

[ ASSEMBLEA ASSICA ] Gli industriali del settore e il 2012: tiene il fatturato, in calo la produzione

# Salumi, export boom: +7,2%

[ DI FEDERICA LEVI ]

**È** il salvagente del presente e la polizza assicurativa sul futuro: le prospettive di crescita del comparto della carne e dei salumi si giocano tutte all'estero, soprattutto nei grandi mercati emergenti. Questa l'indicazione che emerge dall'assemblea annuale dell'Assica, l'associazione degli industriali delle carni e dei salumi aderente a Confindustria.

Il 2012 è stato un anno difficile, che ha dovuto fare i conti con una nuova flessione dei consumi interni (-1,3%), soprattutto per i prodotti derivati da materia prima nazionale. Le continue promozioni non sono bastate ad arginare l'emorragia di acquisti di qualità, che per una fascia sempre più vasta di popolazione è diventata praticamente inaccessibile.

Segno rosso anche sul fronte della produzione: dopo un 2011 da dimenticare, lo scorso anno si è chiuso con una ulteriore flessione dell'1,2%. A soffrire di più, anche qui, sono stati i segmenti a

maggior valore aggiunto, in particolare il prosciutto crudo (-3,5%), sceso sotto il livello del 2010, in calo anche sotto il profilo del valore (-0,5%). Lieve rialzo – ma riconducibile essenzialmente agli aumenti dei costi, in particolare delle materie prime – per il fatturato, che sfiora gli 8 miliardi di euro (+0,5%).

Archivate le note dolenti, si apre il capitolo export. Lo scorso anno le esportazioni di salumi hanno superato quota 1,1 miliardi di euro, con un balzo del 7,2% in valore e del 3,8% in quantità. Particolarmente incoraggianti le performance negli Stati Uniti (+21,5% in quantità), in Giappone (+32,4%), Canada (+21,5%), Russia (+33,9%), Hong Kong (+23,1%) e Brasile (+17,9%). Eppure anche sul fronte estero non mancano forti criticità. «Ogni giorno – ha detto la presidente dell'Assica, **Lisa Ferrarini** – continuiamo a lavorare per essere messi nelle con-



dizioni di esportare. Non chiediamo aiuti, solo regole chiare, minore burocrazia e uno stato che sia al fianco delle aziende». Una prima vittoria è arrivata dalla caduta delle barriere statunitensi per i semistagionati prodotti in alcune regioni del Nord. «La fine dell'embargo potrebbe fruttarci, solo nel 2014, 10 milioni di euro aggiuntivi. Una conquista che dimostra come sia possibile ottenere successi solo se la filiera lavora unita».

Resta il fatto che il 76,5% del nostro export dipende dal mercato europeo, che risente pesantemente della crisi. Gli ostacoli da superare per guardare fuori dall'Ue sono numerosi: non disponiamo di catene distribuiti-

ve capaci di offrire sbocchi ai nostri prodotti; permangono barriere, tariffarie e soprattutto sanitarie, che non ci permettono di entrare in molti mercati. Basti pensare che, tra il 2000 e il 2014, la Danimarca ha esportato carni fresche per un valore di 14 miliardi. Noi ci siamo fermati a 300 milioni di euro.

«La verità è che il 4% della produzione suinicola italiana tiene in ostaggio tutto il comparto, con Calabria, Campania e Sardegna che hanno un livello di sicurezza veterinaria inferiore al resto d'Italia e d'Europa. Questo non è più tollerabile». E le perdite nella filiera suinicola per mancate esportazioni legate a barriere sanitarie ammontano, in via prudenziale, a 250 milioni di euro l'anno. «La completa liberalizzazione garantirebbe tra i 200 e i 210 milioni in più nel segmento delle carni fresche e 40-50 milioni nei trasformati. Senza contare il contributo offerto dalla lotta all'*Italian sounding*».

## [ LA RICHIESTA ] Un rilancio in sei mosse

**S**ei mosse per ridare slancio alla corsa dell'export alimentare di carni e salumi fuori dai confini comunitari. È la richiesta lanciata da Lisa Ferrarini.

1. Superare le barriere tariffarie e soprattutto veterinario-sanitarie che non ci consentono di entrare in alcuni mercati. Prioritario un intervento per debellare le malattie suine che ancora colpiscono Calabria, Sardegna e Campania e che danneggiano l'intera filiera italiana.

2. Promuovere accordi di libero scambio con i principali partner extra ue. Indispensabile un'azione coordinata con l'Ue.

3. Creare una cabina di regia sull'export. Il supporto al-

l'esportazione dovrebbe avvenire con una gestione integrata delle competenze dei diversi Ministeri ed enti (Esteri, Sviluppo Economico, Salute, Mipaaf, Ice, Camere di Commercio, ecc.).

4. Coordinare la promozione, dall'Ice alle Fiere, per ottimizzare le risorse e garantire una coerenza strategica alle nostre iniziative sui mercati esteri. Anche in patria: poche grandi fiere capaci di proiettare nel mondo il "sistema Italia".

5. Offrire alle aziende che esportano linee di credito dedicate, garantendo finanziamenti e assicurazioni a tassi competitivi.

6. Qualificare la nostra presenza all'estero puntando su due elementi: un desk anticorruzione e un addetto commerciale agroalimentare presso alcune ambasciate di paesi chiave. ■ **F.L.**