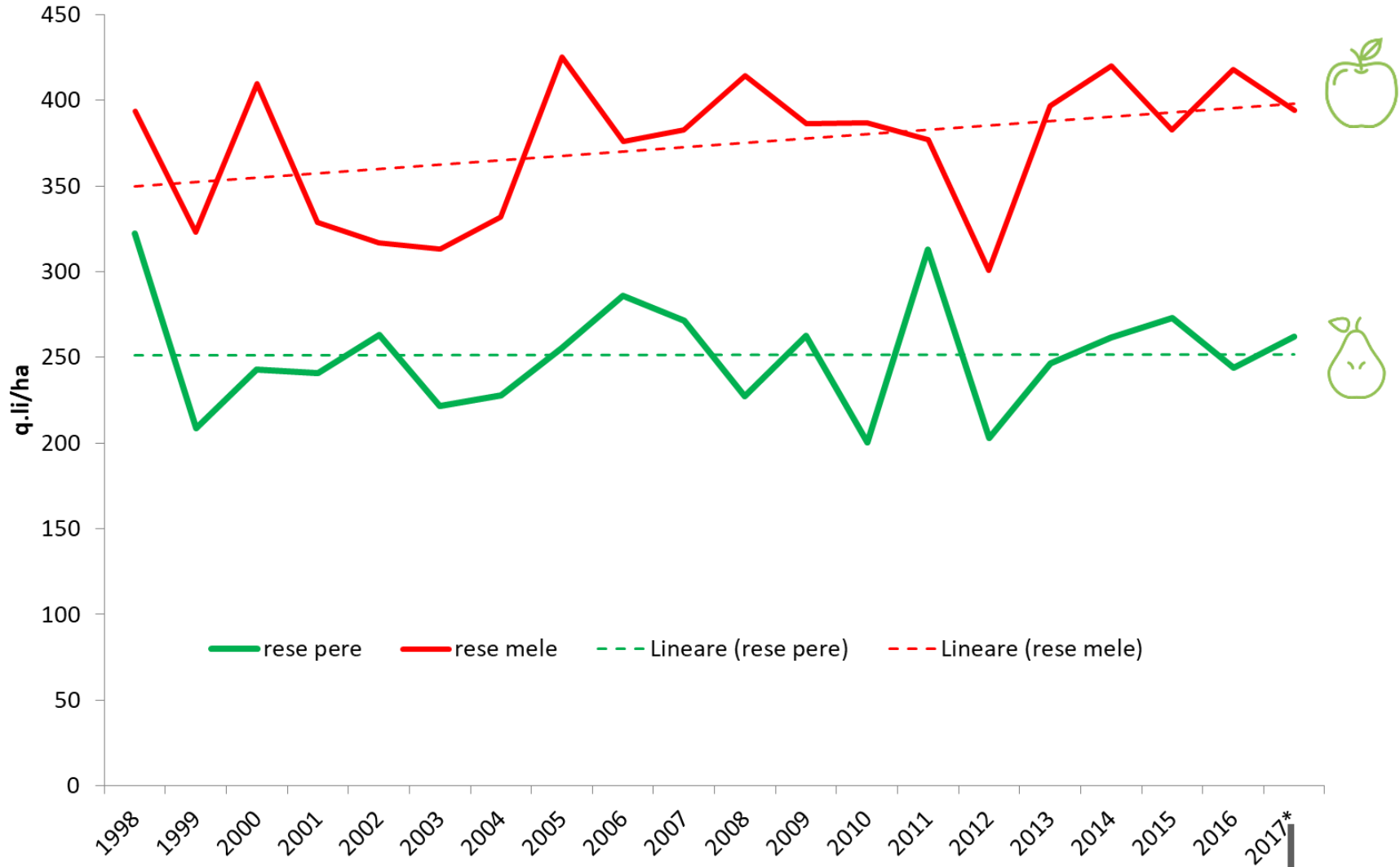


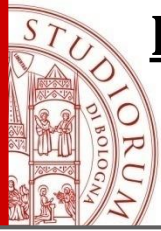
Storico della produttività di Abate Fétel in Emilia Romagna





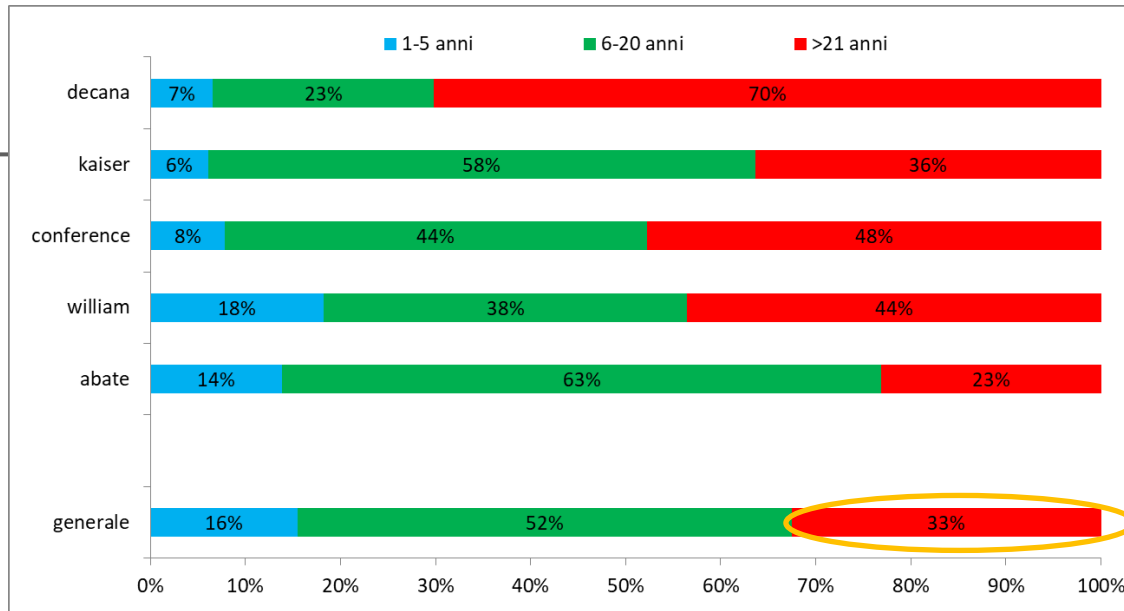
Mentre il pero denota rese unitarie stabili il melo è in espansione...





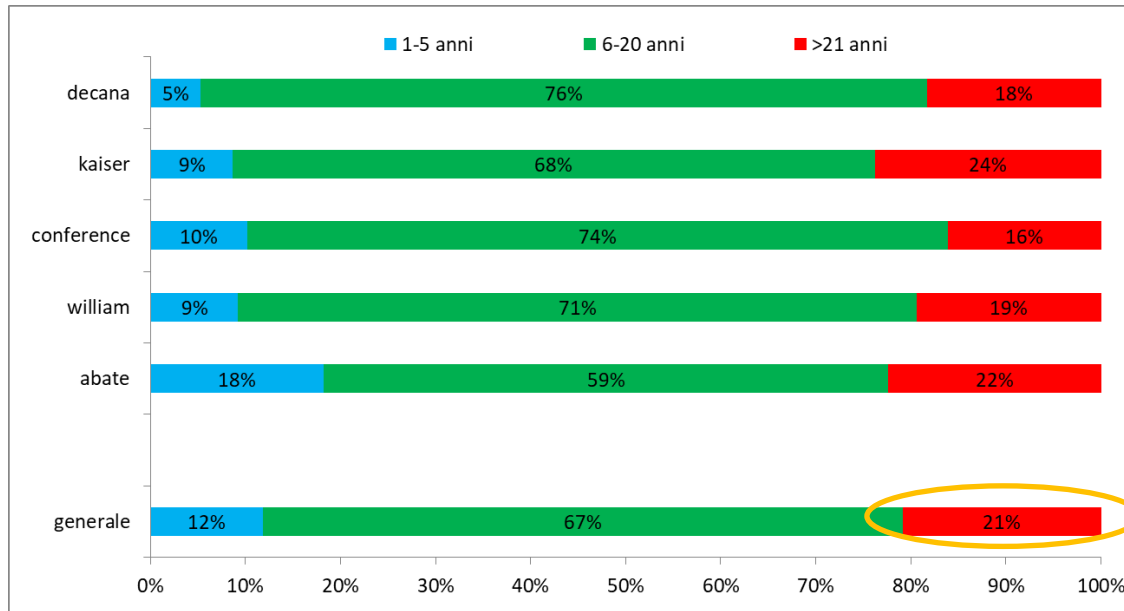
Pere - Catasto Soci CSO Italy: per classi di età in Emilia Romagna

Anno 2017



Notevole l'invecchiamento degli impianti! ben il 33% presenta età di oltre 21 anni.

Anno 1998



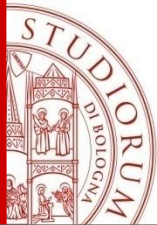
Peggiorata notevolmente la situazione in tutte le cultivar eccetto Abate Fétel. Particolarmente rilevante la modificazione per Decana e Conference.

MACFRUT Fruit & Veg Professional Show - Rimini Expo Centre
9-11 maggio 2018

MEETING AREA L'INFORMATORE AGRARIO

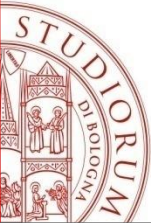
**ABATE FETEL:
COSTO MEDIO ANNUO DI PRODUZIONE
IN FUNZIONE DELLA RESA
PRODUTTIVA IN EMILIA-ROMAGNA**





CARATTERISTICHE DELL'IMPRESA E PARAMETRI TECNICI CONSIDERATI

AZIENDA (intorno a 20 HA)	PRESTAZIONALE, CON SALARIATI
FORMA DI ALLEVAMENTO	FUSETTO
DENSITA' DI IMPIANTO	2.850 PT/HA
COPERTURA	ANTI-GRANDINE
DURATA TOTALE	21 ANNI
PIENA PRODUZIONE	17 ANNI
RESA ALLA RACCOLTA	160 KG/ORA

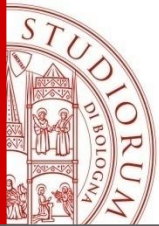


IPOSTESI FORMULATE PER IL CALCOLO DEI COSTI DI PRODUZIONE

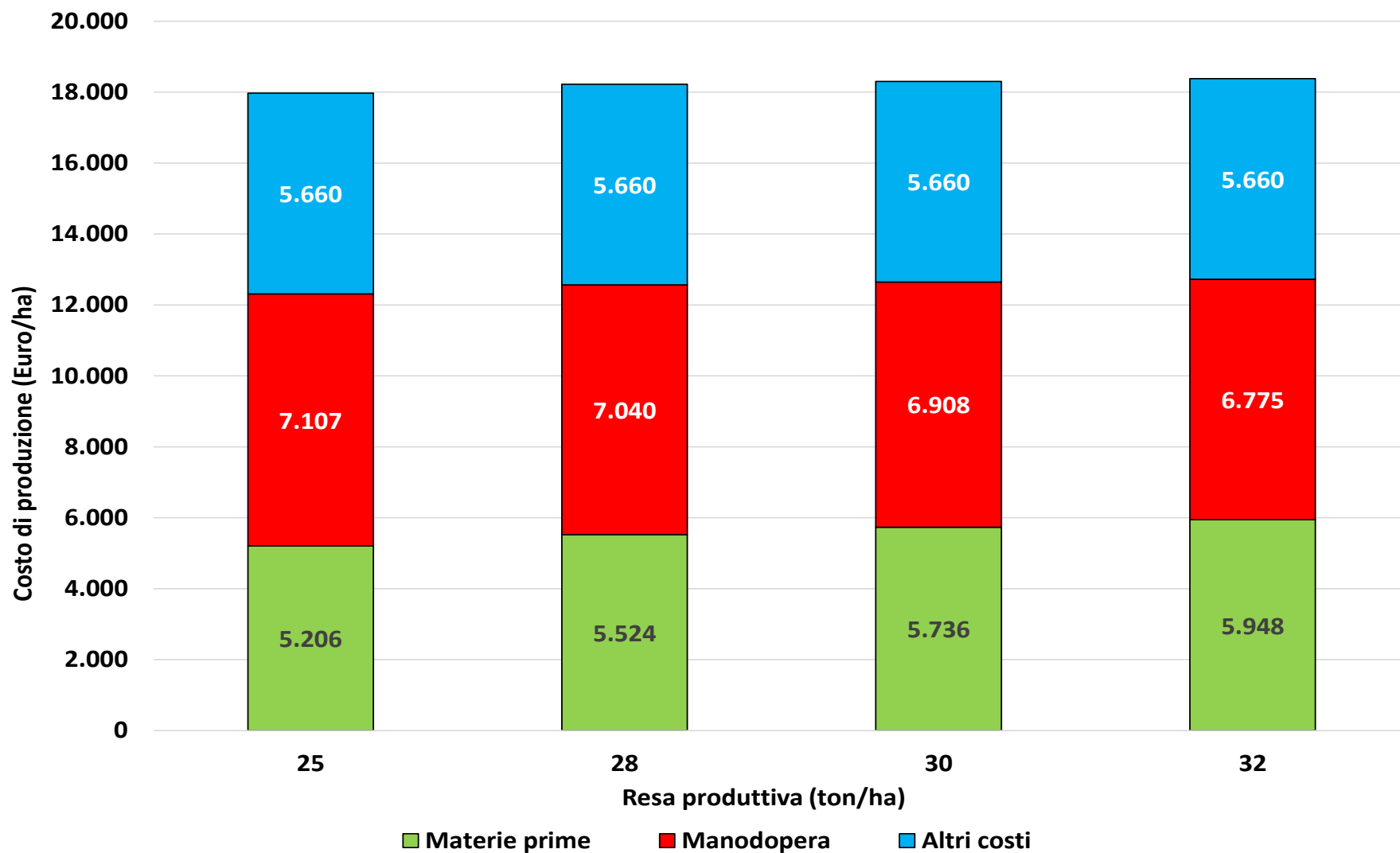
CARICHI DI LAVORO

RESA PRODUTTIVA	POTATURA (ORE/HA)	DIRADAMENTO (ORE/HA)	RACCOLTA (ORE/HA)	ALTRE OPER. (ORE/HA)
25 TON/HA	140-160	50-60	156	140-145
28 TON/HA	140-160	40-50	175	140-145
30 TON/HA	140-160	15-25	188	140-145
32 TON/HA	140-160	0	200	140-145

**SONO STATE, INOLTRE, FORMULATE IPOTESI DI COSTO
CRESCENTI PER LA FERTILIZZAZIONE**

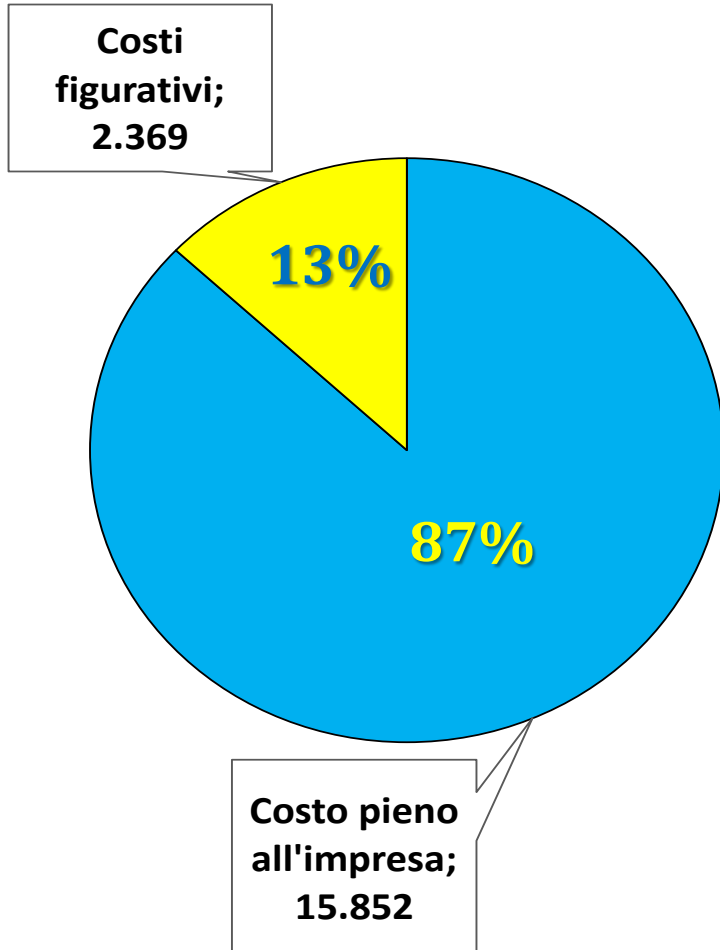


COSTO MEDIO DI PRODUZIONE PER LE IPOTESI FORMULATE

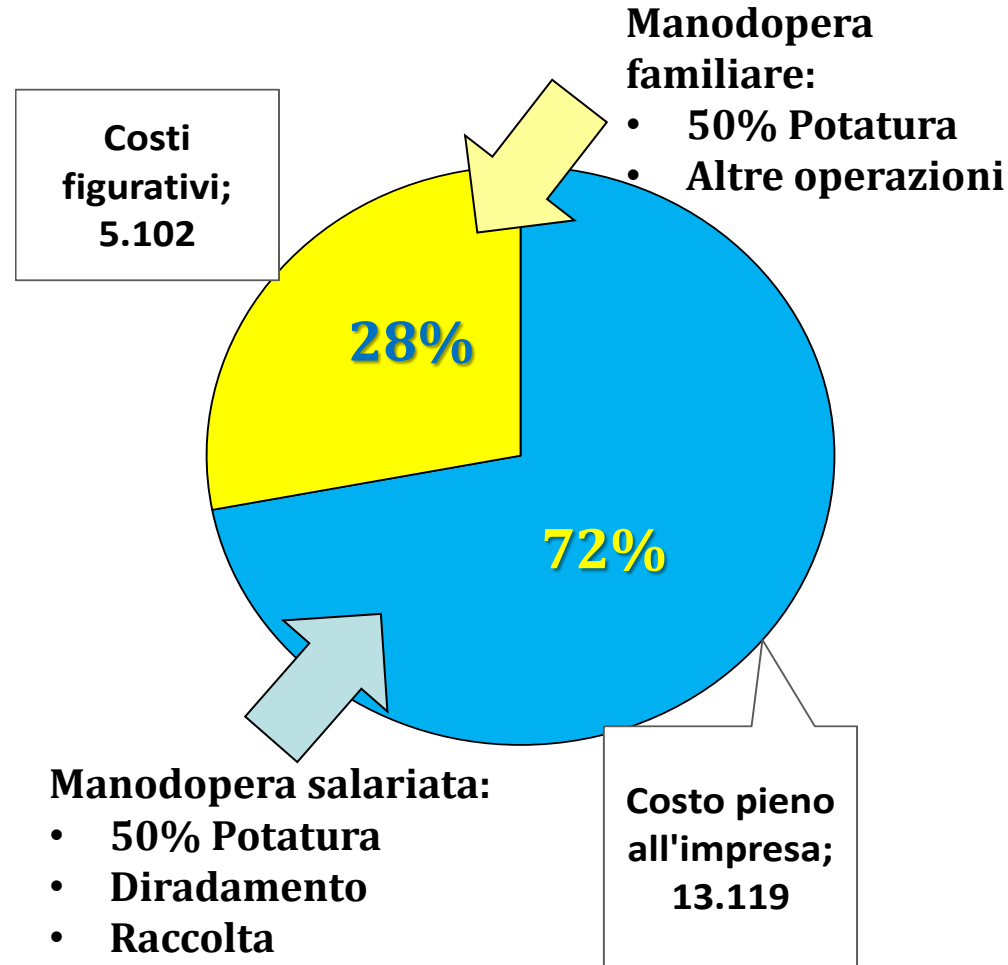


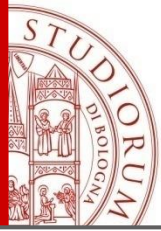
COSTO PIENO ALL'IMPRESA E COSTI FIGURATIVI PER TIPOLOGIA DI IMPRESA

Azienda in economia

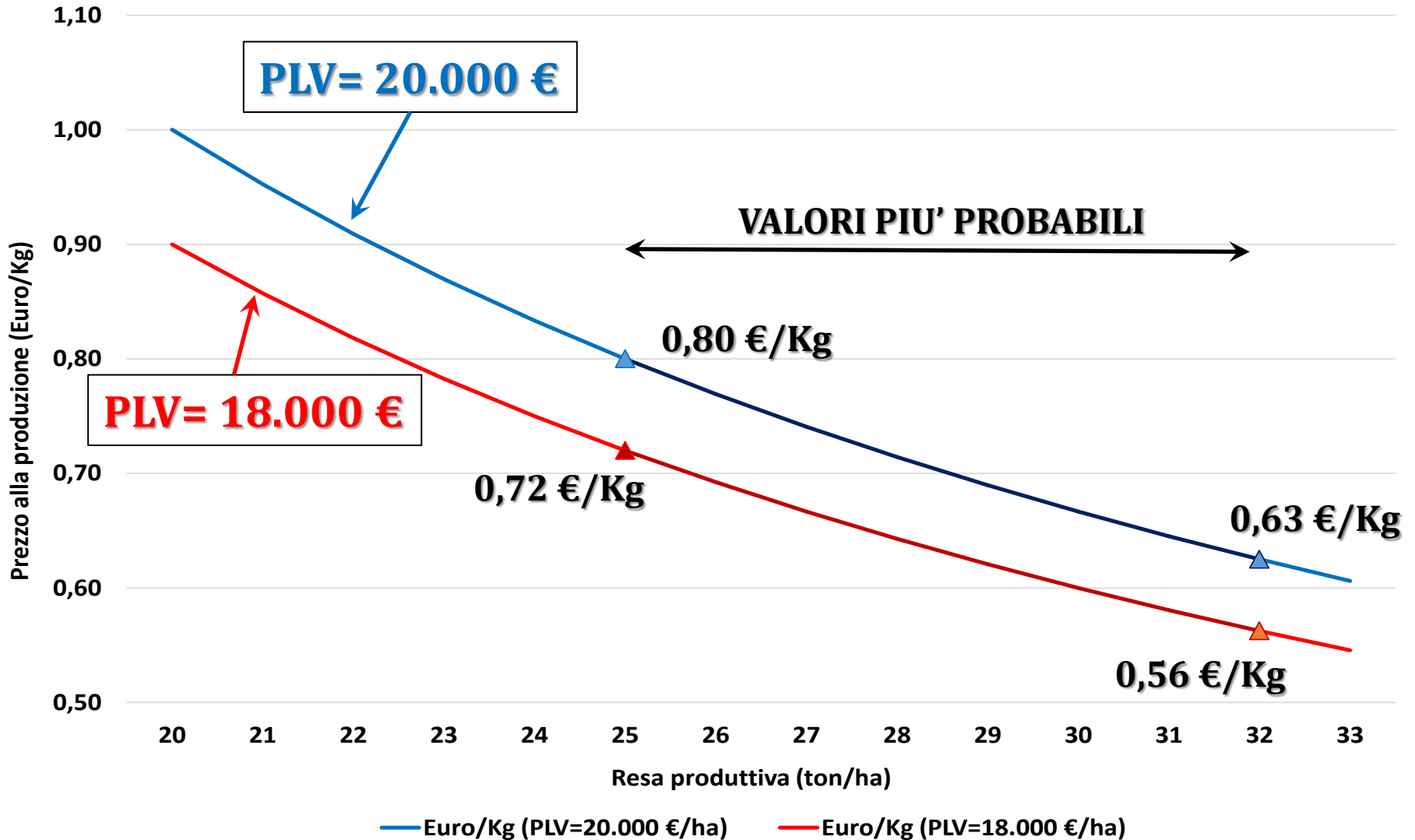


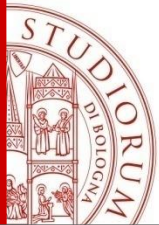
Azienda diretto coltivatrice



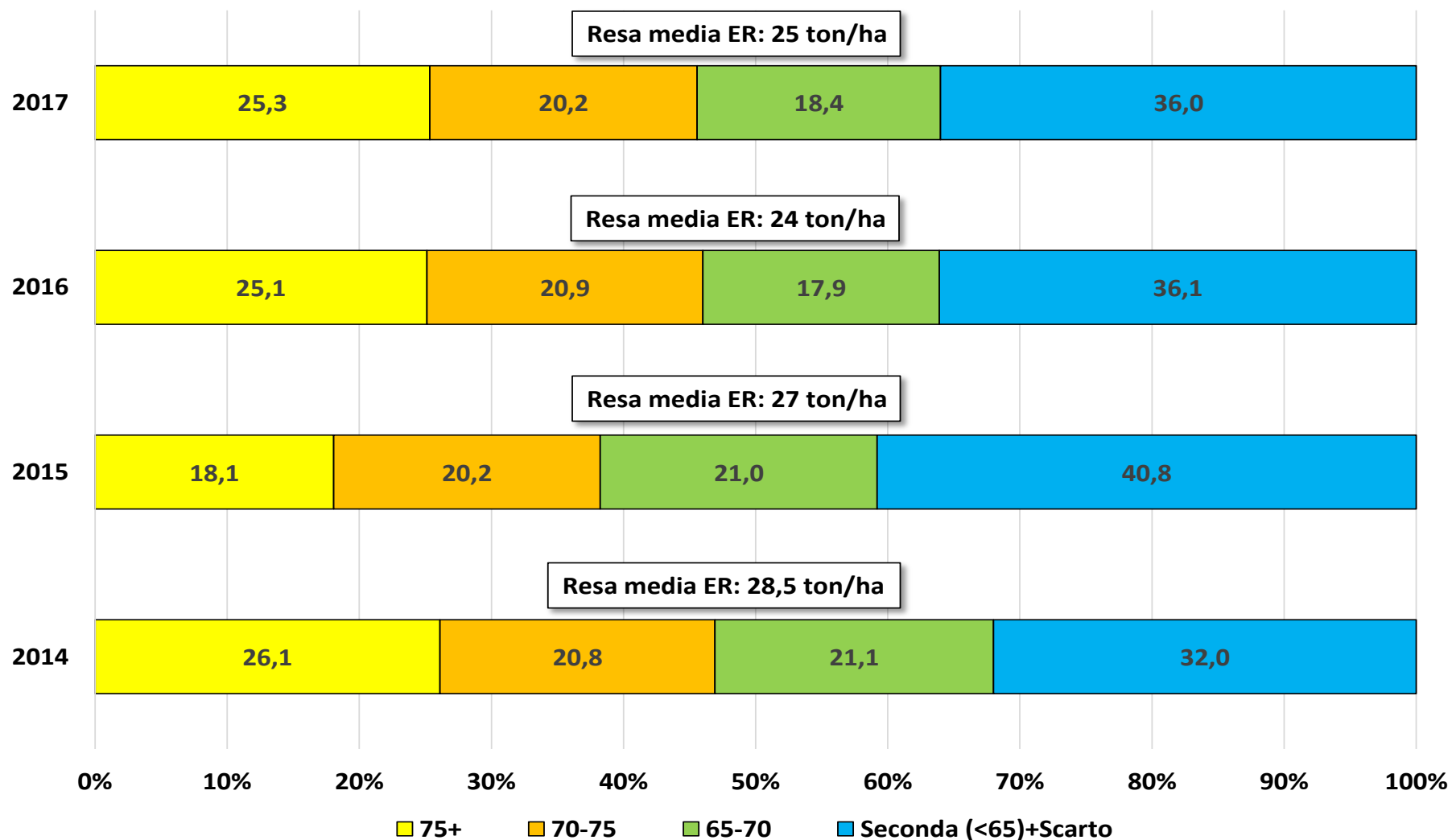


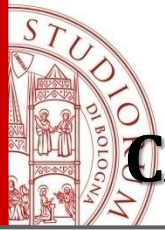
IPOTESI DI ISORICAVO PRODUZIONE/PREZZO





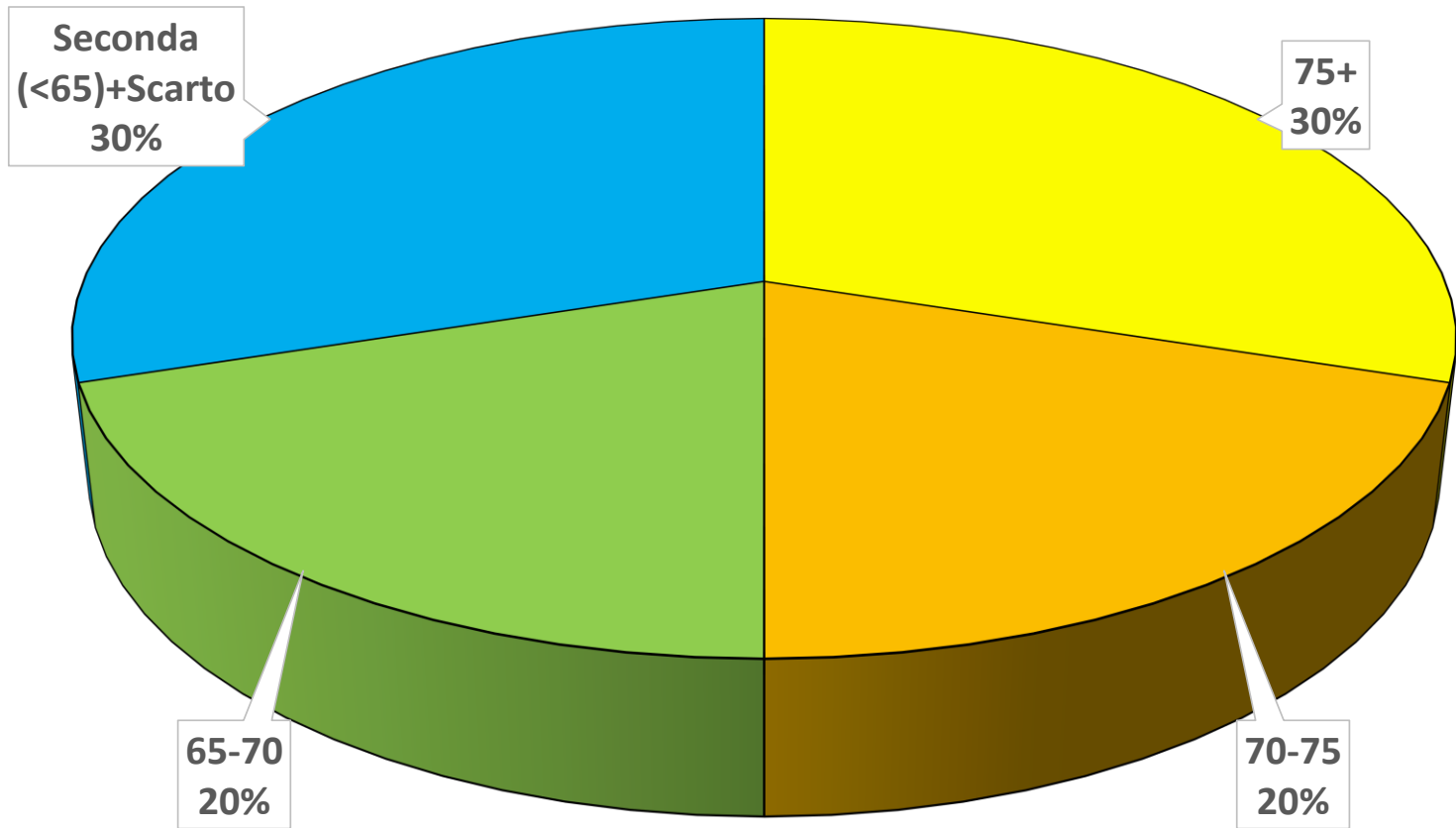
RIPARTIZIONE DEL RACCOLTO PER CATEGORIA E CALIBRO IN EMILIA-ROMAGNA (%)

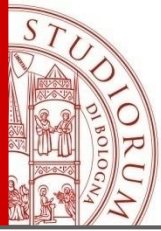




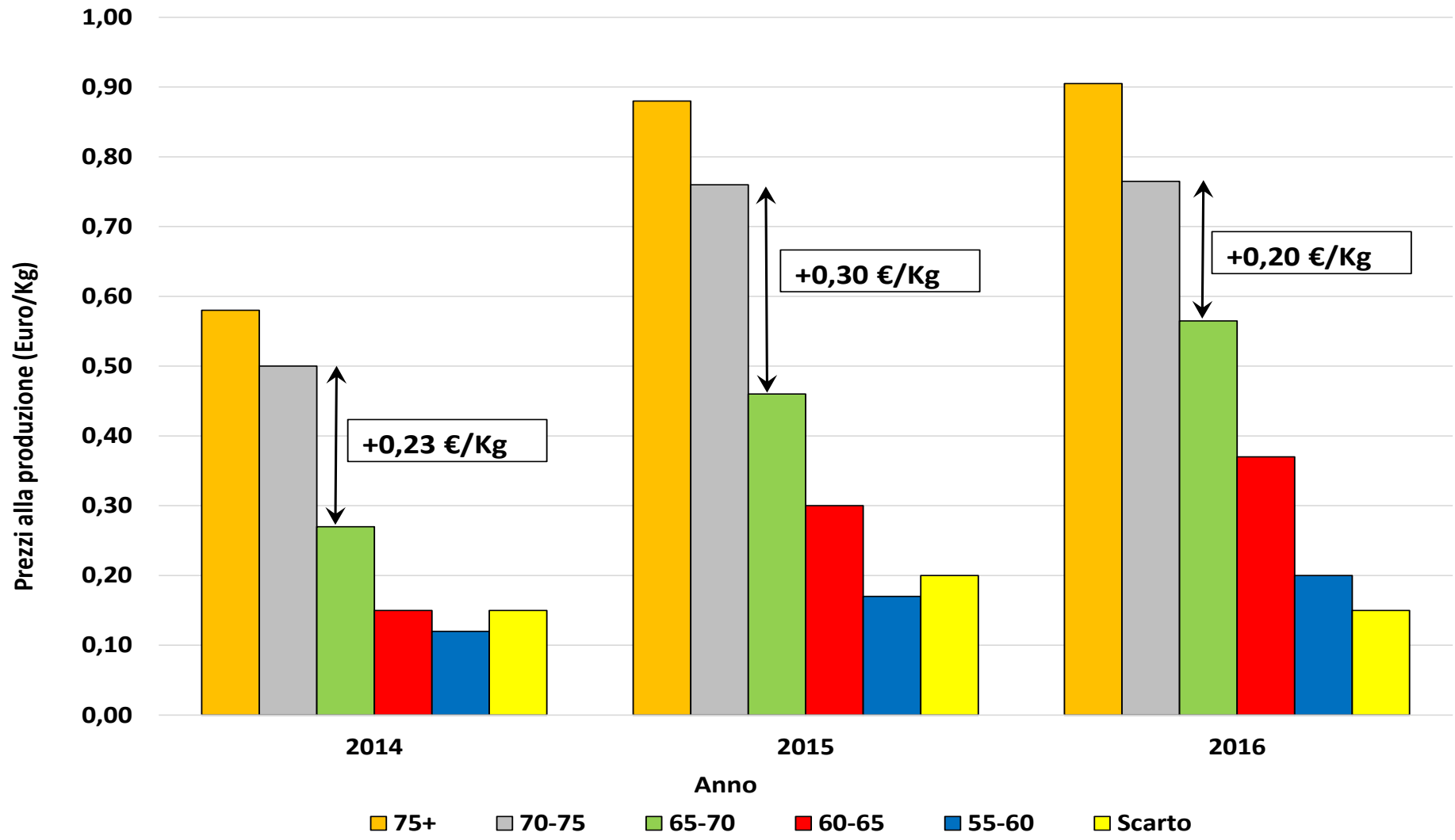
RIPARTIZIONE DEL RACCOLTO PER CATEGORIA E CALIBRO IN EMILIA-ROMAGNA

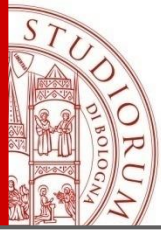
OBIETTIVO?



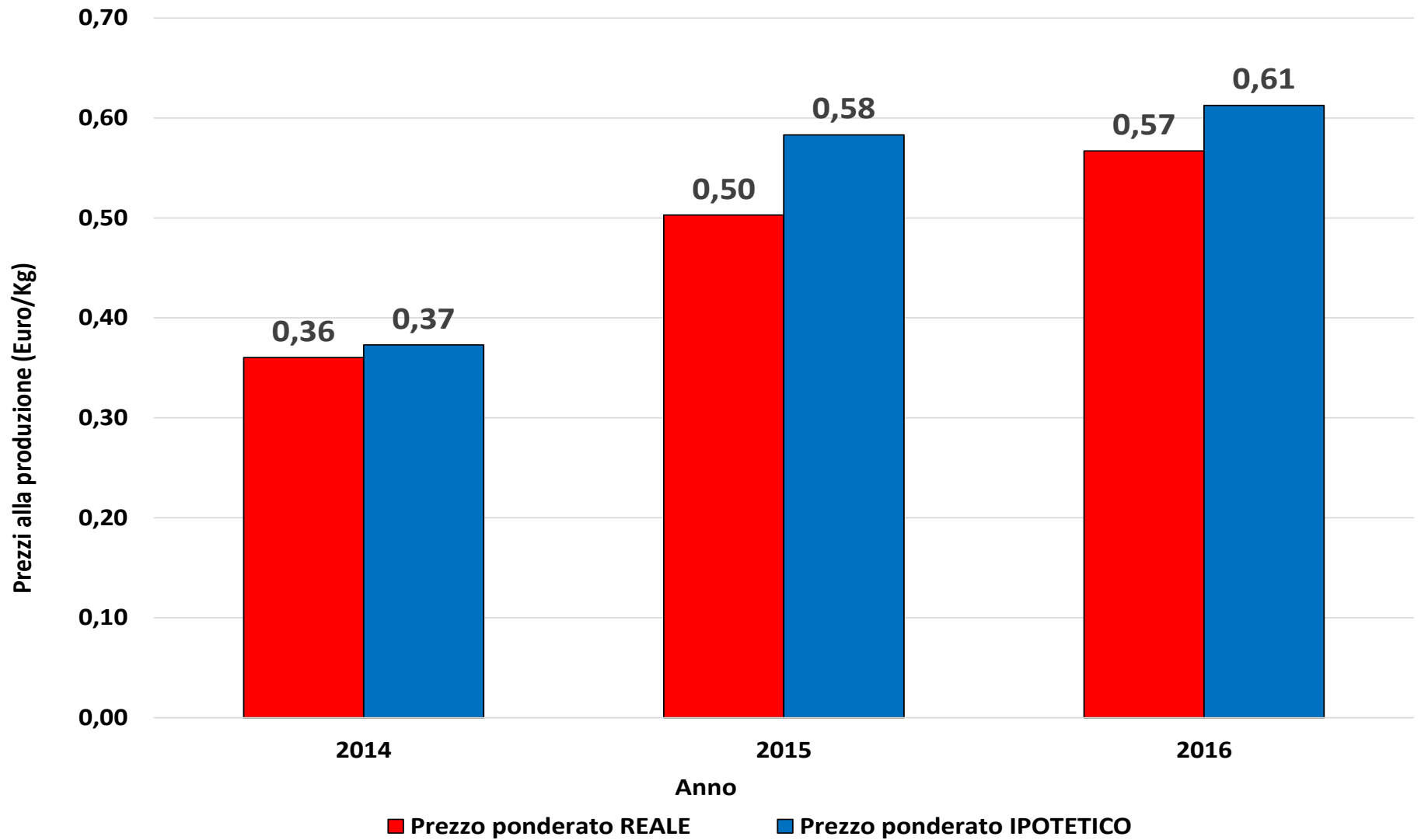


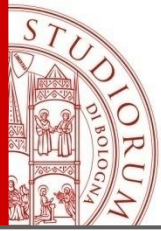
PREZZI ALLA PRODUZIONE PER CATEGORIA E CALIBRO (ANNI 2014-2016)



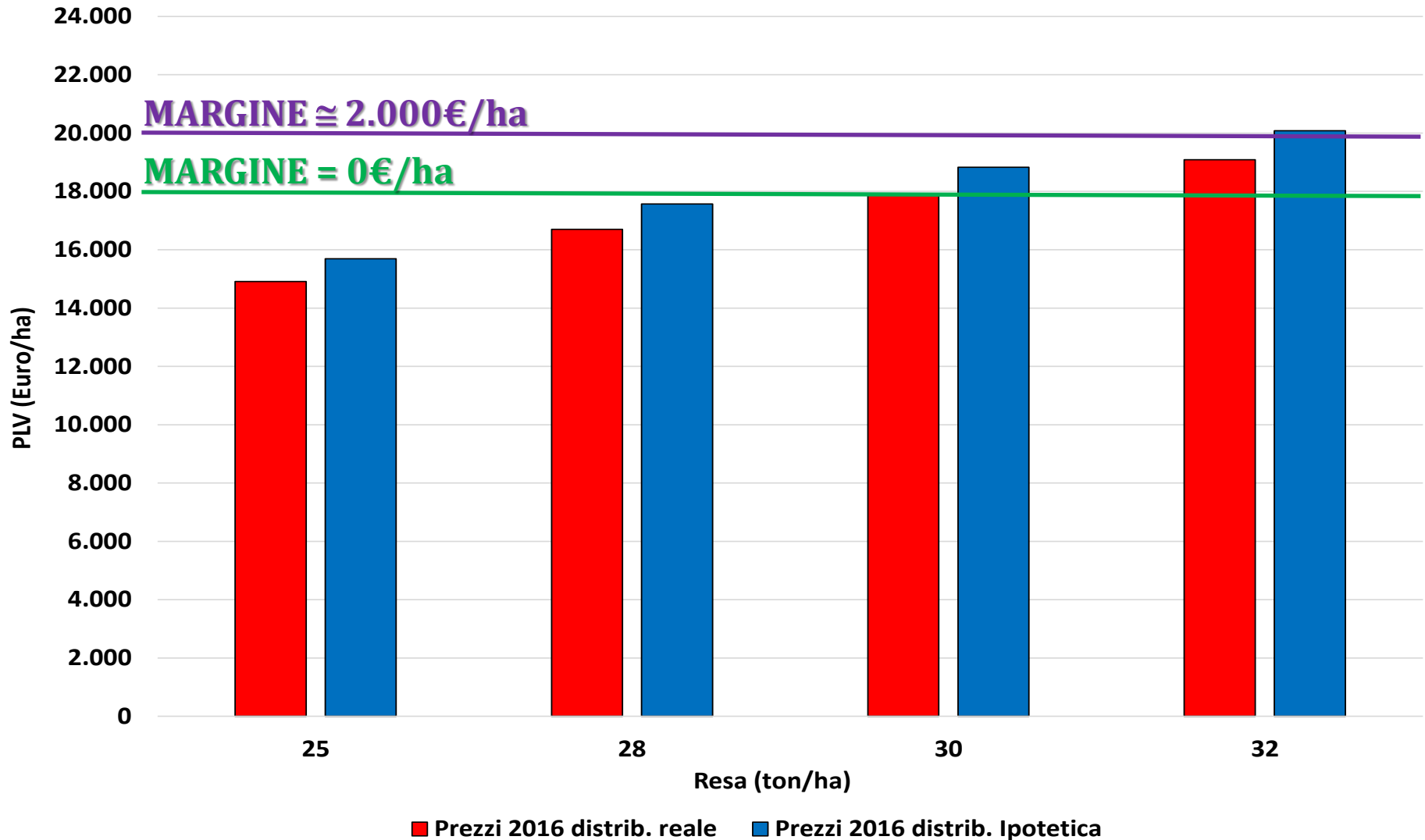


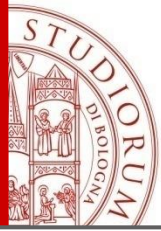
PREZZO ALLA PRODUZIONE MEDIO PONDERATO REALE E CON RIPARTO DEI CALIBRI IPOTIZZATO



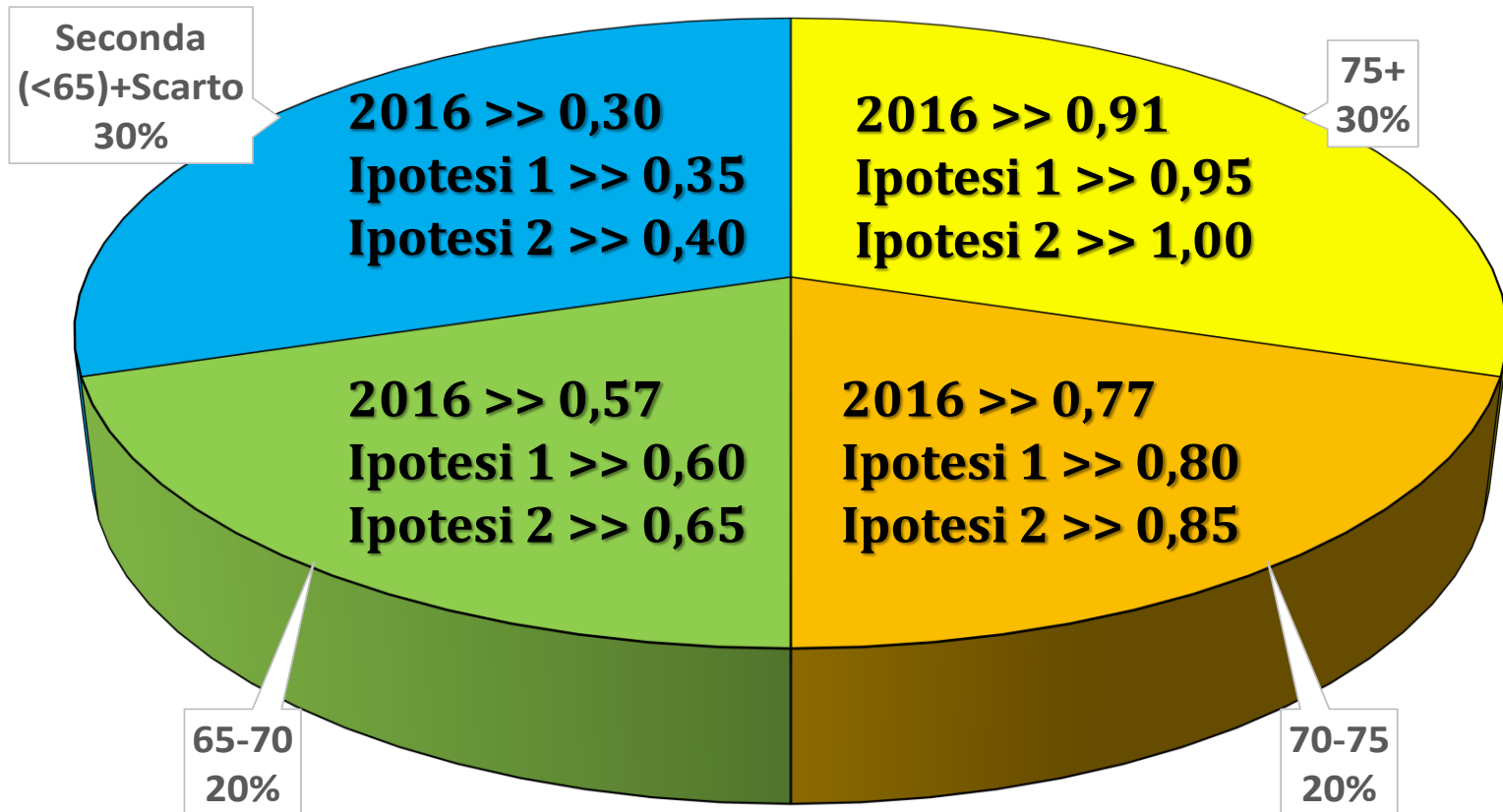


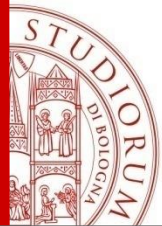
PRODUZIONE LORDA VENDIBILE CON PREZZI 2016 E RIPARTO CALIBRI REALE E IPOTETICO



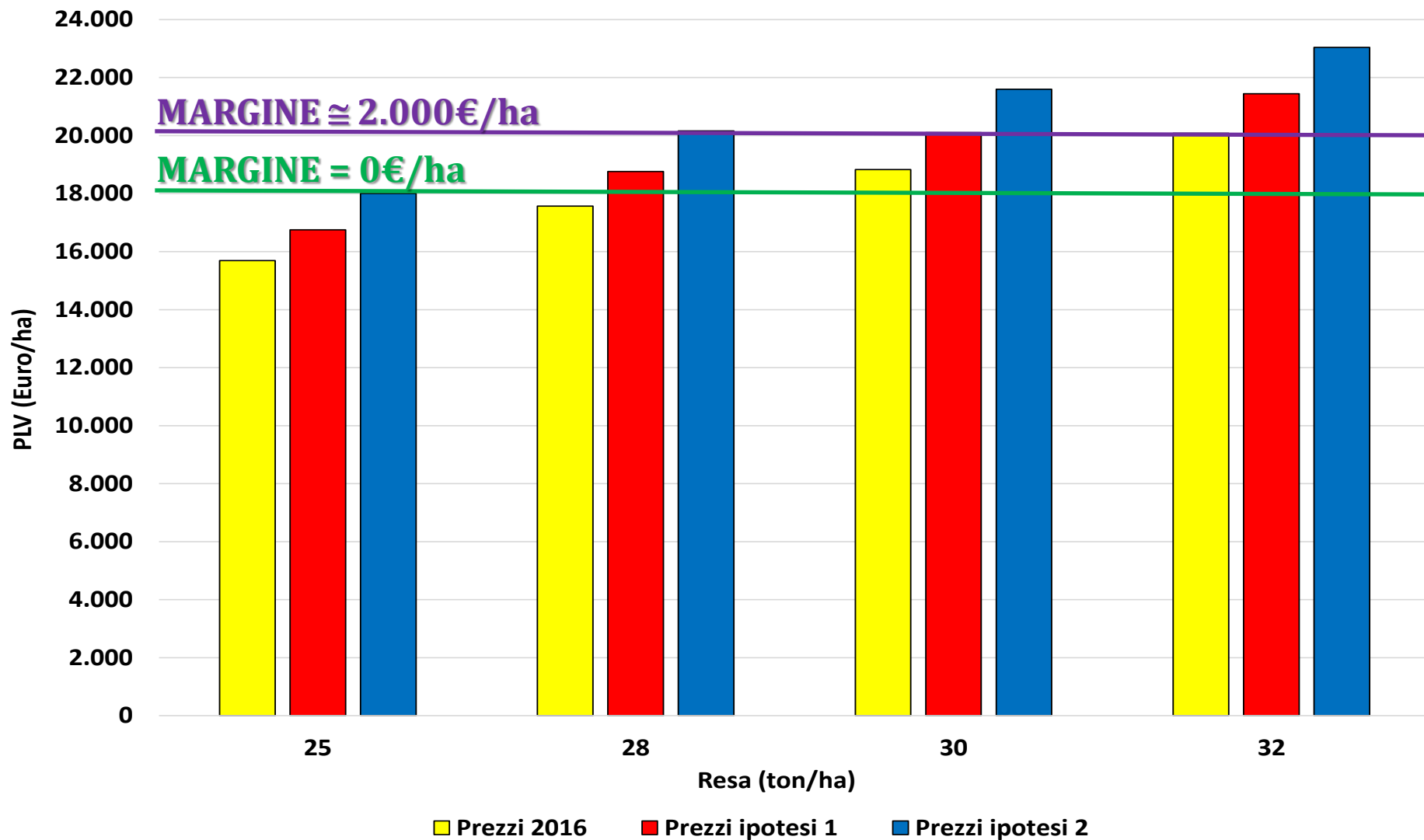


RIPARTIZIONE DEL RACCOLTO PER CATEGORIA E PREZZI ALLA PRODUZIONE (€/KG)





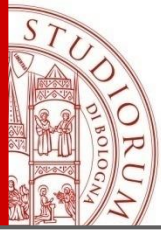
IPOSTESI DI PRODUZIONE LORDA VENDIBILE



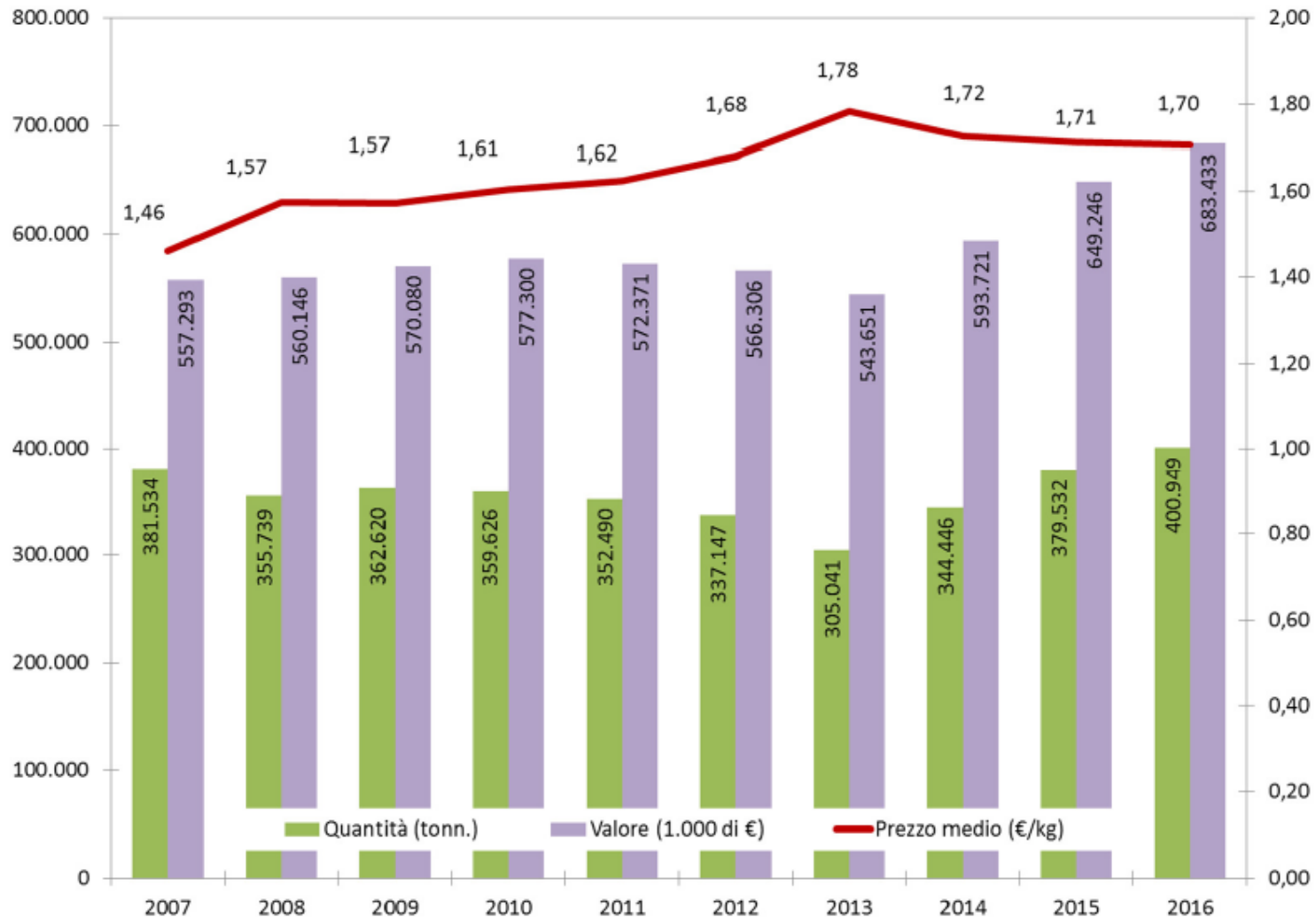
MACFRUT Fruit & Veg Professional Show - Rimini Expo Centre
9-11 maggio 2018
MEETING AREA L'INFORMATORE AGRARIO

CONSUMI ED ASPETTI COMMERCIALI

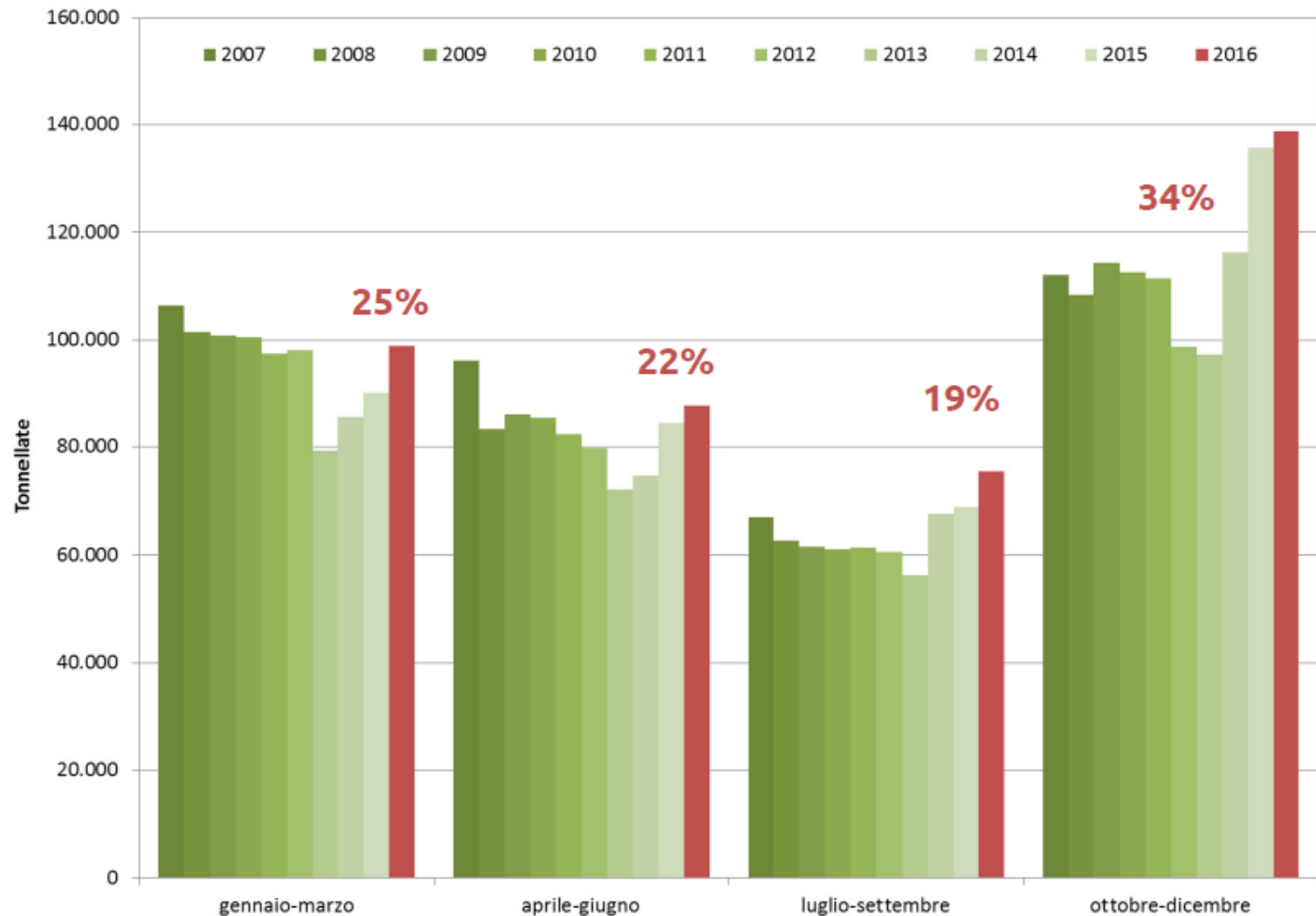




DINAMICA DEI CONSUMI DI PERE IN ITALIA

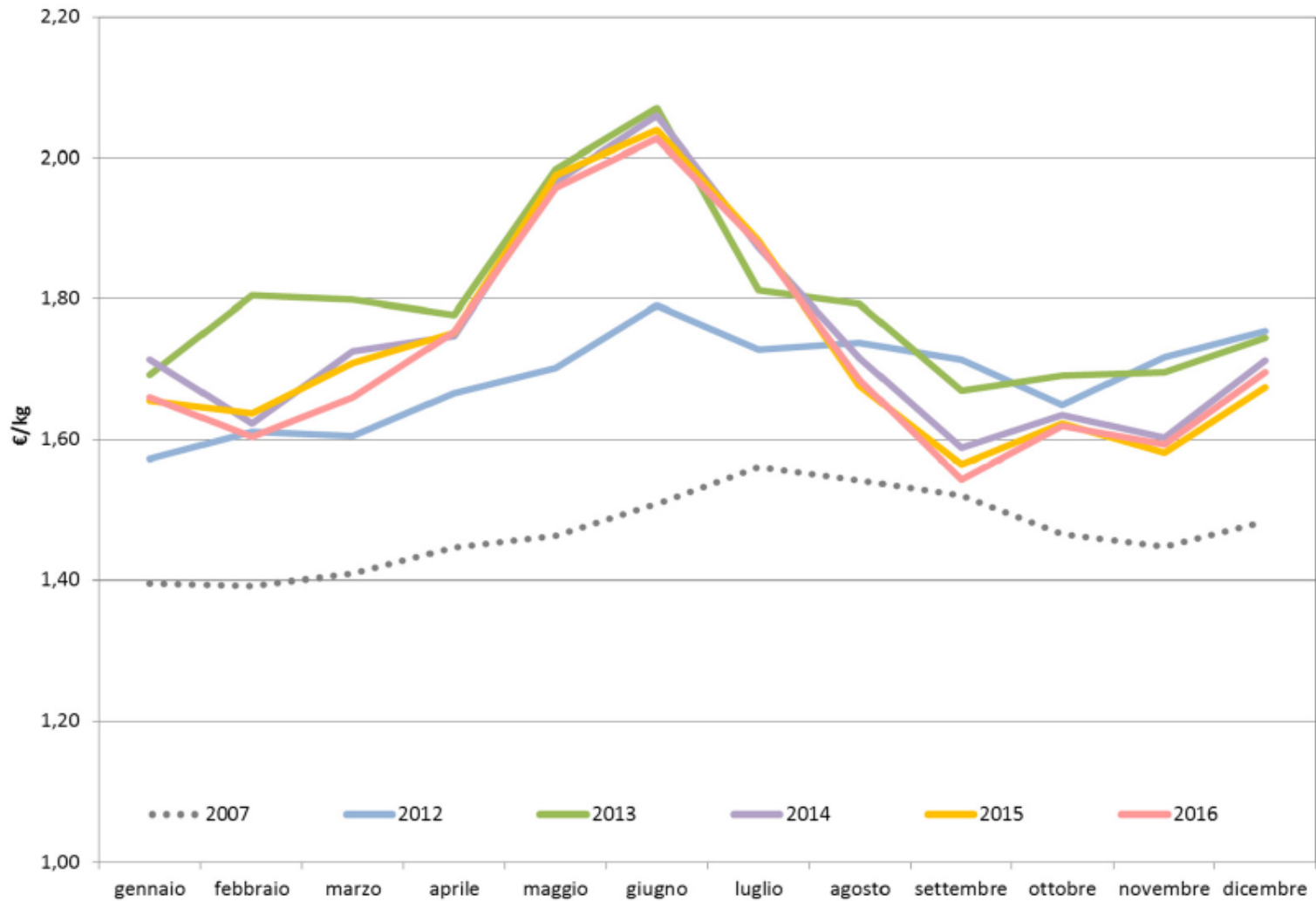


CONSUMI DI PERE IN ITALIA: LA STAGIONALITA'





PREZZI MEDI DELLE PERE ACQUISTATE DALLE FAMIGLIE ITALIANE: UNA TENDENZIALE CRESCITA



LOCALIZZAZIONE DEGLI ACQUISTI DI PERE

Nord Ovest

33% volumi

93% penetrazione
19 kg/famiglia
34,5 €/famiglia

Nord Est

15% volumi

86% penetrazione
14 kg/famiglia
24,5 €/famiglia

Centro

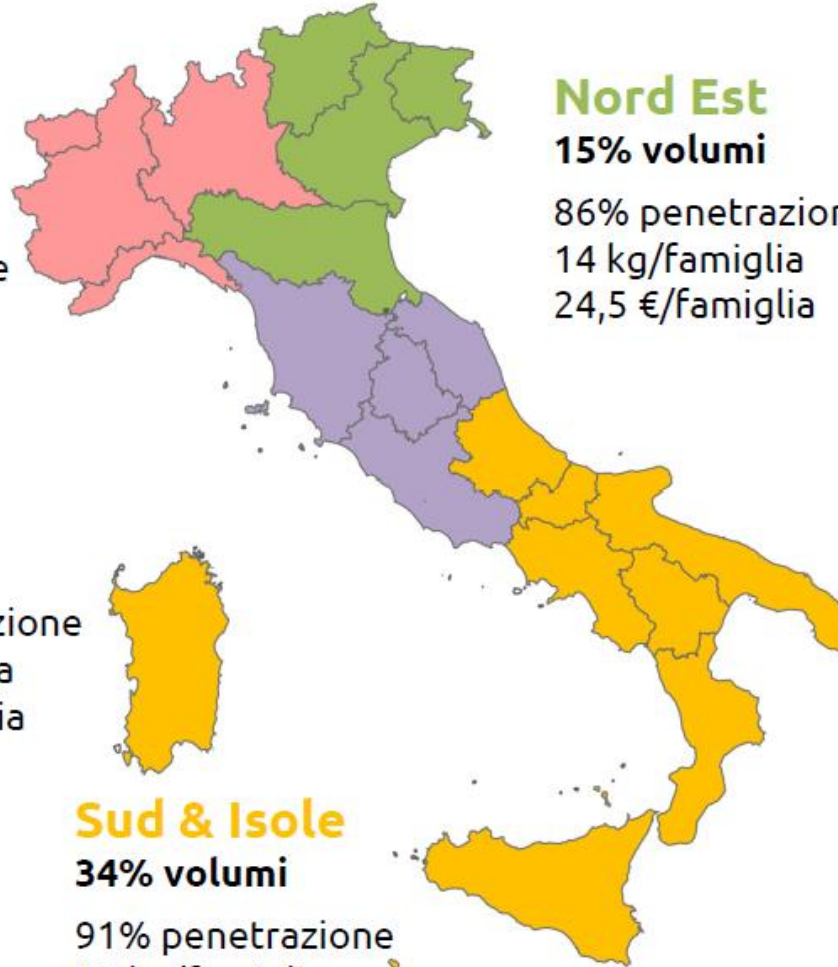
18% volumi

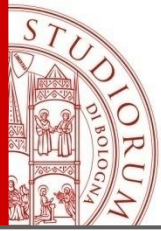
88% penetrazione
16 kg/famiglia
26,7 €/famiglia

Sud & Isole

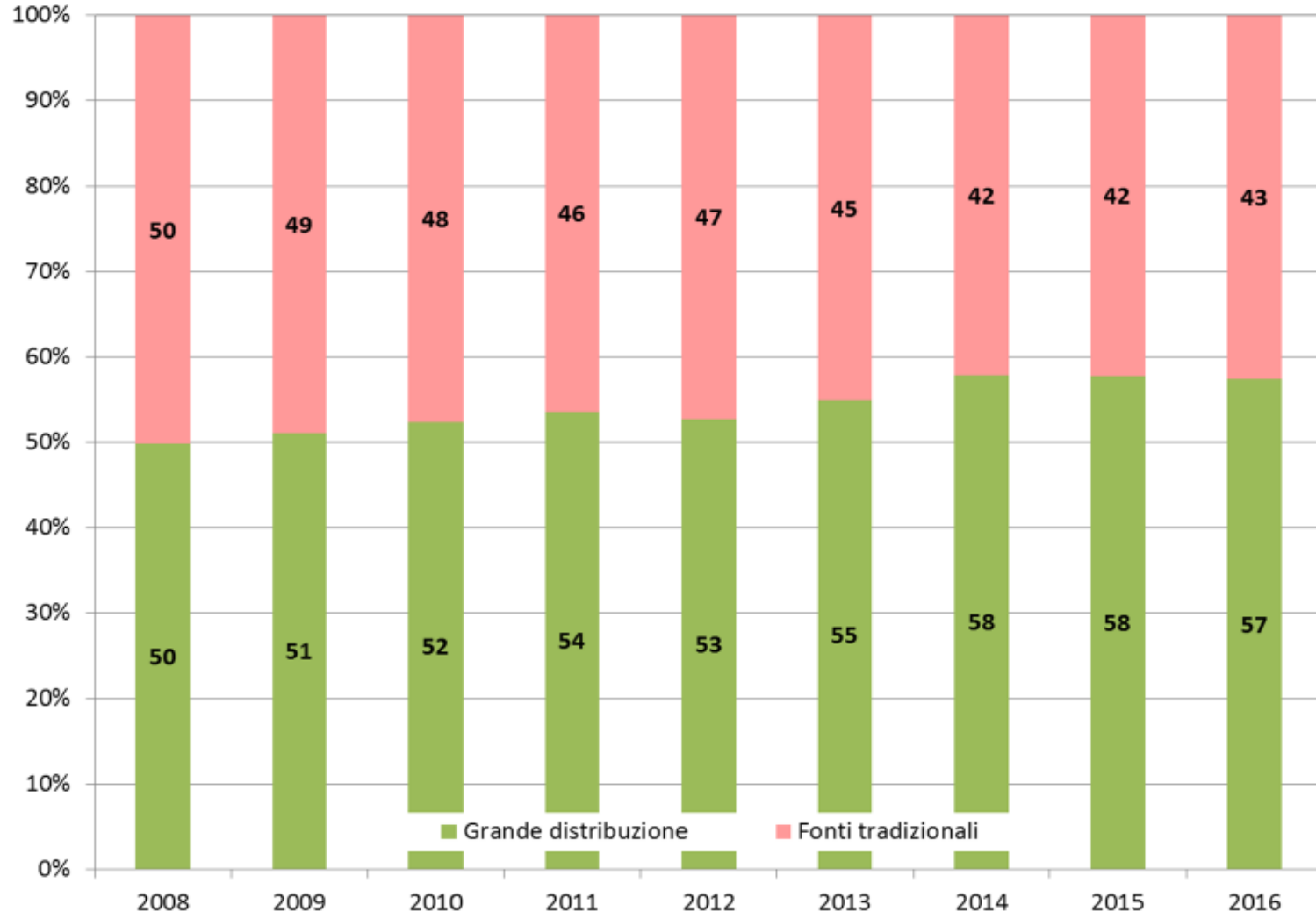
34% volumi

91% penetrazione
18 kg/famiglia
29,4 €/famiglia

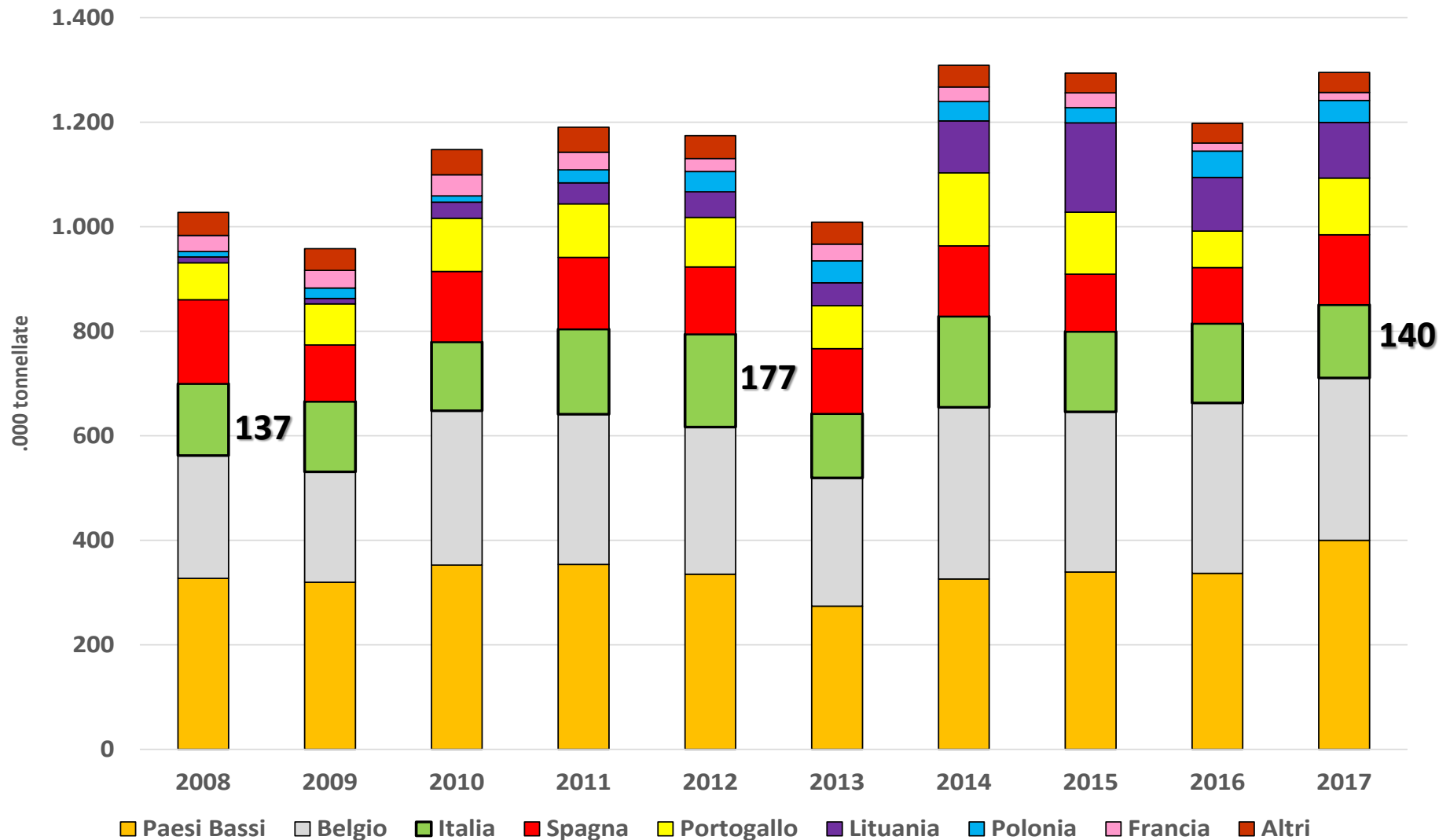


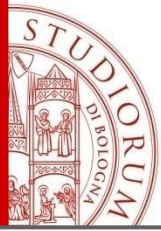


LA DISTRIBUZIONE AL DETTAGLIO DELLE PERE

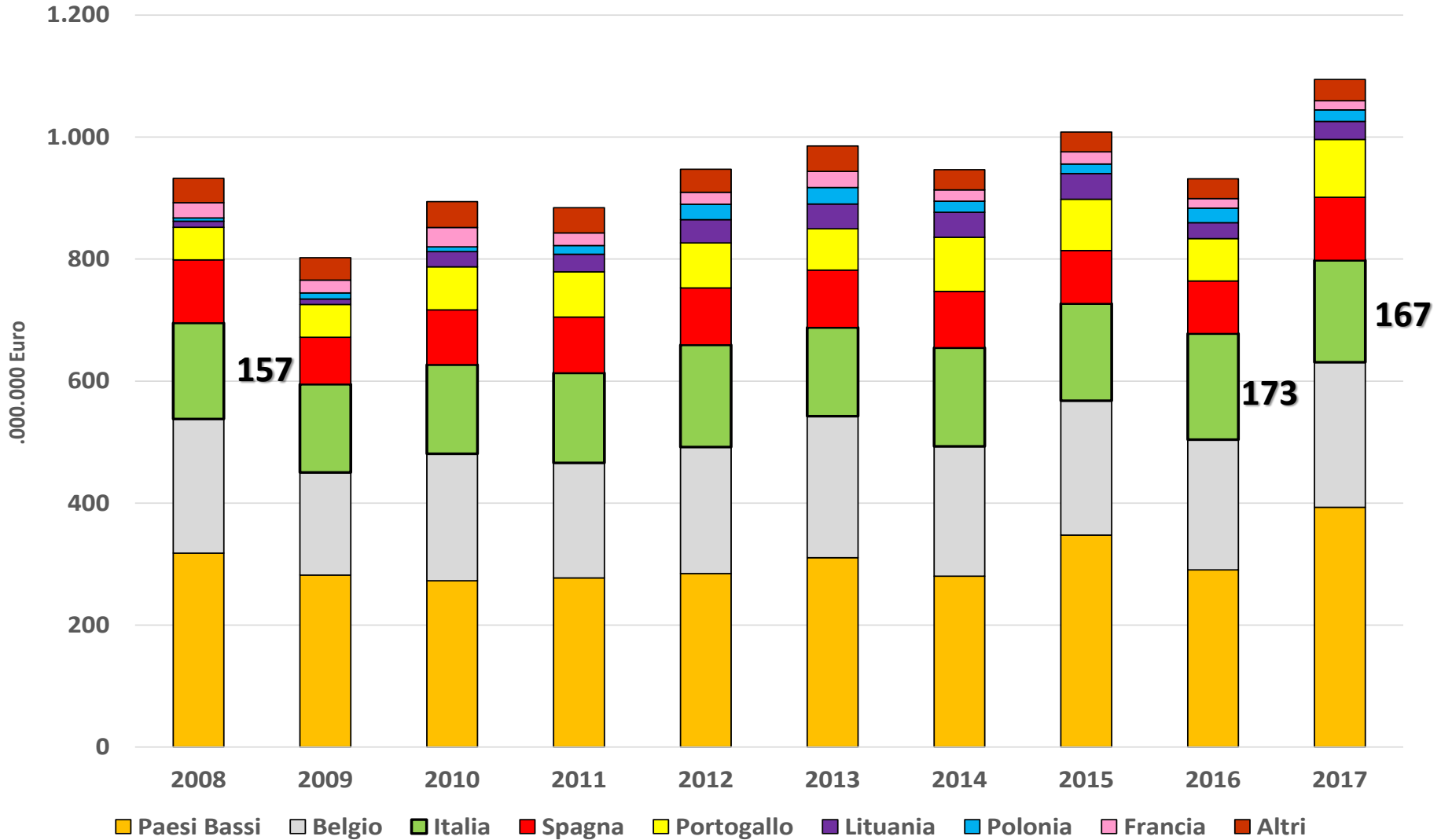


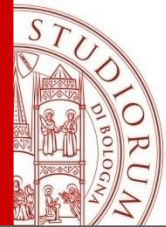
EXPORT DI PERE PER PAESE DELL'UNIONE EUROPEA (IN VOLUME)



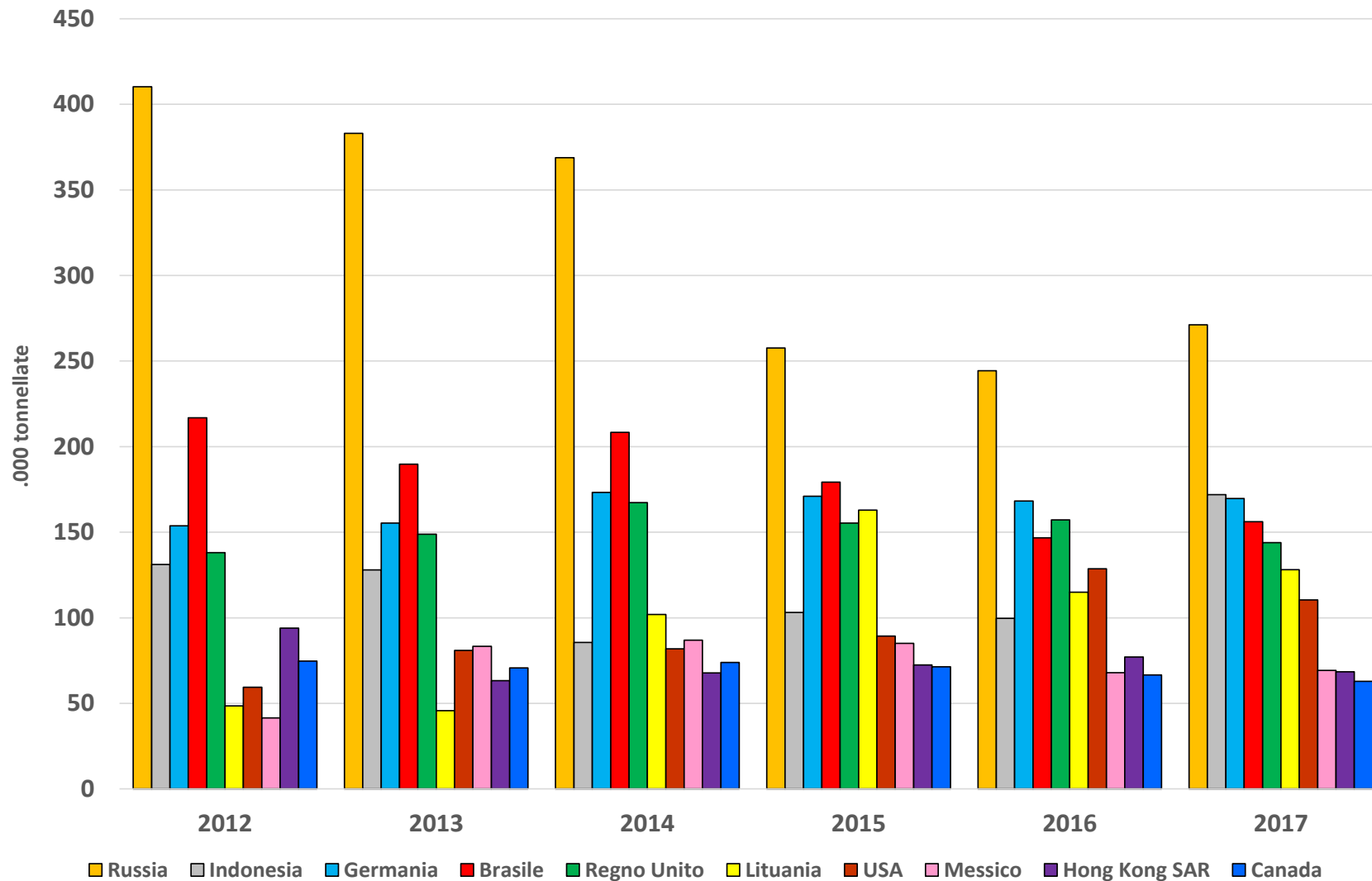


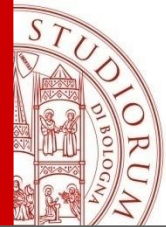
EXPORT DI PERE PER PAESE DELL'UNIONE EUROPEA (IN VALORE)



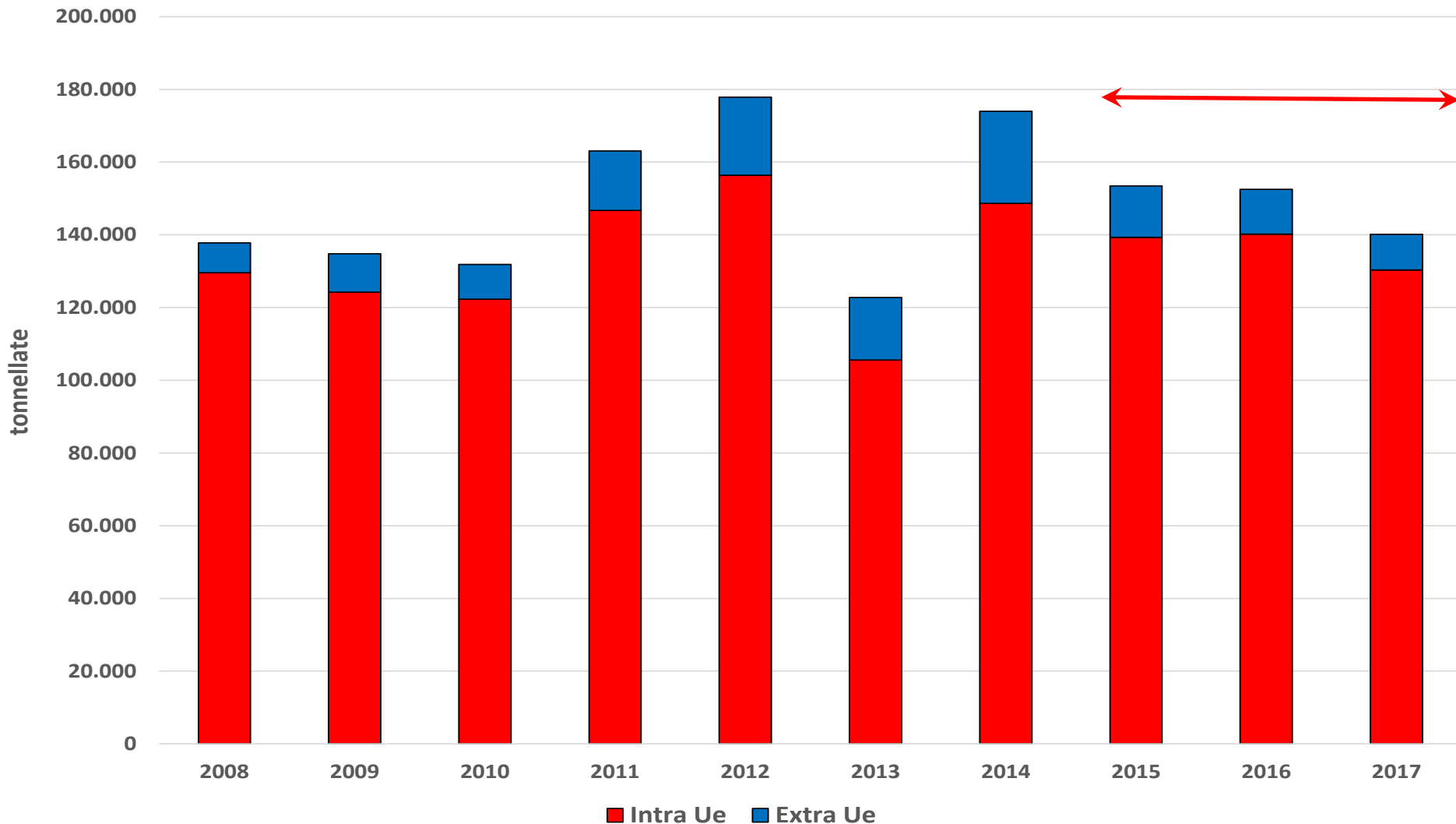


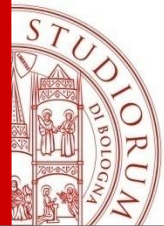
PRINCIPALI IMPORTATORI MONDIALI DI PERE (IN VOLUME)



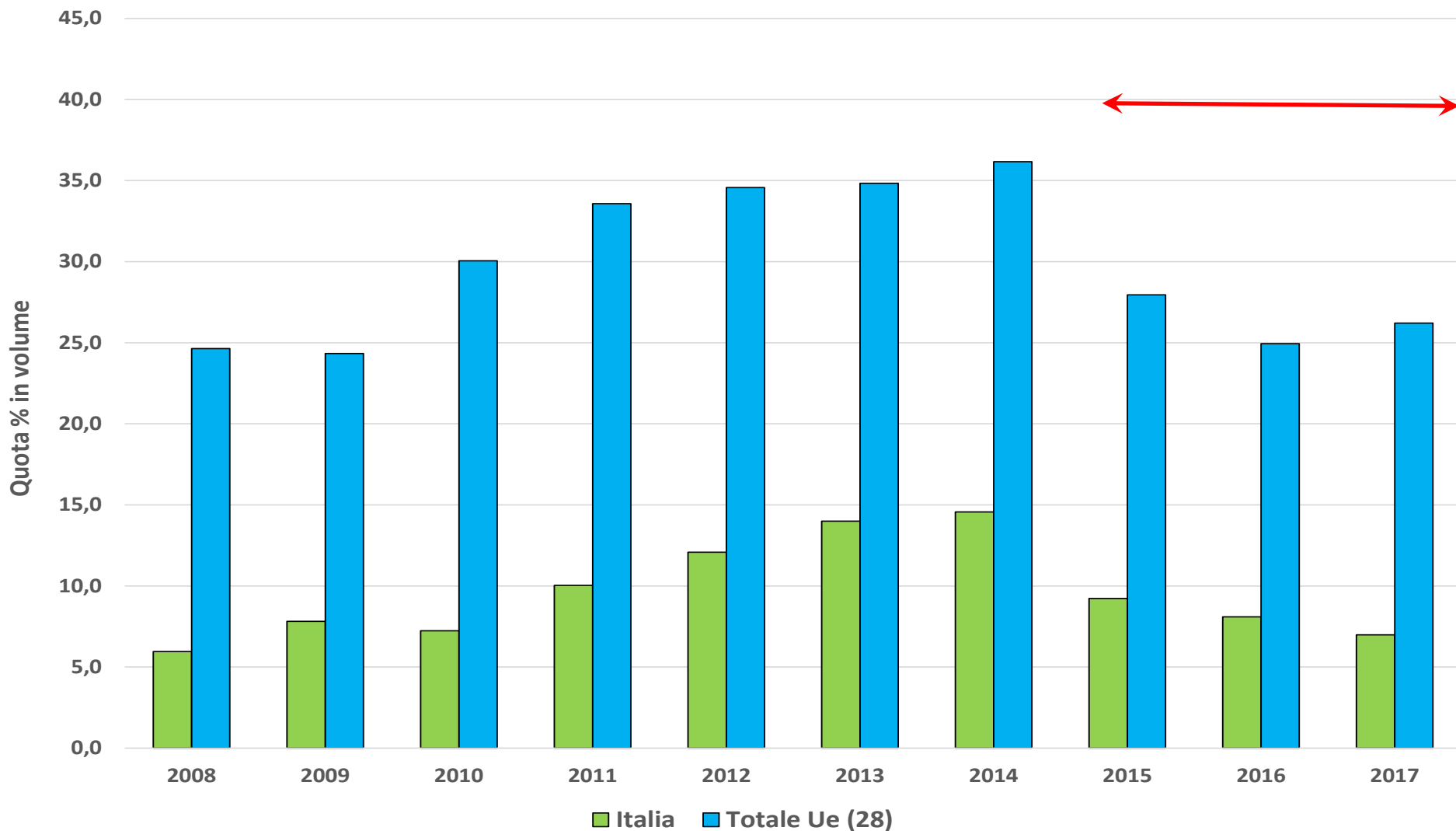


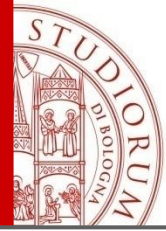
EXPORT ITALIANO DI PERE: LA QUOTA VERSO PAESI EXTRA-UE VALE CIRCA L'8%



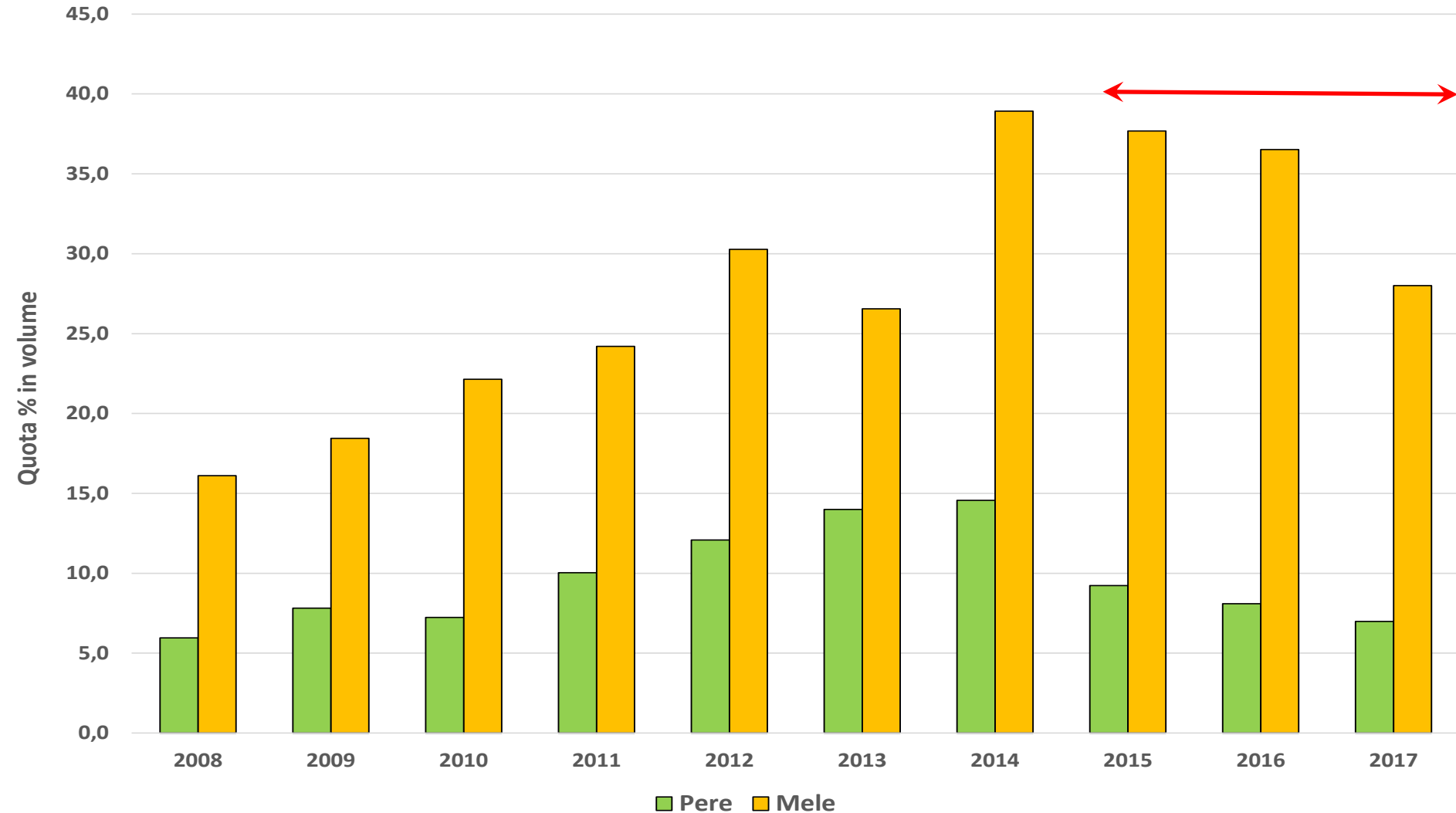


EXPORT UE DI PERE: LA QUOTA VERSO PAESI EXTRA-UE VALE CIRCA IL 26%

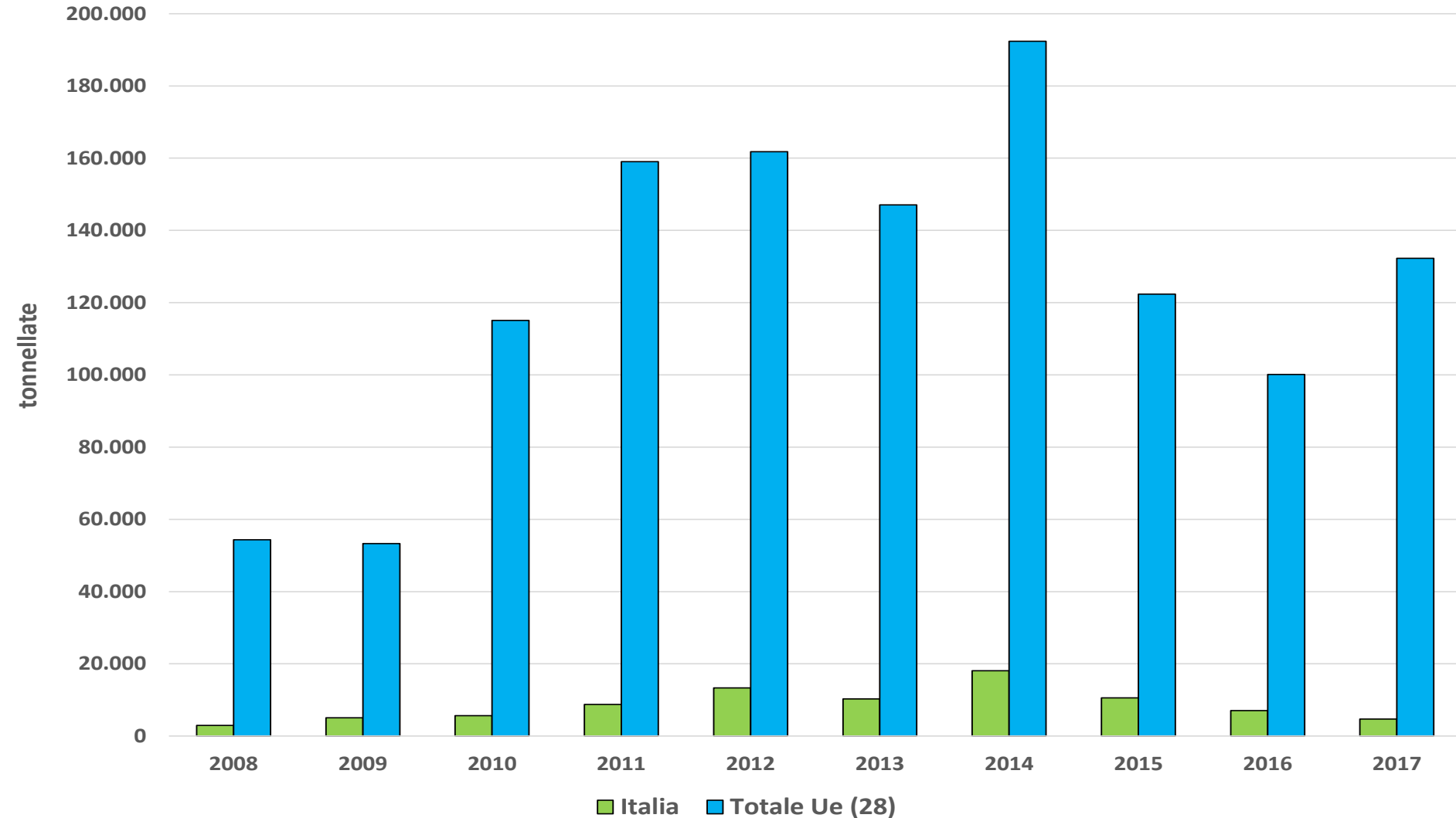


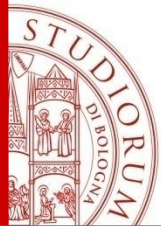


ITALIA, CONFRONTO CON LE MELE: LA QUOTA VERSO PAESI EXTRA-UE VALE CIRCA IL 34%

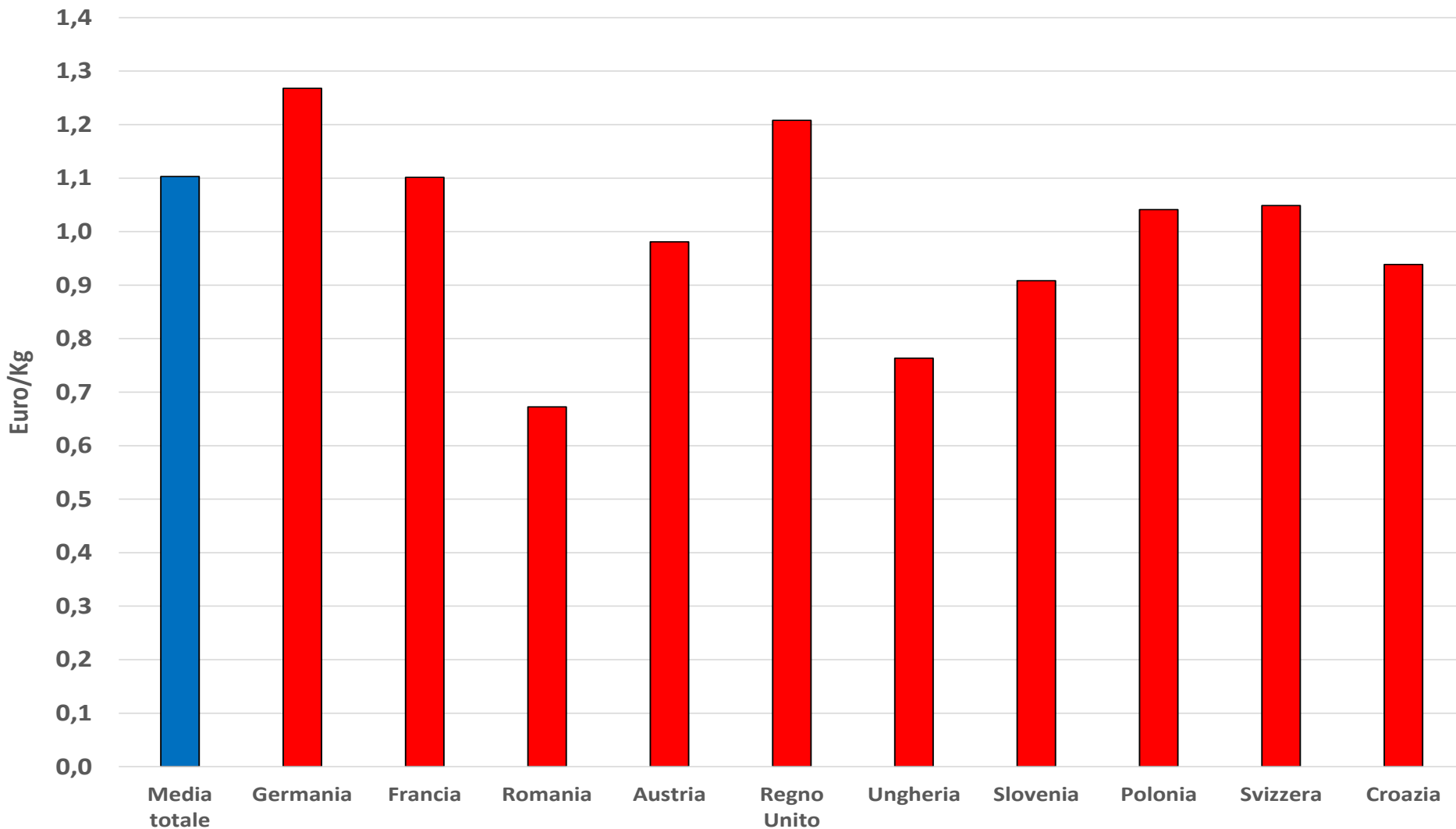


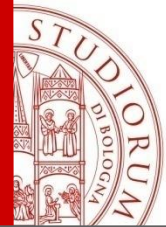
L'EXPORT VERSO PAESI EXTRA-UE: CIFRE ANCORA BASSE PER IL TRASPORTO VIA MARE



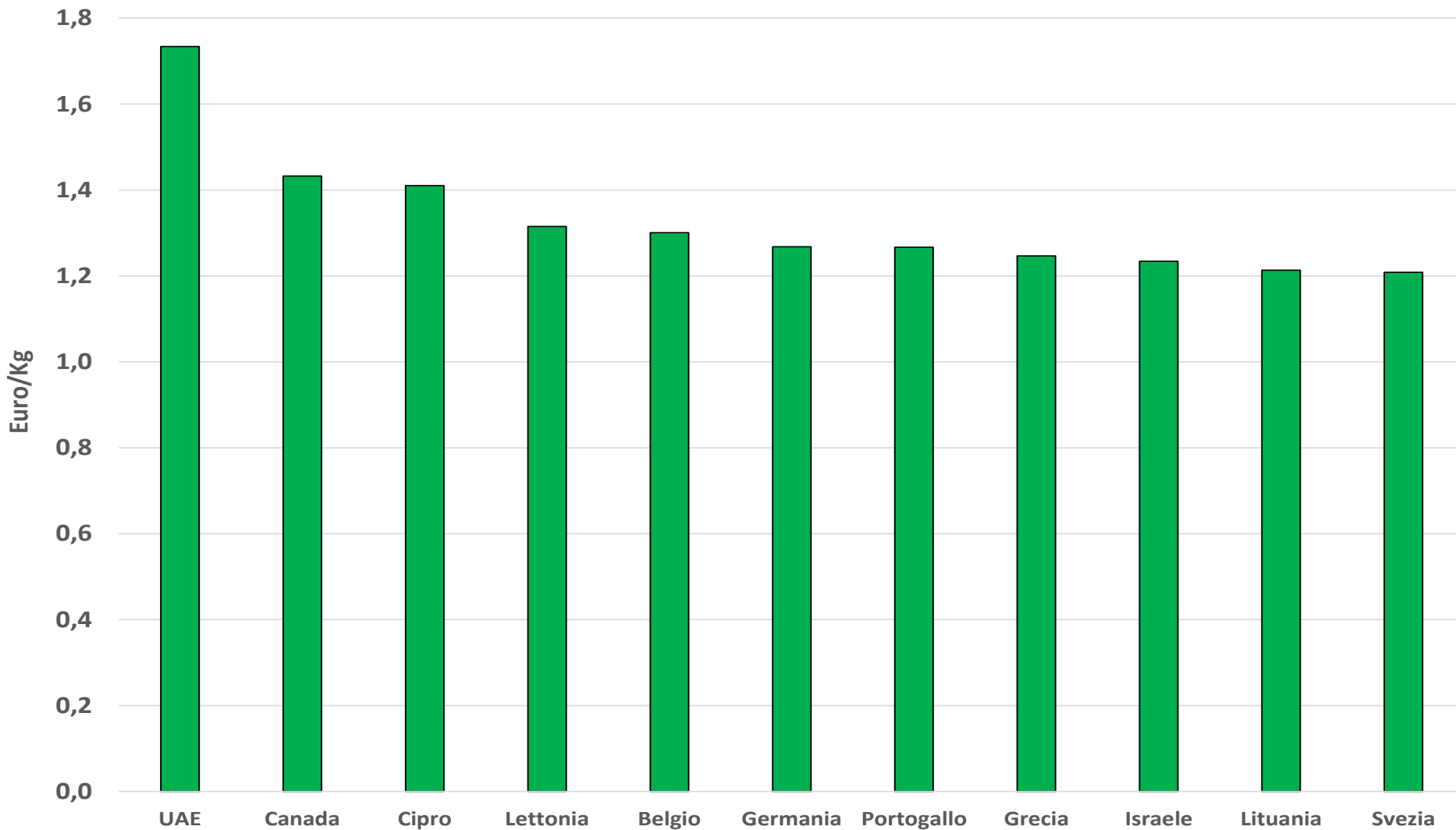


PREZZI DELL'EXPORT ITALIANO: I PRIMI 10 PAESI ACQUIRENTI





PREZZI DELL'EXPORT ITALIANO: I PAESI CON I PREZZI PIU' ELEVATI (MIN: 100 ton)



EMIRATI ARABI UNITI: IMPORT DI PERE PER PAESE



	2014	2015	2016
Country	Quantity	Quantity	Quantity
Argentina	2,482,593.00	1,774,413.00	2,458,660.00
Belgium	51,157.00	208,584.00	28,486.00
Chile	933,075.00	2,590,950.00	1,763,774.00
China	3,437,023.00	3,772,101.00	4,282,463.00
France	29,689.00	49,106.00	17,194.00
Italy	152,841.00	25,342.00	245,007.00
Lebanon	15,534.00	353,302.00	399,668.00
Netherlands	67,015.00	164,703.00	66,886.00
Portugal	278,602.00	172,831.00	103,532.00
South Africa	22,066,637.00	22,151,332.00	26,977,762.00
Spain	4,025,519.00	4,036,285.00	3,625,253.00
Tunisia	12,007.00	31,698.00	25,509.00
Turkey	280,397.00	270,841.00	275,972.00
UK	76,661.00	51,305.00	80,034.00
USA	7,449,108.00	8,878,537.00	3,826,271.00
Others	22,722.00	189,163.00	1,835,315.00
TOTAL	41,380,580.00	44,720,493.00	46,011,786.00

* UAE customs data

UAE PEARS RECEIVING CALENDER

COUNTRY	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC
USA												
RSA												
SPAIN												
Argentina												
Chile												
Turkey												
ITALY												

EMIRATI ARABI UNITI: LE VARIETA' PIU' CONSUMATE



FORELLE



D'ANJOU



D'ANJOU RED



PACKHAM



NASHI



VERMONT



WILLIAM



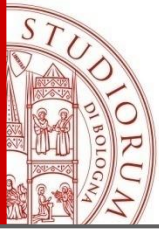
COSIA



ROSEMARIE



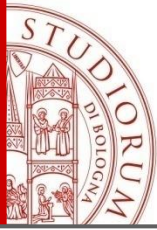
YA



InterPera 2015, 8° World Pear Forum

*La logistica delle pere: le nuove tecnologie ed i costi
per affrontare i mercati del mondo*

I COSTI DELLA LOGISTICA NEL COMMERCIO DELLE PERE



La logistica nel settore ortofrutticolo

- ✓ **IL SETTORE ORTOFRUTTICOLO VIENE RICONOSCIUTO COME UNO DEI PIU' PROBLEMATICI PER LA GESTIONE DELLA LOGISTICA**
- ✓ **PROBLEMI DI DEPERIBILITA' E COSTANTE FABBISOGNO DI FREDDO >> *MOTIVAZIONI STORICHE***
- ✓ **DIFFERENTI ESIGENZE TRA PRODUTTORI E CONSUMATORI >> *NUOVE MOTIVAZIONI***

PRODUTTORI:

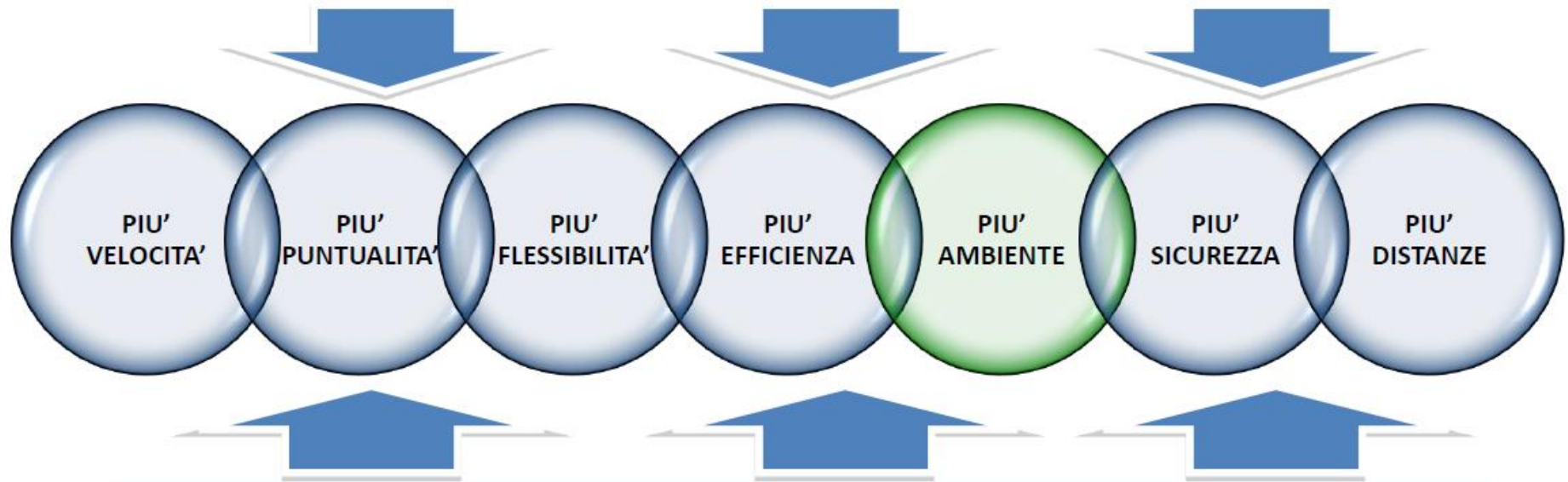
- *Alta produttività*
- *Alte % di prodotto commercializzabile*
- *Elementi incontrollabili (clima, patologie, ecc.)*

CONSUMATORI:

- *Prodotto bello e fresco*
- *Disponibilità «sotto casa»*
 - *Presenza tutto l'anno*
- *Salubrità, certificazioni, ecc.*

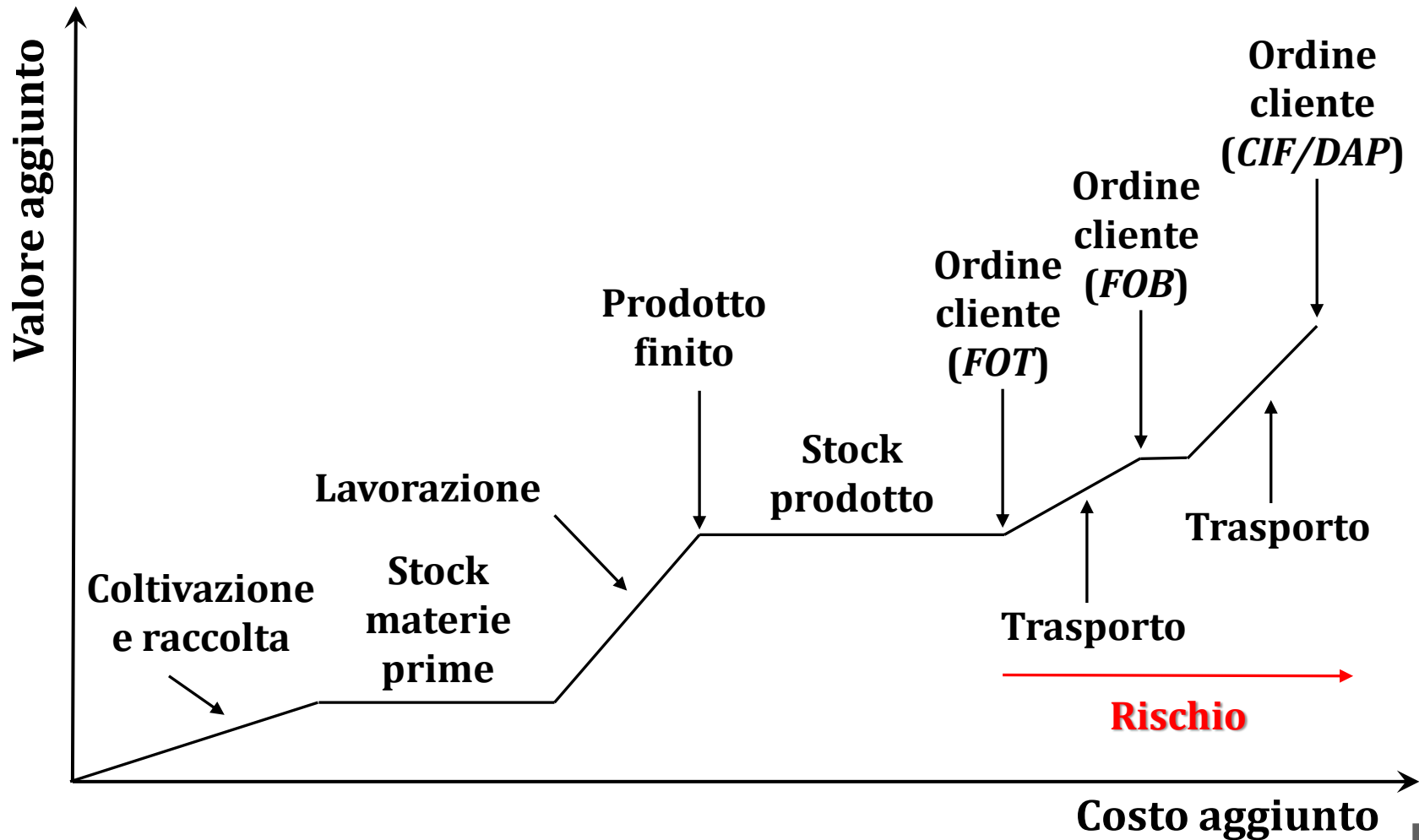
La crescita della complessità

CONCORRENZA → PIU' COMPETIZIONE SUI PREZZI



GLOBALIZZAZIONE & POLVERIZZAZIONE → DISGREGAZIONE DEI FLUSSI

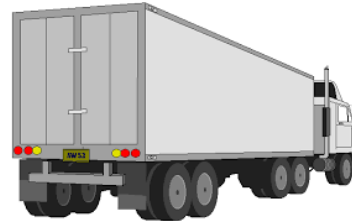
Esempio di catena logistica e dinamica di costi e valore aggiunto



OSSERVAZIONI E PROBLEMATICHE

PUNTI FORTI

- ✓ FLESSIBILITA'
- ✓ ALTA CONCORRENZA
FRA GLI OPERATORI
- ✓ COSTI UNIFORMI



TRASPORTO SU GOMMA:

CRITICITA'

- ✓ SCARSA EFFICIENZA
DI CARICO (SOVENTE
NON OLTRE IL 60%)
- ✓ DIMINUZIONE DEGLI
OPERATORI

PUNTI FORTI

- ✓ NUOVI MERCATI
- ✓ COSTI POTENZIALMENTE
INTERESSANTI E IN
DIMINUZIONE

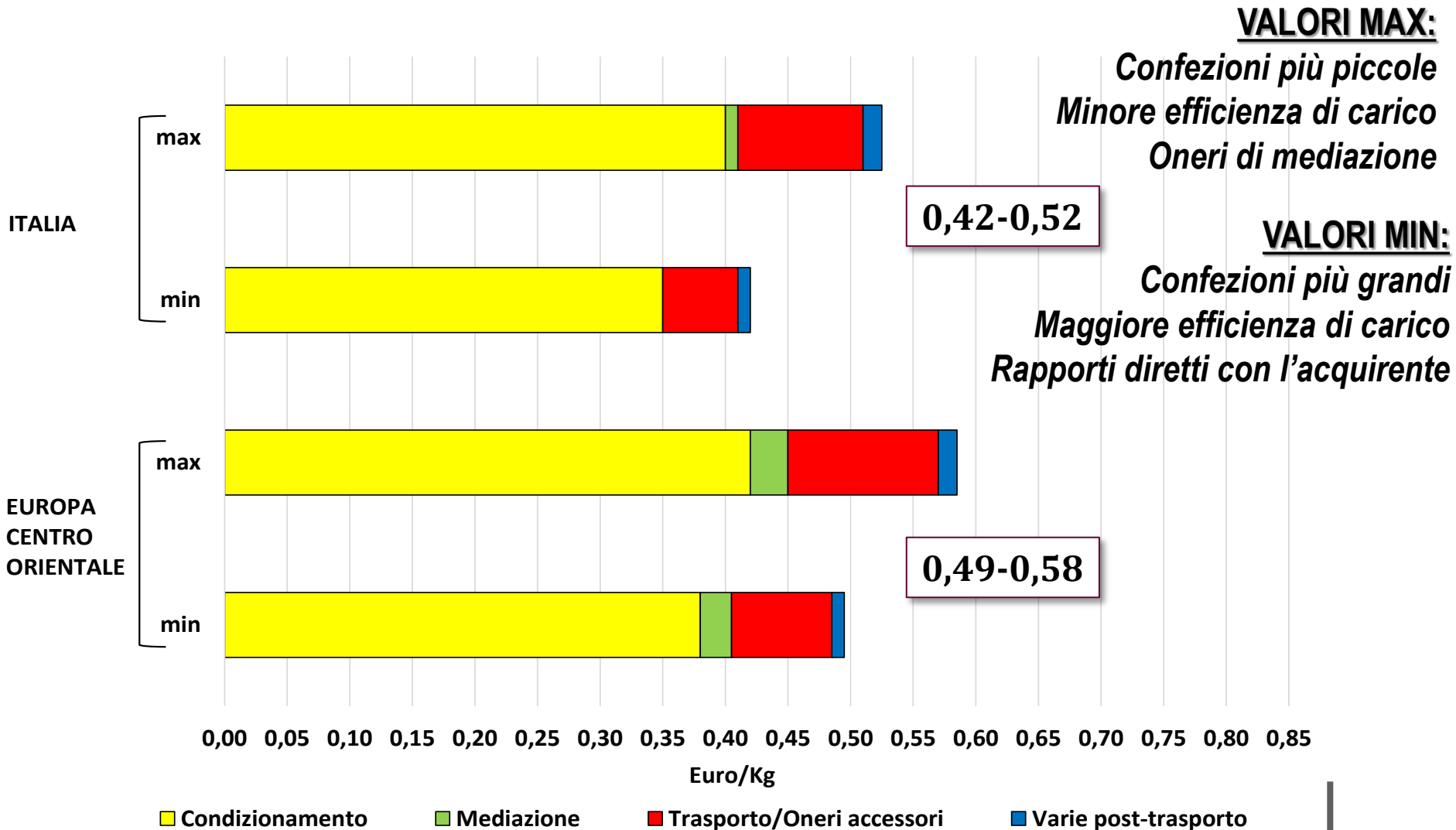
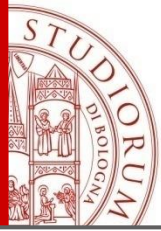


TRASPORTO SU NAVE:

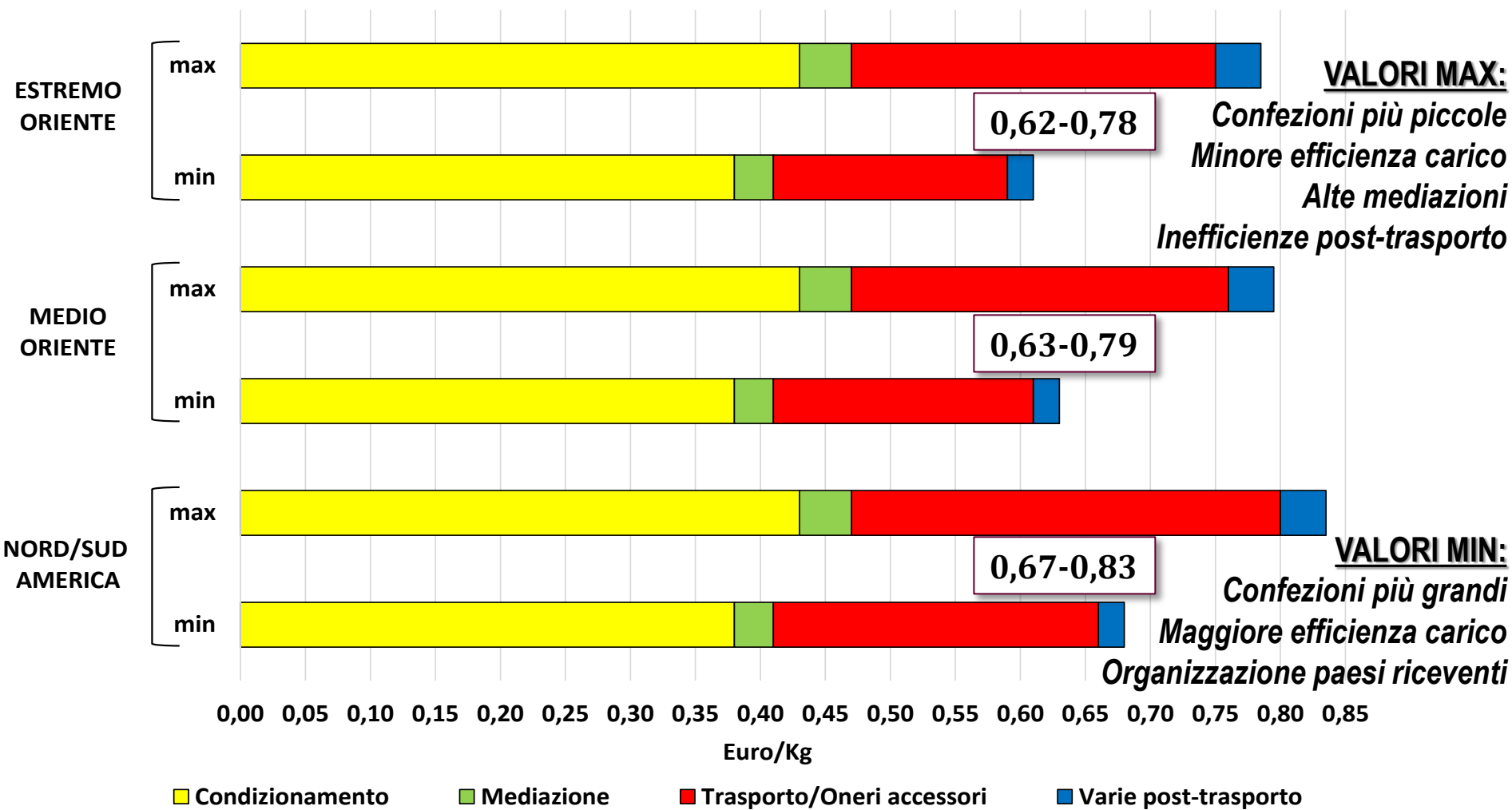
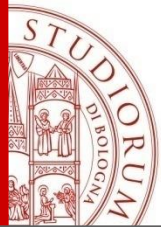
CRITICITA'

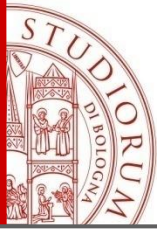
- ✓ SCARSA CONCORRENZA
- ✓ VOLUMI RIDOTTI PER
OTTIMIZZARE I COSTI
- ✓ TRANSIT TIME INCERTI
- ✓ RIGIDITA' E CONTENZIOSI

COSTI DELLA LOGISTICA PER DESTINAZIONI EUROPEE



COSTI DELLA LOGISTICA PER DESTINAZIONI OLTRE MARE





OSSERVAZIONI E PROBLEMATICHE DELLA LOGISTICA DEI TRASPORTI

✓ GESTIONE DIRETTA DEL VENDITORE:

- **FEEDBACK DIRETTI DAI MERCATI, VANTAGGI ECONOMICI, STRUTTURALI ED ORGANIZZATIVI;**
- **MIGLIORE GESTIONE DELLA CATENA DEL FREDDO;**
- **FORTE RISCHIOSITA' CONNESSA CON LA DISTANZA E COMPLESSITA'.**

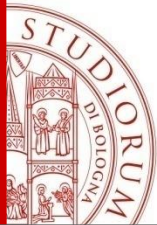
✓ GESTIONE DA PARTE DEL COMPRATORE:

- **DISTANZA DAI MERCATI, RIGIDITA' DELLA LOGISTICA, PIU' ATTENZIONE AI COSTI RISPETTO ALLA QUALITA';**
- **MINORE RISCHIOSITA' DEI TRASPORTI;**
- **MIGLIORE OTTIMIZZAZIONE DEI TRASPORTI (MA VANTAGGI SOPRATTUTTO PER IL COMPRATORE...)**

RAGGIUNGERE LA CINA IN TRENO

TRANSIT TIME: 14 – 18 DAYS

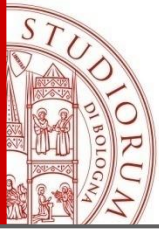




LA COMPETIZIONE CON GLI ALTRI PAESI PRODUTTORI EUROPEI

based on 2010 Report:

**COSTI, PREZZI E COMPETITIVITÀ NELLA FILIERA PERO:
UN'ANALISI DEI MAGGIORI SISTEMI PRODUTTIVI EUROPEI**
published by Centro Servizi Ortofrutticoli, Ferrara (Italy)



AREE COMPARATE

➤ **ITALIA**

Emilia-Romagna

➤ **PORTOGALLO**

Cadaval

➤ **SPAGNA**

Catalunya

➤ **FRANCIA**

Bouches du Rhône

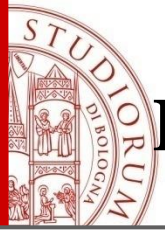
Loiret

➤ **PAESI BASSI**

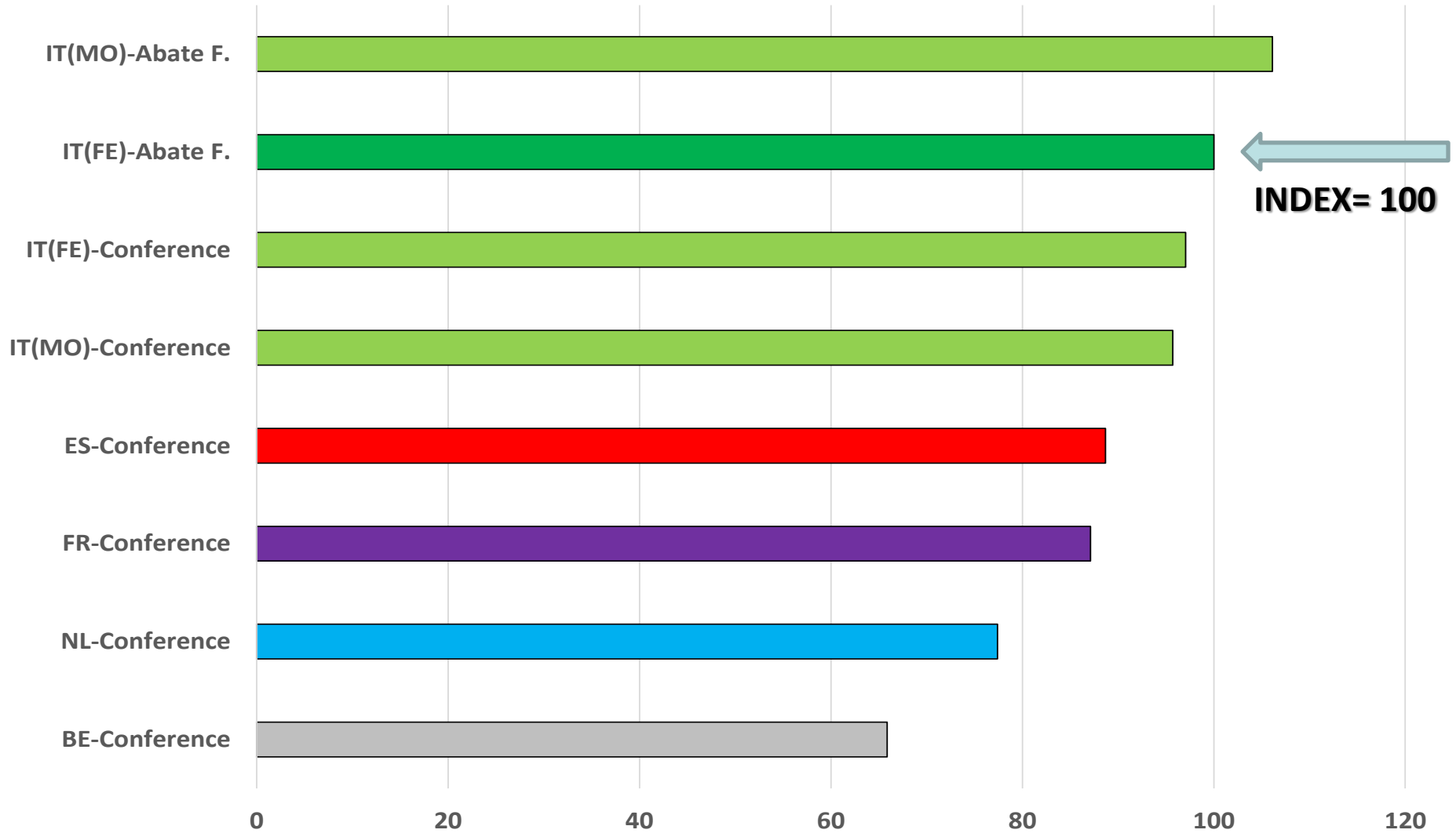
Betuwe

➤ **BELGIO**

Limburg



NUMERI INDICI DEL COSTO TOTALE DI PRODUZIONE PER CULTIVAR AUTUNNALI





MACFRUT Fruit & Veg Professional Show - Rimini Expo Centre
9-11 maggio 2018
MEETING AREA L'INFORMATORE AGRARIO

CONSIDERAZIONI DI SINTESI





CONSIDERAZIONI DI SINTESI

- ❑ La produttività degli impianti di Abate Fétel risulta temporalmente costante intorno alle 25 ton/ettaro**
- ❑ I prezzi medi del raccolto riconosciuti ai produttori sono spesso condizionati pesantemente da una quota rilevante (35-36%) di prodotto classificato come seconda scelta o come scarto**
- ❑ In conseguenza di ciò, il Valore della produzione per ettaro si attesta sui 15 mila euro, ovvero ad un livello decisamente inferiore al costo totale di produzione, computato in circa 17-18 mila euro/ettaro**



CONSIDERAZIONI DI SINTESI

- ✓ Per potersi garantire una profittabilità occorrerebbe agire sia sul fronte dei volumi prodotti, sia su quello della qualità dei frutti.
- ✓ Per esempio, con una resa media annua di 30 ton/ettaro, si coprirebbero per intero i costi di produzione, mentre con una qualità dei frutti più elevata (maggior calibro e minori deformazioni) potrebbero essere sufficienti 28 ton/ettaro
- ✓ Nel caso di miglioramenti di entrambi i parametri quanti-qualitativi ci si potrebbe garantire una marginalità di alcune migliaia di euro/ettaro
- ✓ In assenza dei suddetti miglioramenti e stante la situazione tecnica attualmente in essere, il **break even point** si potrebbe raggiungere solo con un aumento significativo dei prezzi di mercato, dell'ordine di 15 eurocent/Kg, portando così il prezzo medio alla produzione di Abate Fétel intorno a 75-80 eurocent/Kg



CONSIDERAZIONI DI SINTESI

- ❑ **Consumi interni in forte flessione fino al 2013, poi ripresa dal 2014 al 2017 sotto l'effetto di importanti (rapportati al comparto ortofrutticolo) sforzi promozionali**
- ❑ **Inevitabile puntare all'export per alleggerire il mercato interno, pur consapevoli di una rilevante pressione competitiva degli altri paesi produttori**
- ❑ **Importante segmentare i nuovi mercati (es. calibri piccoli, calibri grossi)**
- ❑ **Conquistare nuovi mercati significa prima di tutto fare conoscere il frutto Abate Fétel, spesso non conosciuto dai consumatori, abituati ad altre varietà**

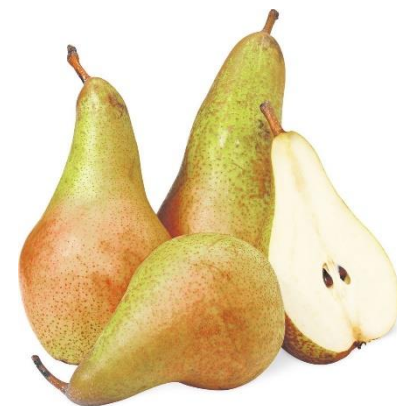


CONSIDERAZIONI DI SINTESI

- ❑ **Sfruttare l'onda positiva del consumo «salutistico», fare leva sulle virtù di F&V. Ciò richiede, naturalmente, ingenti sforzi economici per la promozione, difficili da realizzare per le imprese del comparto.**
- ❑ **Unica strada percorribile appare la creazione di un'idonea massa di prodotto, sia per affrontare al meglio gli interlocutori nella distribuzione, sia per sostenere la sempre più necessaria attività promozionale anche su canali massivi**
- ❑ **Affrontare le sfide poste dai nuovi mercati richiede altresì la formazione di opportune masse di prodotto, al fine di sostenere i costi per la promozione necessaria a «spiegare» il prodotto**

MACFRUT Fruit & Veg Professional Show - Rimini Expo Centre
9-11 maggio 2018
MEETING AREA L'INFORMATORE AGRARIO

GRAZIE PER L'ATTENZIONE



Alessandro Palmieri
Abate Fétel e le sue prospettive commerciali