



Emergenza COVID-19

2° Rapporto sulla domanda e l'offerta dei prodotti alimentari
nell'emergenza Covid-19

Aprile 2020

Sommario

1. SINTESI.....	3
2. LA DOMANDA FINALE AL DETTAGLIO DI PRODOTTI AGROALIMENTARI.....	6
3. LA SITUAZIONE DELLE FILIERE AGROALIMENTARI.....	13
Filiera ortofrutticola	13
Filiera lattiero casearia	15
Filiera ovino da carne e da latte	17
Filiera carne avicunicola	19
Filiera carne bovina	21
Filiera suinicola	23
Filiera vino	26
Filiera olio	27
Filiera cereali.....	29
Il settore agrituristico.....	31
4. LE OPINIONI DELLE IMPRESE AGROALIMENTARI SULLA CONGIUNTURA E GLI EFFETTI DEL COVID-19.....	33

SINTESI

Il Covid-19 ha investito pesantemente un'economia già indebolita, sia a livello mondiale che italiano: secondo il Fondo monetario internazionale (FMI), il **PIL mondiale dovrebbe contrarsi del 3% nel 2020**, mentre il **PIL italiano diminuirà del 9,1%**.

Questo contesto depressivo è accentuato dalle previsioni al ribasso del commercio internazionale, che nel caso dell'agroalimentare italiano, sono aggravate dal blocco a livello mondiale del canale Horeca, uno dei principali driver delle esportazioni italiane nel comparto.

Anche sul mercato interno l'elemento negativo più evidente per la domanda di generi agroalimentari è il **blocco del canale Horeca e l'azzeramento dei flussi turistici**. Le imprese più colpite sono quelle di gamma più alta (si pensi al vino) ma anche alcune realtà legate al territorio, alla ristorazione locale, gli agriturismi.

Nel **mercato nazionale** anche nel secondo mese di restrizioni (da metà marzo a metà aprile) le **vendite al dettaglio di prodotti alimentari** confezionati hanno continuato a crescere a doppia cifra rispetto allo stesso periodo dello **scorso anno (+18%)** e, nel complesso, sono cresciute anche rispetto al primo mese di emergenza di un ulteriore **3%**. In questo quadro si segnala un'inattesa crescita, rispetto al 2019, degli acquisti nel periodo pasquale.

Tuttavia, al di là della fiammata pasquale, nel corso del mese di aprile sembra emergere una tendenza alla "normalizzazione" delle vendite, con incrementi minimi o nulli rispetto alle settimane precedenti. L'effetto si deve a una certa **saturazione delle dispense** e, forse, soprattutto nel Mezzogiorno, alla **crisi di liquidità di alcune famiglie**.

In questa seconda fase, le **evidenze principali** sono le seguenti:

- Il boom del **delivery** (+160%) la cui crescita è stata limitata non dalla effettiva domanda – che sarebbe stata ben più alta – ma dalla capacità di soddisfarla.
- La riscossa degli **esercizi commerciali di prossimità** che hanno organizzato in fretta anche loro la "consegna a domicilio".
- Un sostanziale cambio delle preferenze d'acquisto dei consumatori che, una volta preso atto dell'assenza di possibili crisi di approvvigionamento, hanno virato dai prodotti stoccabili agli ingredienti per cucinare (uova, farina, olio, lievito, mozzarella, ecc.): **cucinare in casa è diventato così non solo un modo per mangiare bene ma anche per passare il tempo con la famiglia**.
- La parziale **rivincita dei vini** che, se nella prima fase avevano segnato il passo rispetto ad altri prodotti, nella seconda fase hanno fatto registrare incrementi del 15% su base annua, sebbene l'incremento abbia favorito soprattutto prodotto di gamma media o bassa.

Sul fronte della produzione, si assiste a un certo consolidamento anche di quelle filiere che nei primi giorni di crisi erano state penalizzate da problemi organizzativi, soprattutto sul fronte della logistica. Questo non significa che l'agroalimentare non abbia subito pesanti ripercussioni,

ma molte delle iniziali emergenze sono generalmente rientrate del tutto o parzialmente. Vanno comunque segnalati costi leggermente più alti sull'approvvigionamento di materie prime, conseguenti al fatto che i vettori, a causa del blocco di numerosi settori, non sempre riescono a garantire il pieno carico ai TIR sia all'andata che al ritorno.

Ogni filiera, peraltro, è alle prese con specifiche questioni. Per l'**orto-frutta**, il tema più rilevante è quello dell'organizzazione della manodopera, in vista delle campagne di raccolta. Inoltre, le gelate che hanno colpito pesantemente alcune aree a inizio aprile, potrebbe lasciare strascichi non trascurabili sulle produzioni di frutta estiva.

Nel settore **lattiero caseario** sono i dubbi sull'export e la contemporanea mancata domanda del canale Horeca a generare preoccupazione, oltre che evidenti cali di prezzo (anche a doppia cifra) sia dei formaggi grana sia del latte alla stalla.

Nel settore della **carne ovina**, l'arretramento delle vendite nel periodo pasquale (-15% per gli agnelli) ha impattato duramente sulle aziende del settore, per le quali l'andamento delle vendite del periodo è determinante per il risultato dell'intera annata. Mentre per il **latte ovino** al momento non sembrano esserci problemi rilevanti nonostante una produzione in rilevante crescita del Pecorino Romano.

La domanda di **carni avicole**, dopo le prime settimane di crisi nelle quali si è registrato un deciso incremento, in aprile ha fatto segnare un sensibile ridimensionamento, fino a tornare gradualmente nella norma, con il conseguente riallineamento anche delle quotazioni all'origine.

Nella filiera delle **carni bovine**, la chiusura del canale Horeca ha azzerato uno sbocco importantissimo per alcune referenze (tagli di maggior pregio e altri destinati alla produzione di hamburger) e ciò ha comportato una profonda riorganizzazione dei propri circuiti distributivi e ripercussioni sui listini sia degli animali vivi che delle carni.

La **filiera suinicola** registra fenomeni contrastanti: da un lato, è cresciuta la richiesta presso la GDO sia di prodotto preconfezionato sia di tagli del fresco; dall'altro, la chiusura dell'Horeca e la minore operatività degli impianti di macellazione e di lavorazione spinge al ribasso i prezzi all'origine soprattutto dei suini pesanti del circuito delle produzioni tipiche.

Per la **filiera del vino** il protrarsi del lockdown conferma il persistere delle difficoltà già osservate nelle fasi iniziali di contenimento della pandemia, con un settore che procede a due velocità: da una parte le aziende che lavorano con la GDO hanno proseguito le attività e le vendite; dall'altra, quelle che hanno come destinazione prevalente il canale Horeca hanno visto azzerati ordini e pagamenti.

Il **settore dell'olio** a fine aprile fa segnalare qualche segnale al rialzo per l'extravergine, in particolare nel nord della Puglia, ma bisognerà capire se ciò è dovuto unicamente alla contingenza del periodo di emergenza. A questo punto della primavera, infatti, l'industria di imbottigliamento ha bisogno di nuove forniture, per cui nelle prossime settimane i problemi logistici nell'import potrebbe alimentare un aumento degli acquisti di prodotto nazionale.

Nel **settore dei cereali**, si conferma l'aumento dei listini sia del frumento duro sia del frumento tenero anche rispetto a metà marzo, e con essi, di quelli delle relative farine. In calo, viceversa, il prezzo del mais anche sia per l'abbondante disponibilità sia per le sue connessioni con il mercato del petrolio.

Il settore agrituristico si colloca trasversalmente rispetto alle filiere analizzate in precedenza ma, in considerazione del peso ormai raggiunto nel contributo alla produzione di valore dell'agricoltura, è importante valutare quale può essere l'impatto del Covid-19. Su questo fronte, non è difficile immaginare che la situazione di straordinaria emergenza che si è venuta a creare a seguito della diffusione del Covid-19 avrà delle ricadute drammatiche sul comparto agrituristico italiano. Tra la perdita pressoché totale dei flussi turistici di provenienza straniera, la caduta del picco dell'emergenza proprio a cavallo tra i due ponti del 25 aprile e del 1° maggio oltre che della Pasqua e, infine, la cancellazione buona parte delle visite delle scuole nei circa 1.500 agriturismi che sono anche fattorie didattiche e che risultano concentrate prevalentemente nei mesi di aprile e maggio, è possibile ipotizzare che per il 2020 la perdita del settore possa aggirarsi nel complesso attorno al miliardo di euro.

LA DOMANDA AL DETTAGLIO DI PRODOTTI AGROALIMENTARI

Come nei report precedenti, l'analisi di questa prima sezione riguarda esclusivamente i prodotti alimentari confezionati, dotati di codice EAN, venduti presso la grande distribuzione. Non sono considerate, pertanto, le vendite di prodotto fresco sfuso ma sono ricompresi, per ciascuna filiera, tutti i prodotti trasformati, surgelati e quelli in scatola.

La spinta agli acquisti registrata nelle prime quattro settimane di restrizioni per il contenimento della diffusione del Covid-19, dopo aver raggiunto il culmine nella seconda settimana di marzo, ha perso parte della sua forza nelle due settimane successive, per poi riprendere quota nella seconda settimana di aprile in coincidenza della Pasqua.

Le vendite al dettaglio continuano a crescere (+18%)

Nel secondo mese di restrizioni le vendite al dettaglio di prodotti alimentari confezionati hanno continuato a crescere a doppia cifra rispetto allo **scorso anno (+18%)** e nel complesso sono cresciute anche rispetto al primo mese di emergenza: **+3%**.

Dopo il picco raggiunto nella seconda metà di marzo, l'effetto "scorta" sembrava definitivamente essersi separato dall'effetto "organico" di crescita, l'unica incognita per gli operatori rimaneva la festività della Pasqua in tempi di confinamento e restrizioni.

Le vendite a Pasqua superiori a quelle di Natale

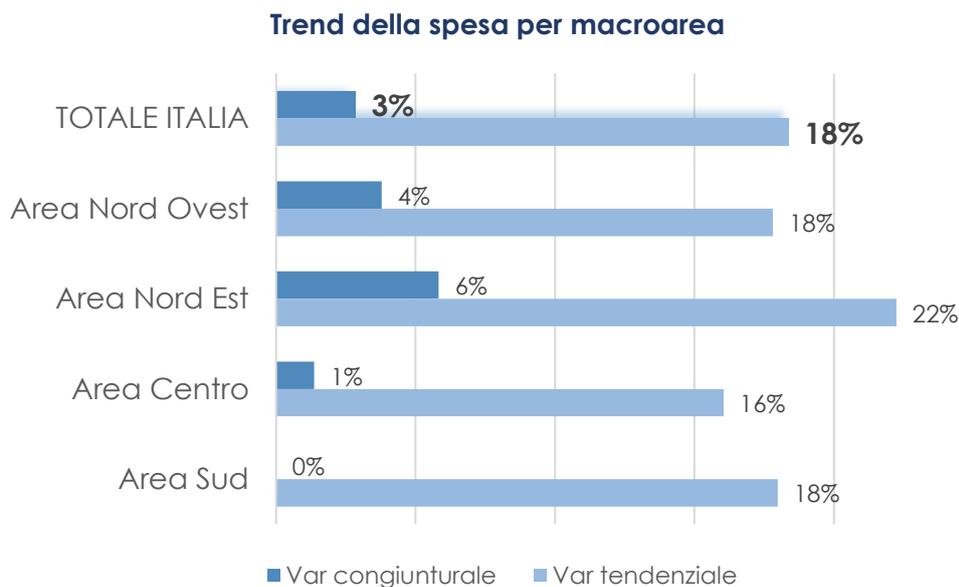
Le iniziali previsioni erano particolarmente pessimistiche: in una situazione critica e con limitazioni alla socialità si temeva che le vendite si sarebbero al massimo allineate a quelle della scorsa Pasqua; invece i risultati della settimana 5-12 aprile hanno confermato un nuovo slancio della spesa che è cresciuta non solo sull'analogica settimana dello scorso anno, ma anche sulla settimana di Pasqua del 2019 (che corrispondeva alla successiva). Al momento si hanno risultati per i soli prodotti confezionati e quello che emerge è un riavvicinamento al picco della settimana 11, con un nuovo superamento del livello raggiunto a Natale e un **aumento del 18% rispetto alla Pasqua 2019**.

Trend della spesa alimentare per prodotti confezionati



Fonte: Ismea-Nielsen Market track

Variatione delle vendite per area geografica – Settimana 16 - 22 marzo 2020

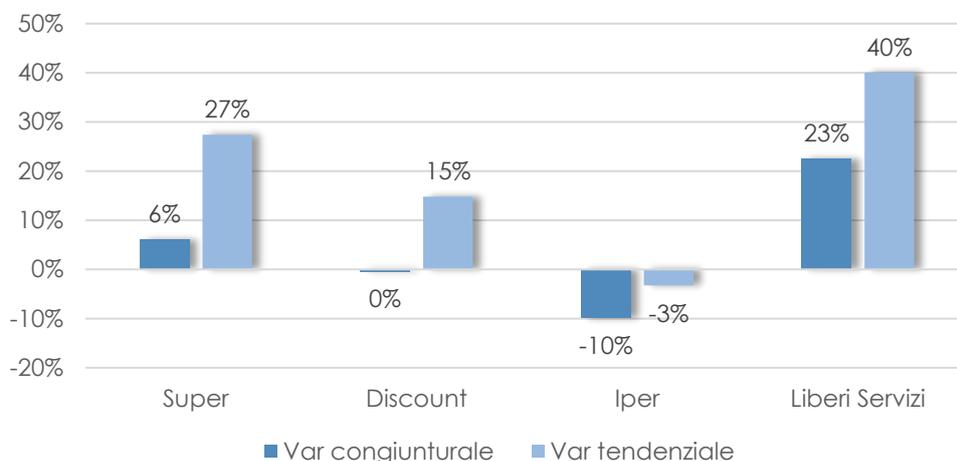


Fonte: Ismea – Nielsen

Vendite per canale – Settimana 16 - 22 marzo 2020

Trend delle vendite per canale distributivo

4 settimane dal 15 marzo al 12 aprile 2020 su 4 settimane precedenti e su analoghe 2019

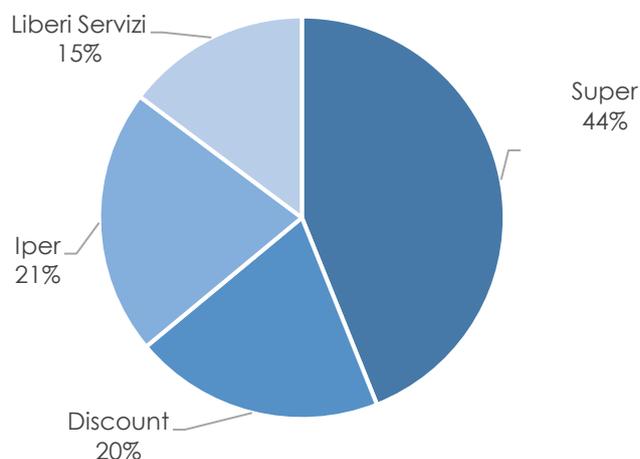


Fonte: Ismea- Nielsen

Distribuzione delle vendite per canale distributivo

Share dei canali di vendita

nelle 4 settimane dal 15 marzo al 12 aprile 2020



Fonte: Ismea- Nielsen

Con l'**eccezione della settimana di Pasqua**, si nota un **riavvicinamento alla normalità** che si traduce in **decrementi consistenti dell'intensità di spesa** rispetto alle settimane precedenti.

Soprattutto **nel Mezzogiorno si evidenzia chiaramente una certa saturazione delle dispense e, forse, si comincia a far sentire anche la crisi di liquidità di alcune famiglie**: la spesa, infatti, pur rimanendo del 18% superiore a quella delle analoghe settimane dello scorso anno, smette di

crescere in termini congiunturali (0% rispetto alle quattro settimane iniziali). **Il Nord Est manifesta ancora una maggior dinamicità** rispetto alle altre aree, con una crescita del 22% sullo stesso periodo del 2019 e del 6% rispetto alle quattro settimane precedenti.

A livello di format distributivi, si delineano in questa seconda fase nuovi scenari: si accentua la crisi delle grandissime superfici e prendono vigore, con un effetto simile a quello dei vasi comunicanti, i piccoli esercizi di prossimità.

La miglior performance si registra infatti presso i **punti vendita di ridotte dimensioni (liberi servizi) dove le vendite sono aumentate del 40%** su base annua e del 23% rispetto alle precedenti quattro settimane.

I supermercati ancora il canale più utilizzato ma la crescita maggiore è delle "piccole" superfici" (+40%)

Il canale più utilizzato continua comunque a essere il supermercato, con una quota del 44%, un aumento del 27% su base annua e di ulteriori 6 punti percentuali rispetto al periodo appena precedente.

Stabile rispetto alle settimane precedenti il canale Discount, dove si sono comunque recati circa un quinto degli acquirenti, con un incremento settimanale su base annua del +20%.

Negli ipermercati, penalizzati in parte dalla chiusura dei centri commerciali, le vendite sono diminuite sia in termini congiunturali (-10%) che tendenziali (-3%).

Con la popolazione esortata a limitare le uscite e le lunghe code all'ingresso dei supermercati, molte famiglie si sono orientate al *delivery*, con **un vero e proprio boom dell'e-commerce che nelle ultime settimane ha segnato il +160% su base annua**. Va inoltre sottolineato detto che tale crescita ha trovato un limite solo nella capacità effettiva di soddisfare le richieste di una domanda ben maggiore, che altrimenti avrebbe generato incrementi molto più consistenti.

Boom dell'e-commerce (+160%)

Alcune grandi catene distributive hanno dichiarato di aver fatto transitare in questa modalità fino al 20% del loro fatturato settimanale, mentre il mercato "on line" alimentare valeva in Italia ad inizio anno appena l'1%.

Di fronte all'esaurimento della capacità di consegna della spesa da parte delle grandi catene, prese d'assalto dai consumatori, i piccoli esercizi commerciali di prossimità hanno organizzato in fretta anche loro la "consegna a domicilio", con un duplice beneficio: lavorare in un momento di totale immobilità e spesso incrementare il proprio giro d'affari (ampliamento delle referenze e della clientela). Non sono mancate a sostegno delle nuove tendenze, le piattaforme digitali che evidenziano e supportano gli esercizi commerciali che effettuano consegne a domicilio.

In famiglia meno preoccupazione per gli stock domestici e più attenzione alla cucina

Nel complesso, il trascorrere delle settimane ha modificato l'atteggiamento dei consumatori nei confronti dei diversi "panieri: in particolare, a fronte di un ridimensionamento dell'interesse per i prodotti "alternativi al fresco" (surgelati e scatolame) e per i prodotti da "scorta dispensa" (latte Uht, pasta, passate di pomodoro), emerge la crescita del paniere "cuochi a casa" (uova, farina, lievito, burro, zucchero).

400 milioni di uova vendute in quattro settimane (+46% in volume)

La riscoperta del cucinare a casa è infatti il nuovo elemento che caratterizza anche gli acquisti di queste ultime quattro settimane. In questa linea, in termini congiunturali si evidenzia una contrazione per i derivati dei cereali, le bevande e i prodotti ittici (in questo caso rappresentati da surgelati e conserve in scatola).

Si conferma la dinamicità del **segmento delle uova, che rimane quello che cresce di più, con un aumento del 57% in valore e del 46% in volume rispetto all'analogo periodo dello scorso anno:** in queste quattro settimane ne son state vendute quasi quattrocento milioni di pezzi, con prezzi in leggera risalita (+7%).

Al contrario, sotto la media ma con segnali di buona ripresa resta quello dei **vini e spumanti, che cresce su base annua del 15%**, con un recupero rispetto al primo mese di emergenza del 13%. Chiaramente di questo parziale recupero hanno beneficiato soprattutto quei vini di posizionamento medio o basso che rappresentano il core delle vendite di vino alla GDO.

Tra i derivati dei cereali sono ancora in crescita le **vendite di farina, che dopo aver toccato punte del +213%** in volume rispetto allo scorso anno, fanno segnare nel periodo analizzato una crescita dei volumi venduti del 150%. Vendite sostenute anche per pizze pronte e riso, con incrementi su base annua del 38% e del 26%.

L'effetto stoccaggio premia il latte Uht (+19%) e penalizza quello fresco (-7%)

Nel comparto lattiero caseario la crescita delle vendite rispetto allo scorso anno è sostenuta da **latte Uht (+19% i volumi) e da mozzarelle (+49% i volumi nelle quattro settimane)** utilizzate come ingrediente nelle preparazioni di piatti cucinati in casa. In tenuta i consumi di yogurt (+5%), **in netta flessione quelli di latte fresco (-7% i volumi).**

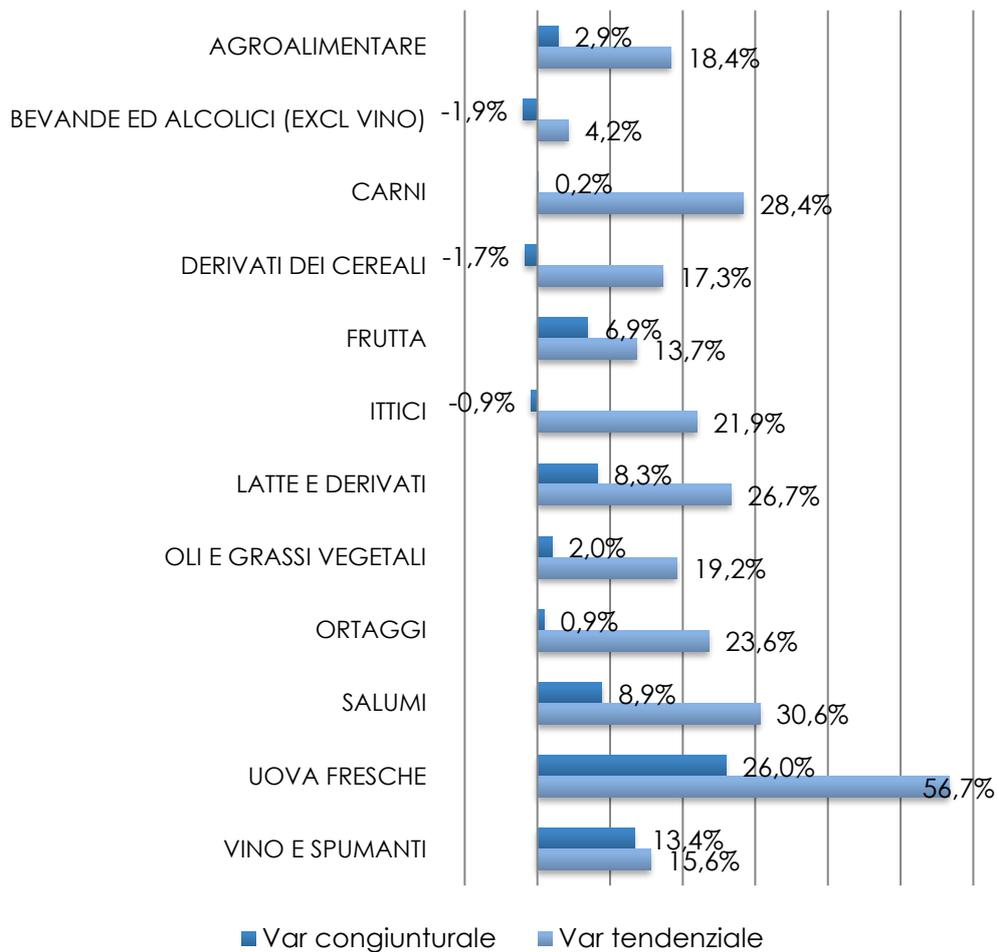
Nell'**ortofrutta si confermano le vendite di prodotti a più lunga conservabilità, quali patate e carote (rispettivamente +51% e +37% i volumi su base annua);** tra la frutta forte orientamento verso **arance e mele (+43% e +42% i volumi).** In flessione gli ortaggi IV° gamma. Il settore dell'ortofrutta è anche quello che fa registrare incrementi più consistenti di prezzo soprattutto per arance, kiwi e mele.

Per quanto **riguarda i salumi si conferma chiaramente lo spostamento degli acquisti dal banco fresco ai prodotti nei frigo, con incrementi delle vendite per tutti gli affettati confezionati: +23% i prosciutti crudi e cotti.** Si tratta di un segmento in cui sono molto chiari incrementi di prezzo, fino al 13% rispetto all'anno precedente, frutto anche delle tensioni di mercato dei mesi precedenti (quando la forte richiesta di suini della Cina aveva fatto innalzare i prezzi europei).

Vendite per comparto – Settimane dal 15 marzo al 12 aprile 2020

Vendite per comparto soli prodotti confezionati

Periodo di 4 settimane dal 15/03 al 12/04 2020 su 4 settimane precedenti e analoghe anno precedente



Fonte: Ismea – Nielsen

Di seguito sono riportate le vendite in volume e in valore di alcune tra le più rappresentative referenze di ciascun comparto. Nelle tre colonne di destra sono evidenziati i trend rispetto al medesimo periodo del 2019 su volumi, spesa e prezzi medi.

4 Settimane dal 16 marzo al 12 aprile 2020

Prodotto	Vendite a volume (Kg)	Vendite a valore (Euro)	Trend su base annua		
			volumi	spesa	prezzi
Derivati dei cereali					
DOLCI DA RICORRENZA	9.490.931,80	43.009.669,80	13%	5%	-7%
FARINE E SEMOLE	58.463.419,00	57.267.086,00	150%	145%	-2%
MERENDINE	14.613.114,40	97.679.714,00	-7%	-3%	4%
PANE E SOSTITUTIVI DEL PANE	38.841.333,00	149.841.644,00	14%	10%	-4%
PASTA E GNOCCHI	81.270.428,00	171.435.708,00	7%	14%	6%
PASTE BASE E PIZZE	15.524.476,60	87.272.432,00	38%	42%	2%
PRIMI PIATTI PRONTI	5.112.593,50	21.295.519,00	24%	17%	-6%
PRODOTTI PRIMA COLAZIONE	43.681.993,00	173.128.260,00	12%	13%	1%
RISO	15.822.155,30	30.664.593,50	26%	25%	0%
Prodotti lattiero caseari					
LATTE FRESCO	37.019.172,00	52.432.561,00	-7%	-5%	2%
LATTE UHT	125.120.606,00	133.746.346,00	19%	22%	3%
FORM. DURI	5.612.961,70	80.159.992,00	27%	32%	4%
MOZZARELLA VACCINA	14.003.347,60	96.570.470,00	49%	57%	5%
YOGURT	32.806.063,50	113.275.086,00	5%	5%	0%
RICOTTA (Ean)	3.410.558,20	14.324.307,60	56%	55%	-1%
Ortofrutta confezionata					
FRUTTA A GUSCIO	4.709.041,20	55.194.009,00	5%	6%	1%
ARANCE	31.332.331,50	54.959.224,00	43%	78%	24%
MELE	18.204.369,50	27.484.407,00	42%	60%	12%
KIWI	2.635.924,80	7.159.771,00	14%	50%	31%
BANANA	1.248.811,60	3.069.786,60	-4%	1%	5%
ORTAGGI IV° GAMMA	9.863.787,10	64.998.355,00	-5%	-8%	-3%
ORTAGGI E PATATE SURGELATI	30.891.807,50	96.882.990,00	25%	28%	3%
CONSERVE DI POMODORO	47.887.685,00	66.000.736,00	35%	45%	8%
LEGUMI IN SCATOLA	13.961.541,90	25.743.576,50	27%	36%	7%
PATATE	40.413.241,00	46.950.534,00	51%	58%	5%
CAROTE	10.523.117,60	14.364.861,60	37%	34%	-2%
Proteici di origine animale confezionati					
PROSCIUTTO COTTO (preaffettati)	3.594.728,70	60.234.395,00	23%	38%	13%
PROSCIUTTO CRUDO (preaffettati)	1.289.229,00	34.649.389,00	21%	31%	9%
WURSTEL	6.183.058,10	27.696.841,50	30%	44%	11%
SALUMI (libero servizio)	20.139.293,00	265.315.576,00	21%	31%	8%
PESCE SURGEL CONF.	10.084.722,50	108.761.704,00	32%	43%	9%
CONSERVE DI PESCE (tonno)	10.309.301,10	128.325.764,00	11%	17%	5%
CARNI IN SCATOLA	1.118.822,00	11.107.236,80	17%	24%	6%
UOVA FRESCHE	414.732.688,00	98.390.454,00	46%	57%	7%
Oli					
OLIO DI SEMI	21.788.514,50	35.381.351,00	37%	43%	5%
OLIO EXTRAVERGINE OLIVA	12.861.411,30	59.750.452,00	4%	6%	2%

Fonte: Ismea – Nielsen

LA FILIERE AGROALIMENTARI

Filiera ortofrutticola

Rimane elevata l'attenzione su come soddisfare la domanda di manodopera

Come già rilevato nelle primissime settimane di restrizioni sanitarie, la filiera ortofrutticola continua a operare piuttosto regolarmente, anche se non mancano difficoltà nella catena produttiva e distributiva. **Permane, infatti, il problema legato alla disponibilità di lavoratori, soprattutto stranieri**, per le operazioni di raccolta e lavorazione degli ortaggi e della frutta, con conseguenti rallentamenti (non sempre tollerabili) nello svolgimento di tali operazioni. Viceversa, **semberebbero essersi attenuate nelle ultime settimane le difficoltà legate alla logistica**, sebbene in alcuni casi si riscontrino ancora rallentamenti nel trasporto su gomma a causa dell'indisponibilità di qualche vettore. A queste si è anche aggiunta la difficoltà da parte della filiera di gestire la **maggiore richiesta della grande distribuzione di prodotti ortofrutticoli confezionati**.

Danni alle colture arboree dalle gelate di inizio aprile

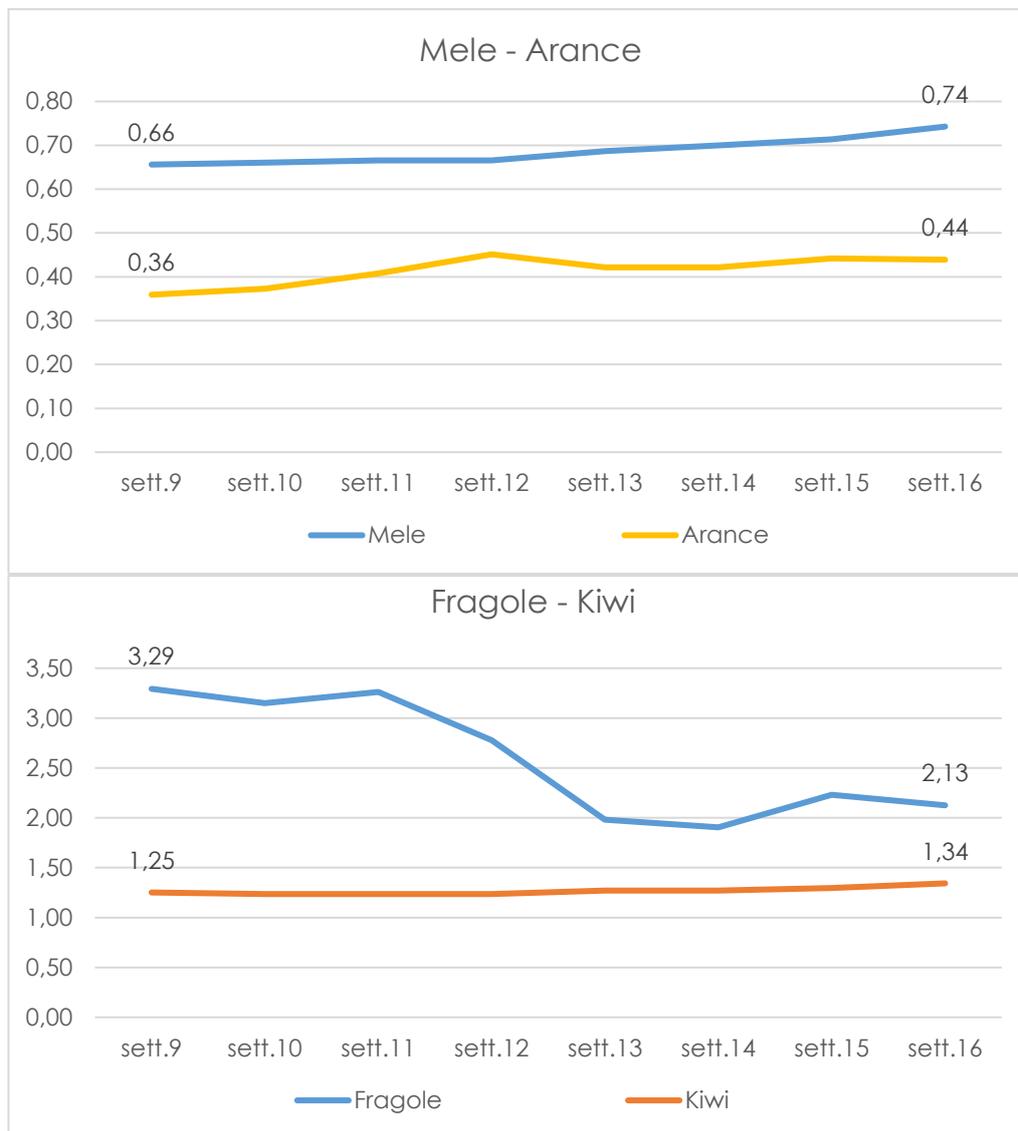
Peraltro, dopo un inverno particolarmente mite che aveva consentito alla filiera nei primi mesi dell'anno di portare sui mercati un'offerta nazionale ampia e diversificata, ha fatto seguito - tra la fine marzo e la prima parte di aprile - un deciso peggioramento delle condizioni climatiche con qualche nevicata anche a bassa quota e con gelate notturne. I danni arrecati sia alle colture orticole in pieno campo sia ai fruttiferi in fase di fioritura o allegagione (albicocchi, peschi, kiwi e noccioli) non sono ancora quantificabili, ma è probabile che vi siano stati danni anche per le produzioni spagnole, peraltro più avanti in termini di sviluppo, per le quali si prevede una riduzione della produzione.

Sul fronte dei consumi permane il trend di maggiore preferenza verso i prodotti ortofrutticoli più facilmente stoccabili (mele, kiwi, patate, cipolle), sebbene nel periodo pasquale si sia assistito a una buona domanda per prodotti come carciofi, asparagi e fragole.

Domanda elevata da parte della GDO sia nazionale che di alcuni paesi esteri

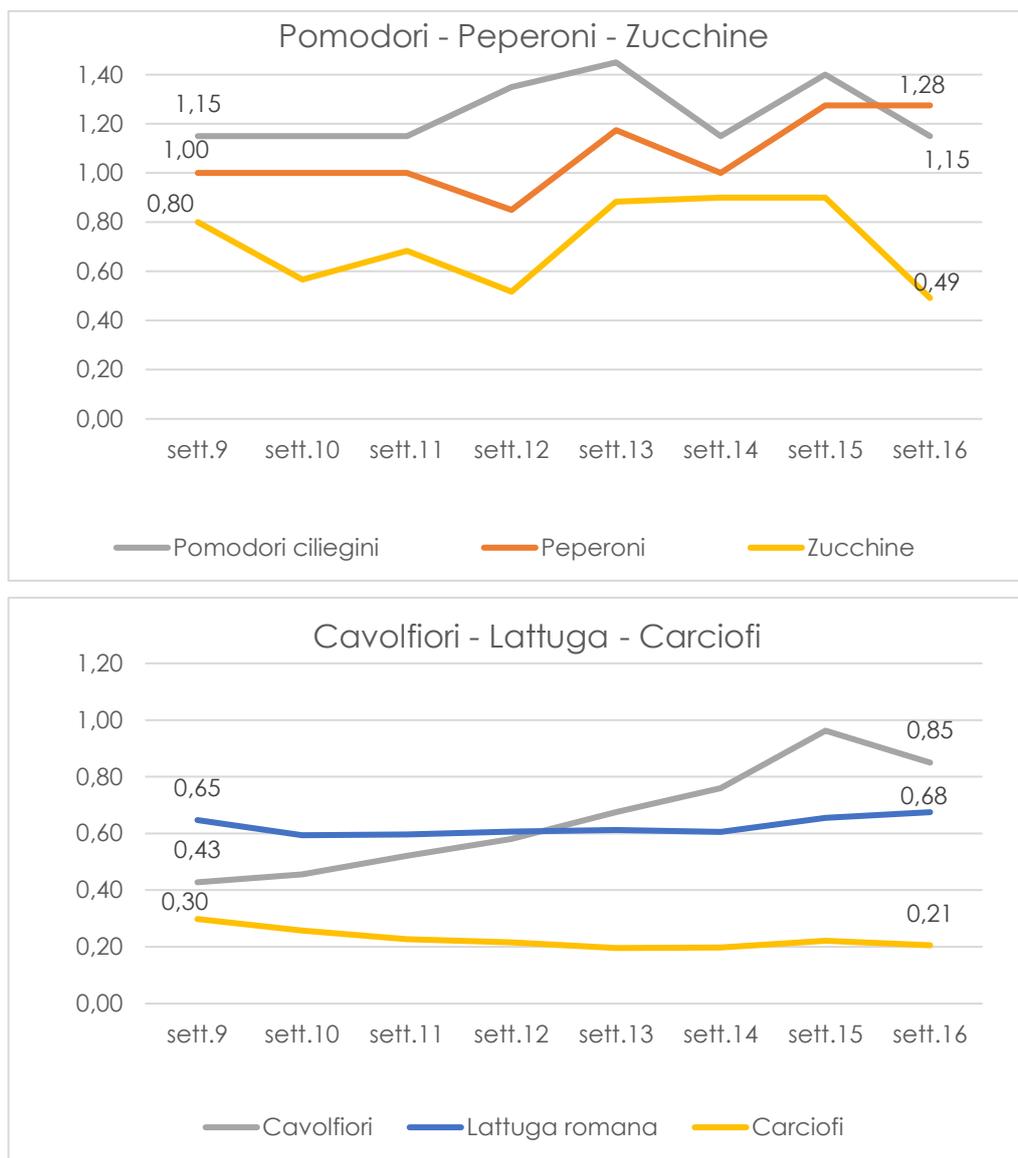
In termini generali, anche tra la seconda metà di marzo e la prima metà di aprile, **la domanda di prodotti ortofrutticoli da parte della grande distribuzione si è confermata sostenuta e superiore alla media**. Interessante è anche **l'aumento della domanda da parte della grande distribuzione estera, soprattutto Germania, Belgio, Svizzera, Austria e Polonia**. Questo fenomeno rende più fluido il mercato di alcuni prodotti e determina la correzione al rialzo dei listini all'origine e all'ingrosso, come nel caso di arance, mele, kiwi, patate, peperoni e pomodori.

Frutta: prezzi all'origine dal 24 febbraio al 19 aprile 2020 (Euro/Kg)



Fonte: Ismea

Ortaggi: prezzi all'origine dal 24 febbraio al 19 aprile 2020 (Euro/Kg)



Fonte: Ismea

Filiera lattiero casearia

Mercato dei grana in deciso frenata con rilevanti cali dei prezzi (-20% Parmigiano Reggiano e -10% Grana Padano)

L'emergenza sanitaria Covid-19 ha determinato un rallentamento degli scambi commerciali generando delle eccedenze proprio nel periodo di maggiore produzione dell'emisfero boreale e invertendo bruscamente la dinamica di mercato osservata fino ai primi mesi del 2020. Nonostante la forte flessione registrata a marzo e aprile, il confronto tendenziale dei prezzi cumulati a partire da gennaio rispetto all'anno precedente resta nettamente positivo sul mercato tedesco (+26% per il latte scremato in polvere e +4% per il latte intero in polvere).

Per quanto riguarda il **mercato nazionale, le restrizioni sanitarie hanno accelerato la flessione dei prezzi dei formaggi grana, con variazioni negative a due cifre rispetto a un anno fa (nel periodo gennaio-aprile 2020, -20%**

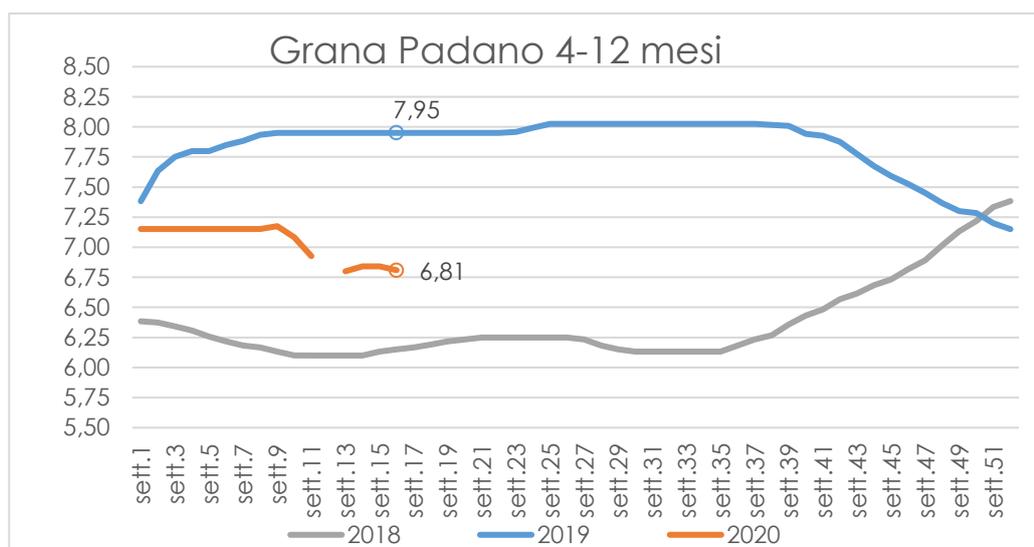
per il Parmigiano Reggiano e -10%. per il Grana Padano). La risposta del mercato è stata negativa anche sui prezzi della materia prima, poiché la maggiore disponibilità – dovuta alla ridotta domanda dei caseifici e al rallentamento della trasformazione per l'indisponibilità/riduzione dei lavoratori - **ha innescato una pressione verso il basso delle quotazioni del latte spot, arrivate a toccare i 30 euro/100 kg nel mese di aprile**, con un distacco di quasi 10 euro rispetto all'esordio di gennaio 2020. Più contenuta, ma comunque importante, la flessione registrata nell'ambito dei contratti di fornitura annuali (o semestrali) solitamente stipulati con l'industria: per le consegne effettuate nel mese di marzo, infatti, gli allevatori hanno mediamente percepito 37,60 euro/100 litri, il 7% in meno rispetto a un anno fa.

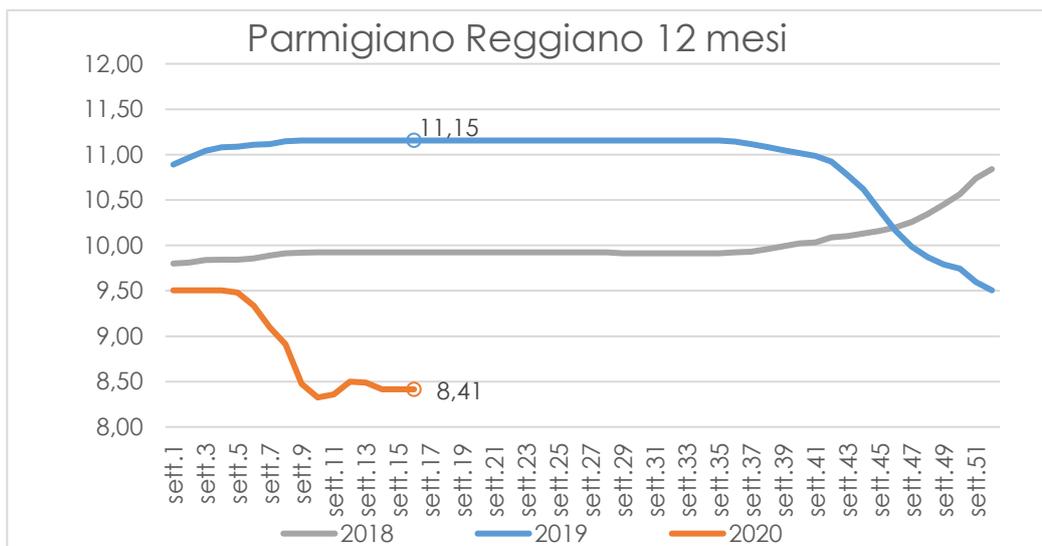
Ad aggravare la situazione è stata soprattutto la chiusura del canale Ho-reca. La corsa all'accaparramento di prodotti alimentari da parte delle famiglie italiane che ha **incrementato le vendite di lattiero caseari presso la GDO (+27% rispetto all'anno precedente)**, in particolare per i prodotti caratterizzati da una maggiore conservabilità come il latte Uht e i formaggi stagionati, non è stata in grado, di compensare la chiusura di ristoranti, pizzerie, bar, pasticcerie, gelaterie, cui sono prevalentemente indirizzati prodotti freschi e materie grasse.

L'evoluzione dei prossimi mesi dipenderà dall'andamento dei consumi interni, con la graduale uscita dalla fase di lockdown, la progressiva riapertura delle attività di ristorazione e la, seppur debole, ripresa dei flussi turistici. Anche la ripartenza della Cina, dopo la chiusura imposta dalla pandemia, si auspica possa innescare una ripresa del mercato, soprattutto nella seconda parte dell'anno, anche in considerazione di una maggiore richiesta di lattiero caseari dettata da un cambiamento delle abitudini alimentari raccomandata dalle autorità cinesi.

La ripartenza della domanda cinese di lattiero caseari come elemento chiave per il recupero dei mercati mondiali

Prezzi medi settimanali formaggi grana (euro/kg - Iva esclusa)





Fonte: Ismea

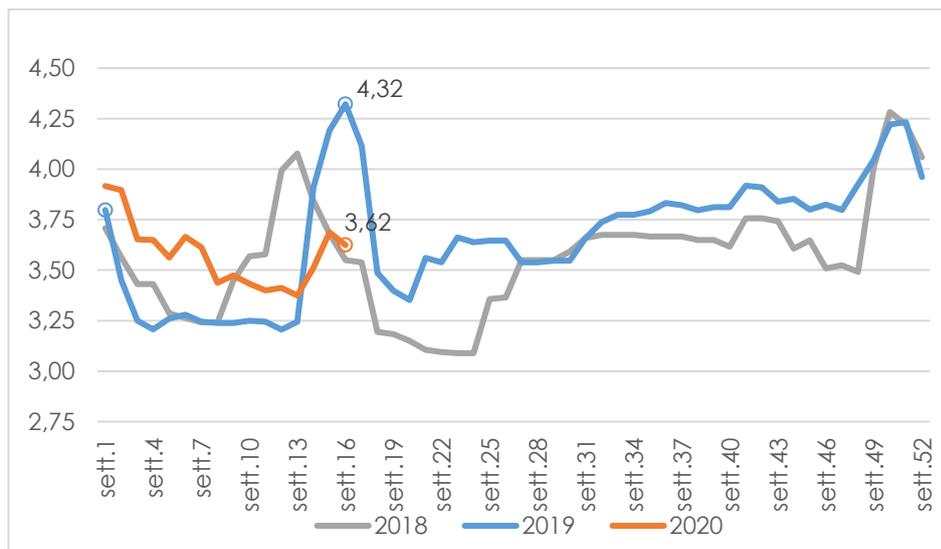
Filiera ovino da carne e da latte

Per il segmento della carne ovina, il prolungarsi delle restrizioni sanitarie ha pesato soprattutto sul mercato degli agnelli che rappresentano circa i due terzi dell'offerta complessiva. In un contesto di consumi delle famiglie già in costante flessione (solo nel 2019 gli acquisti domestici di carne ovina sono calati del 12% in volume), **la chiusura del canale Horeca a seguito dell'emergenza Covid-19 ha compromesso i risultati dell'intera annata.**

Prezzi degli agnelli in calo netto (-15%) e annata seriamente compromessa

Nel periodo pasquale, infatti, le richieste dei macelli sono risultate piuttosto fiacche e la conseguente offerta abbondante di capi - in vista di quello che avrebbe dovuto essere il picco della domanda - non ha innescato il tradizionale balzo dei listini. Nella settimana di Pasqua, infatti, i prezzi del vivo si sono assestati intorno ai 3,70 euro/kg per gli agnelli (-15% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno) e, in analogia, nel mercato all'ingrosso le carni di agnello hanno perso il 13% rispetto alla Pasqua 2019 (7,06 euro/kg peso carcassa). Ciò si è verificato nonostante una **minore pressione sul prodotto nazionale da parte di quello estero**, considerando che la difficoltà di movimentazioni tra diversi Paesi a causa del Coronavirus sta limitando al minimo l'arrivo di capi da oltreconfine.

Agnelli da macello: prezzi medi settimanali (euro/kg peso vivo)

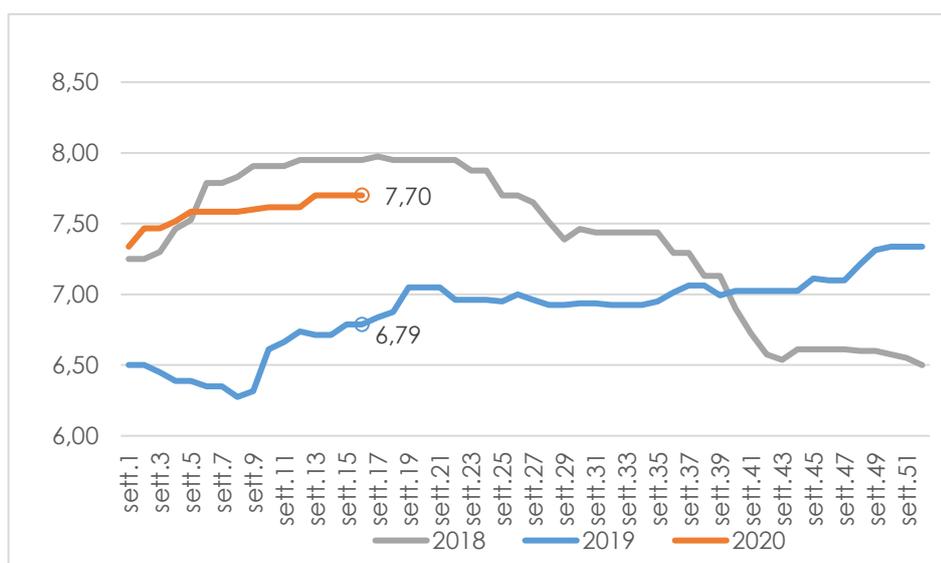


Fonte: Ismea

Produzione di Pecorino Romano +30% rispetto all'anno passato

Il segmento latte ovino, grazie alla tenuta dell'export, sembrerebbe ri sentire meno dell'emergenza Covid-19, con i prezzi del Pecorino Romano che si sono assestati sui 7,70 euro/kg senza subire particolari scossoni. Ciononostante, permane incertezza sull'evoluzione futura del mercato, poiché la produzione di Romano è in significativo aumento rispetto alla precedente campagna (+30% nel periodo ottobre 19-marzo 20), in parte come conseguenza del recupero verificatosi dopo la vertenza latte dello scorso anno, in parte perché **la crisi dei formaggi a minore stagionatura dovuta al blocco dell'Ho-reca per le restrizioni sanitarie, sta orientando le industrie di trasformazione verso formaggi a lunga stagionatura.**

Pecorino Romano: prezzi medi settimanali (euro/kg - Iva esclusa)



Fonte: Ismea

Filiera carne avicunicola

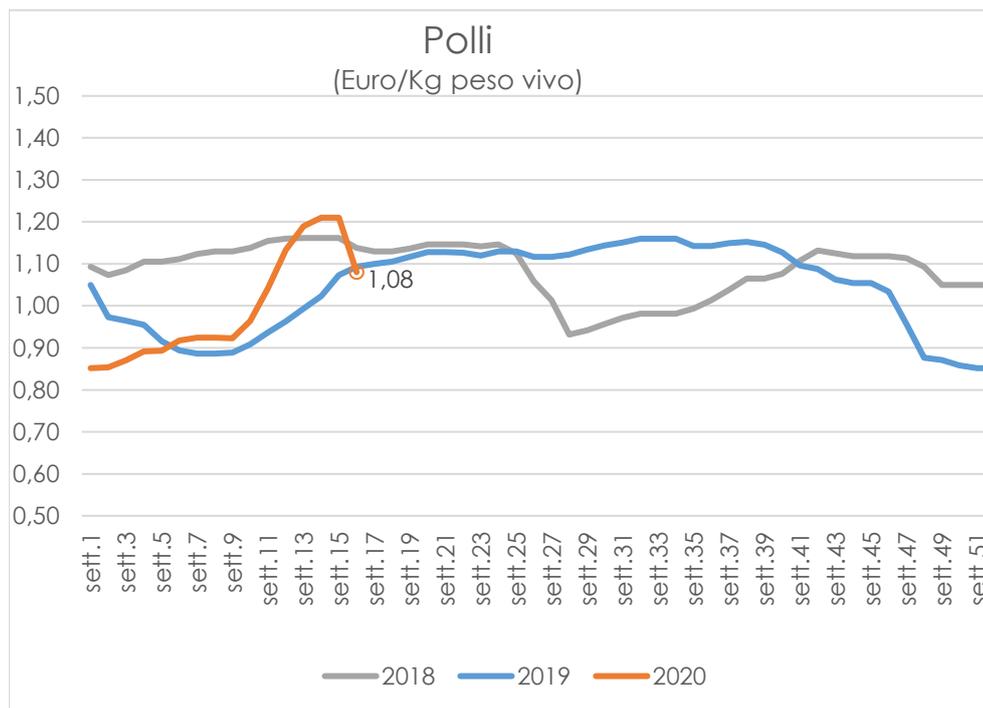
A conferma di quanto rilevato nelle primissime settimane dell'emergenza Covid-19, il mercato avicolo mostra un andamento favorevole in conseguenza a una domanda particolarmente dinamica. Il mercato nazionale autosufficiente e caratterizzato da una forte integrazione verticale che lo ha isolato dai problemi legati alla dipendenza dall'estero o da altre componenti della filiera e che è stata importante nella **capacità di risposta del settore al balzo della domanda finale**. È verosimile inoltre che sul settore **abbia influito in maniera meno rilevante la chiusura del canale Horeca**.

L'aumento importante della domanda ha portato in alto i listini sia del vivo che del macellato e la GDO ha assorbito gli aumenti, trasladandoli sui prezzi al consumo, cresciuti nel mese di marzo del 6,3%.

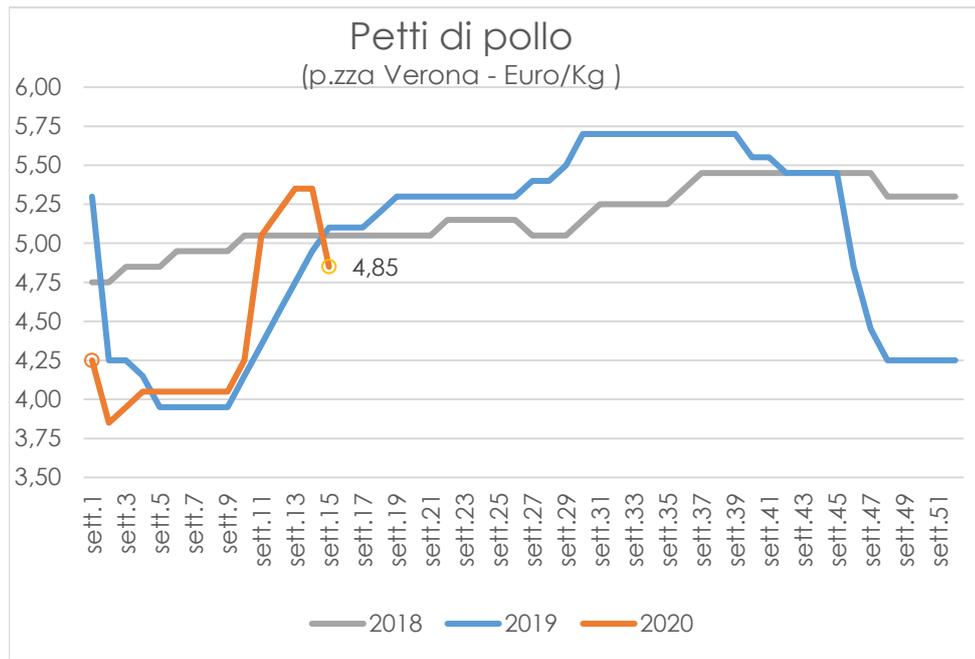
Nelle prime settimane di aprile la pressione della domanda sulle carni avicole si è sensibilmente ridotta, fino a tornare gradualmente nella norma, di conseguenza anche le quotazioni all'origine hanno registrato un netto ripiegamento.

Dopo il picco di marzo, domanda in ridimensionamento

Polli e petti di pollo: prezzi medi settimanali



Fonte: Ismea



Fonte: Ismea

Filiera carne bovina

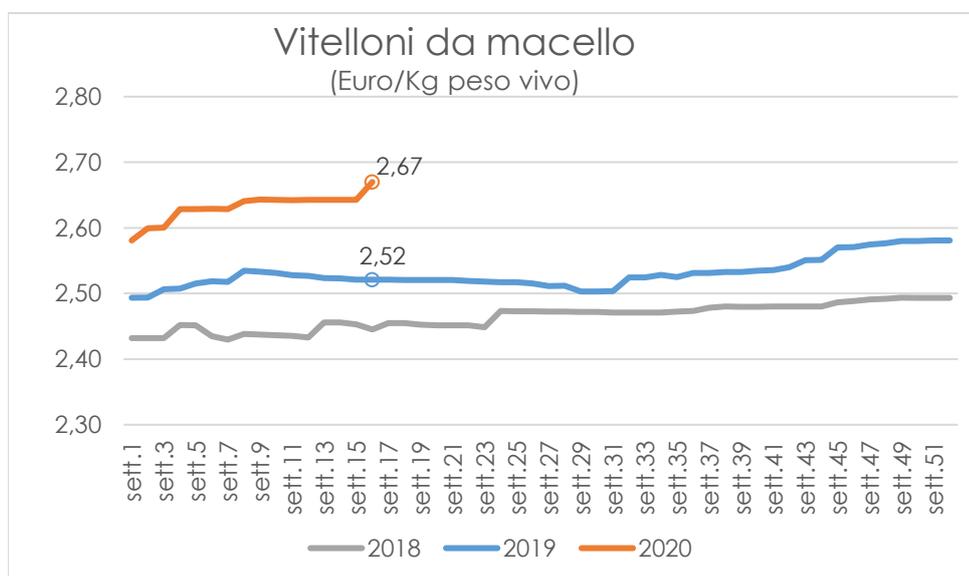
Dopo le prime fasi di emergenza, dove la preoccupazione degli operatori è stata in buona misura rivolta alle restrizioni e alle difficoltà in atto sul fronte del commercio con l'estero - dal quale dipendono gli approvvigionamenti dei ristalli - per la paventata chiusura delle frontiere, la sospensione o la riduzione del lavoro di una parte delle imprese di export e degli autisti dei TIR, nelle ultime settimane l'attenzione si è spostata sul collocamento della merce "matura".

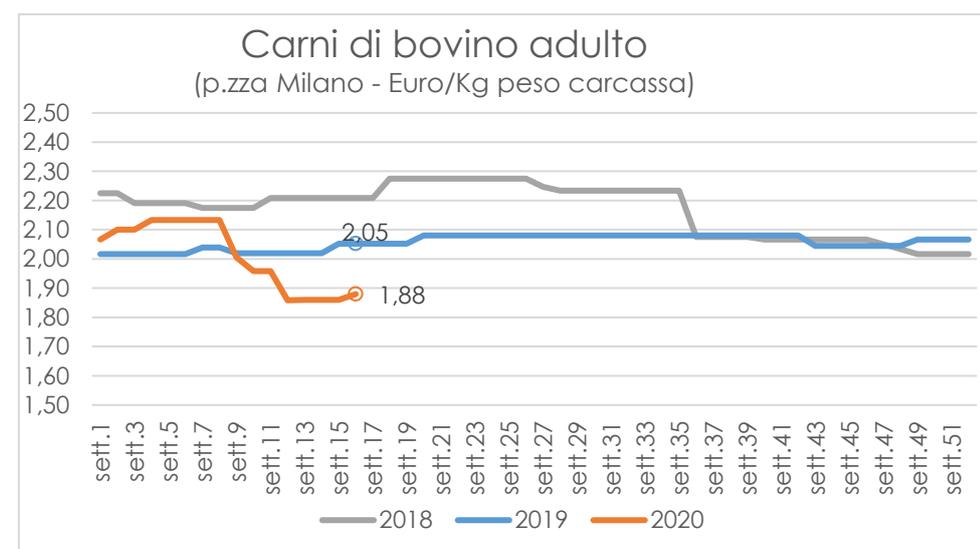
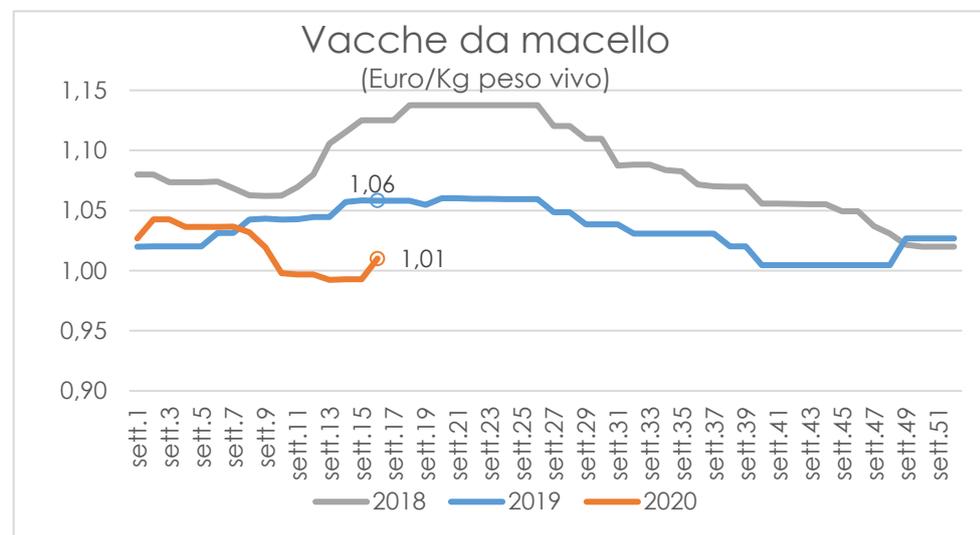
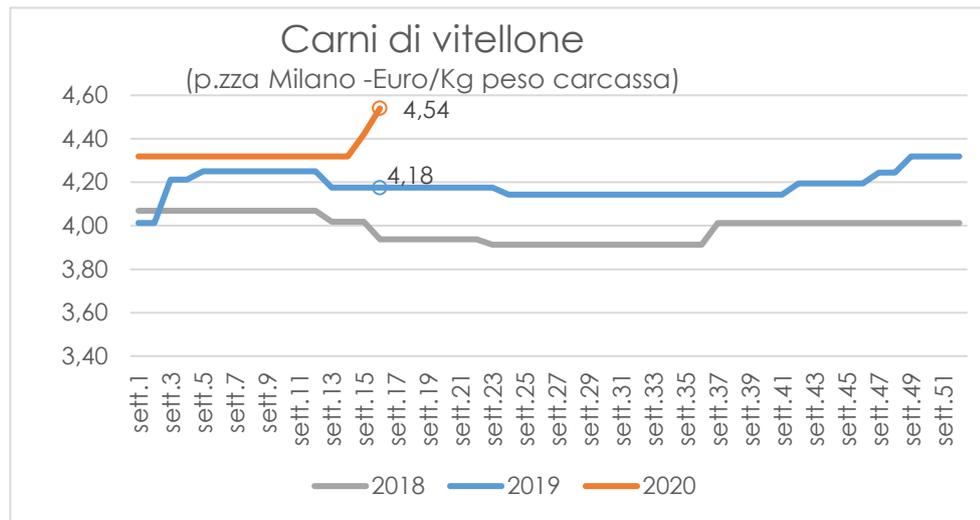
Con la **chiusura del canale Horeca la filiera è infatti stata privata di uno sbocco importantissimo per alcune referenze** (tagli di maggior pregio e altri destinati alla produzione di hamburger); si è trovata quindi alle prese con **una profonda riorganizzazione dei propri circuiti distributivi**. Lo scenario venutosi a creare per l'eccesso di disponibilità di tagli normalmente destinati all'Horeca e all'export più che agli scaffali della GDO è stato ulteriormente peggiorato dalla pressione esercitata dalle carni estere, la cui flessione dei prezzi medi sui mercati europei, le ha rese molto competitive con il prodotto nazionale. In tale contesto, le quotazioni nella prima fase di scambio hanno faticato a decollare e se per il vitellone si sono rilevati lievi incrementi rispetto allo scorso anno, per i capi adulti (quasi tutti provenienti dal circuito latte) la situazione è stata molto più difficile: le quotazioni sono rimaste stagnanti su livelli bassi e inferiori a quelli dei due anni precedenti per tutto il periodo fino alla settimana pasquale, in cui hanno giovato di lievissimi rialzi, insufficienti a riportarli su livelli di norma.

Dinamiche di mercato differenziate tra vitellone (in crescita) e capi adulti (in netto calo).

Analogamente la situazione, per i capi adulti, sul fronte delle carni (fase ingrosso) dove a detta degli operatori le macellazioni sono state rallentate oltre che dalle problematiche legate alle restrizioni per l'emergenza sanitaria anche dall'incertezza della domanda, molto cauta soprattutto nell'ultimo mese.

Vitelloni, carne bovina e vacche da macello: prezzi medi settimanali delle sole piazze quotate





Fonte: Ismea

Filiera suinicola

Nelle ultime settimane, in cui l'intero comparto produttivo è stato coinvolto da azioni di riorganizzazione logistica e produttiva in adeguamento alle norme previste per fronteggiare la crisi dovuta al Covid-19, il mercato suinicolo italiano sta affrontando un progressivo indebolimento dei prezzi all'origine dei suini pesanti destinati alle produzioni tipiche. Questo è dovuto soprattutto alla **chiusura del canale Horeca che sta determinando una forte riduzione della domanda dei principali prodotti della filiera** (si stima una riduzione di circa il 20% delle vendite per il settore a causa della chiusura di ristoranti, bar e mense scolastiche).

Oltre alla contrazione della domanda, la riduzione dei prezzi dei capi vivi è dovuta anche ad un eccesso di offerta, conseguente **al rallentamento del ritmo di lavorazione degli impianti di macellazione e dell'industria di trasformazione**: si procede a rilento a causa del calo della presenza del personale e dell'implementazione delle necessarie misure sicurezza aggiuntive all'interno degli stabilimenti, con un calo produttivo rispetto alla situazione "normale" di circa il 20%.

L'industria di trasformazione, inoltre, **paga le criticità nei rapporti commerciali con l'estero, dovute alle difficoltà logistiche e i lockdown dei principali Paesi importatori**, quali Germania e Francia.

Per i prezzi all'origine, si conferma anche nel mese di aprile l'andamento al ribasso del mercato suinicolo italiano osservato dagli inizi di marzo: sia i suini da macello pesanti, destinati al circuito delle produzioni tipiche, che i suinetti da allevamento continuano a perdere centesimi al kg sulle loro quotazioni settimanali.

Nel dettaglio, per suini da macello e per suini da allevamento (16 aprile 2020), **il prezzo all'origine dei suini pesanti per il circuito tutelato (160-176 kg) si è attestato ad un valore di 1,30 euro/kg, con un calo del 3,7%** rispetto alla settimana precedente, mentre per i suinetti da 30 kg, la quotazione è scesa a 3,33 euro/kg, in calo del 3,5%. I prezzi delle cosce fresche sono ulteriormente diminuiti rispetto al dato precedente. In particolare, **le quotazioni delle cosce fresche destinate a produzioni DOP sono scese a 2,84 euro/kg per la tipologia leggera (-1,7%) ed a 3,41 euro/kg per quella pesante (-2,8%)**.

In calo anche i prezzi delle cosce fresche per crudi non tipici, con il prodotto leggero che ha fatto registrare un calo del -2,0% per un valore di 2,50 euro/kg, mentre quello pesante è stato quotato a 2,85 euro/kg (-3,4%). Stabile a 4,35 euro/kg il prezzo del lombo taglio Padova.

Prezzi al ribasso per il mercato suinicolo italiano all'origine

Mercato delle cosce fresche destinate a DOP in difficoltà

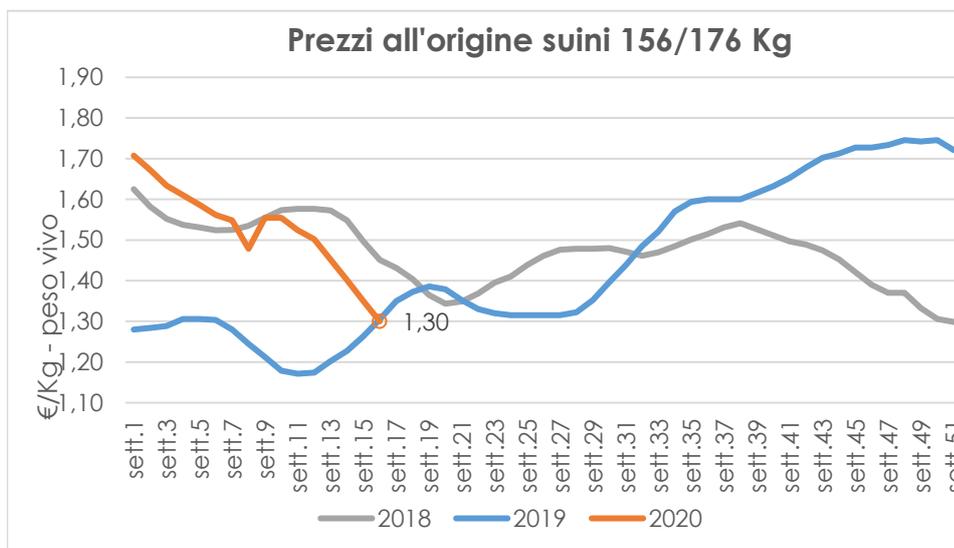
Principali quotazioni CUN (euro/kg - Iva esclusa)

Settimane	sett.13	sett.14	sett.15	sett.16
	23-29 marzo 2020	30 marzo -5 aprile 2020	6-12 aprile 2020	13-20 aprile 2020
Prezzi all'origine				
Suini da macello da 160 a 176 Kg (circuito tutelato)	1,45	1,40	1,35	1,30
Suinetti da allevamento (30 kg)	n.f.	3,56	3,45	3,33

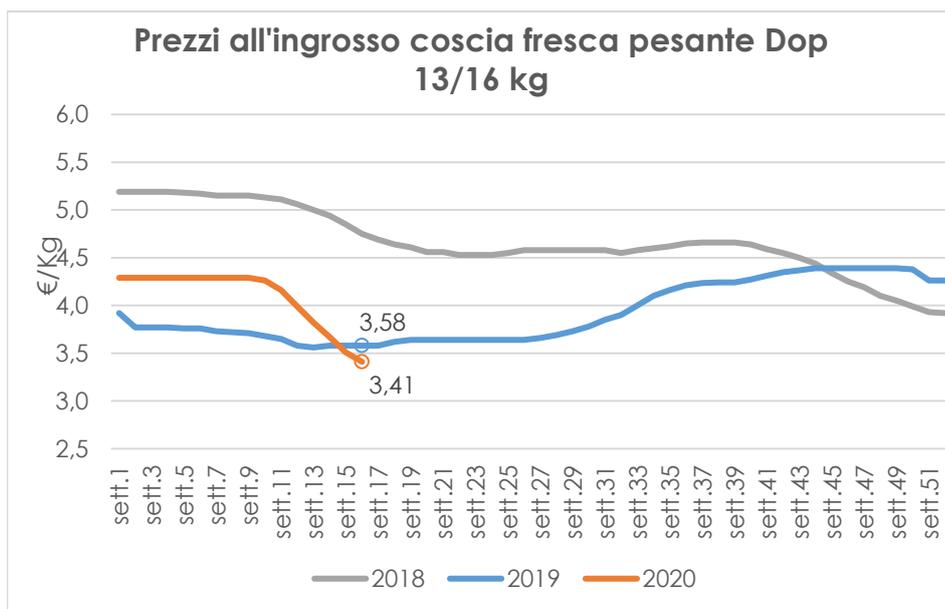
Fonte: CUN suini da macello e CUN suini da allevamento

Settimane	sett.13	sett.14	sett.15	sett.16
	23-29 marzo 2020	30 marzo -5 aprile 2020	6-12 aprile 2020	13-20 aprile 2020
Prezzi all'ingrosso				
Lombo fresco taglio Padova	4,05	4,35	4,35	4,35
Coscia fresca per crudo tipico 13-16 kg	3,82	3,67	3,51	3,41
Coscia fresca per crudo non Dop 12 kg e oltre	3,25	3,10	2,95	2,85

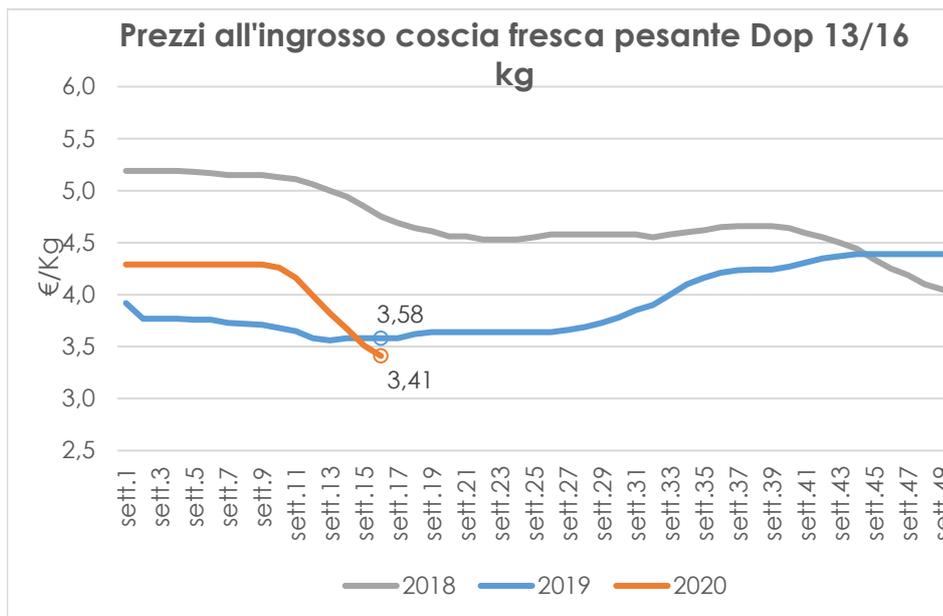
Fonte: CUN tagli freschi carne suina



Fonte: elaborazioni ISMEA su dati CUN suini da macello



Fonte: elaborazioni ISMEA su dati CUN suini da macello



Fonte: elaborazioni ISMEA su dati CUN tagli freschi carne suina

Filiera vino

Nelle prime settimane di aprile, si confermano le difficoltà già osservate nelle fasi iniziali di contenimento della pandemia, sia pure fotografando un settore che procede a due velocità: da una parte le aziende con rapporti con la GDO, italiana ed estera, hanno proseguito le attività e le vendite in maniera pressoché normale o addirittura in aumento; dall'altra, le aziende che hanno come canale di destinazione prevalente l'Horeca hanno visto azzerati ordini e pagamenti.

Un settore a due velocità: vendite in aumento per chi opera con la GDO e cali rilevanti per chi opera con l'Horeca

La **chiusura dell'Horeca (sia nazionale che estera) continua a rappresentare la principale criticità per il settore** e non soltanto in termini di volumi scambiati, ma anche in relazione all'orientamento di tale canale distributivo verso il prodotto di gamma media e alta.

Nelle ultime settimane, con l'aggravarsi della pandemia a livello mondiale e con il **rallentamento della domanda dei tradizionali paesi clienti**, come gli Usa, anche l'export ha cominciato a subire contraccolpi e le uscite dalle cantine hanno registrato una frenata importante. Un numero su tutti: nelle ultime due settimane di marzo, secondo i dati MIPAAF-ICQ-RF, le uscite hanno superato i due milioni di ettolitri, mentre nelle due settimane successive il volume è stato di 1,3 milioni di ettolitri. Si tratta di una contrazione di circa il 35% dei flussi che fotografa tuttavia la contingente situazione peggiore nell'epicentro della crisi. L'impatto per le imprese sarà sia nell'immediato – a

causa delle mancate vendite – ma anche rispetto alla prossima vendemmia, considerando che, a causa della permanenza del prodotto stoccato, si potrebbero determinare problemi di gestione logistica.

La filiera nel complesso ha cominciato piuttosto rapidamente a dibattere sulle misure da adottare, e, oltre ad aiuti finanziari per l'immediato cash flow e della necessità di incrementare la promozione all'estero, la questione rimane se favorire la vendemmia verde, optando così per una riduzione produttiva nella prossima stagione, o scommettere su un rimbalzo del mercato l'utilizzando la più flessibile distillazione.

I mercati, nonostante la fase di emergenza, non hanno evidenziato particolari fibrillazioni, con i listini all'origine che, anche nelle ultime settimane, si sono contraddistinti per una sostanziale stabilità.

Vini comuni: prezzi medi settimanali (euro/ettogrado, f.co azienda in cisterne)

	sett.13	sett.14	sett.15	sett.16
	23-29 marzo 2020	30 marzo -5 aprile 2020	6-12 aprile 2020	13-20 aprile 2020
Vini bianchi comuni				
Lugo di Romagna (10°)	3,40*	3,40*	3,40*	3,40*
Pescara (10,5°)	4,50	4,50	4,50	4,50
Bari (10,5°)	3,30	3,30	3,30	3,30
Trapani (12,5°)	2,90*	2,90*	2,90*	2,90*
Vini rossi comuni				
Lugo di Romagna (10°)	5,30*	5,30*	5,30*	5,30*
Reggio Emilia (10°)	4,15	4,15	4,15	4,15
Pescara (12°)	4,50	4,50	4,50	4,50
Bari (12,5°)	3,80	3,80	3,80	3,80

* quotazione stimata

Fonte: Ismea

Filiera olio

**Dopo sette-
mane di quo-
tazioni ferme, si
segnala qual-
che contratta-
zione al rialzo
in Puglia**

Il settore olivicolo – sia a livello nazionale che nei principali mercati esteri (Spagna, Grecia e Tunisia) – nelle ultime settimane ha vissuto un periodo più "riflessivo". I frantoi hanno terminato le operazioni e la produzione è risultata più abbondante di quanto apparisse in corso di raccolta. Il periodo continua a essere caratterizzato da pochi contratti, anche in relazione alle scorte che le imprese di imbottigliamento sembrano aver fatto già nei mesi precedenti sfruttando i prezzi bassi. Ciononostante, nelle ultime due settimane, si segnala qualche contrattazione al rialzo, in particolare nel Nord della Puglia, per l'extravergine. Bisognerà però attendere per capire se ciò è dovuto unicamente alla contingenza del periodo di

In grandissima difficoltà le piccole imprese orientate all'Horeca

emergenza. **A questo punto della primavera, infatti, l'industria di imbottigliamento potrebbe aver bisogno di alcune nuove forniture**, e sarà interessante vedere se nelle prossime settimane qualche problema logistico nell'import indurrà a rivolgere gli acquisti con maggior intensità verso il prodotto nazionale. Le grandi aziende, peraltro, soprattutto quelle che forniscono la GDO stanno lavorando a pieno ritmo grazie all'aumento dei consumi domestici e alla ritrovata vocazione culinaria degli italiani. Diametralmente opposta la situazione delle **piccole e medie aziende che non hanno rapporti commerciali con la GDO e che hanno visto azzerati gli ordini da parte dell'Horeca, nazionale in primo luogo**. Da non sottovalutare neanche la mancanza di domanda derivante dall'indotto del turismo.

Per quanto riguarda i prezzi, lievi flessioni si sono evidenziate per i listini medi dell'olio lampante, sempre molto legato all'andamento dell'analogo prodotto iberico, mentre prosegue stabile il cammino del vergine. Stabili anche i valori degli olii raffinati di oliva e di sansa e tutti gli olii di semi rilevati.

Olio extra vergine di oliva: prezzi medi settimanali (Euro/Kg - f.co azienda, iva esclusa)

	sett.13	sett.14	sett.15	sett.16
	23-29 marzo 2020	30 marzo -5 aprile 2020	6-12 aprile 2020	13-20 aprile 2020
Olio Extra vergine di oliva				
Bari	3,10	3,10	3,25	3,25
Foggia	2,83	2,83	2,95	3,05
Cosenza	2,80	2,88	2,88	2,88
Gioia Tauro	3,40	3,40	3,40	3,40
Trapani	4,55	4,55	4,40	4,40

Fonte: Ismea

Olio di oliva raffinato: prezzi medi settimanali (Euro/Kg - f.co magazzino arrivo, iva esclusa)

	sett.13	sett.14	sett.15	sett.16
	23-29 marzo 2020	30 marzo -5 aprile 2020	6-12 aprile 2020	13-20 aprile 2020
Olio Extra vergine di oliva				
Foggia	1,86	1,86	1,88	1,90
Firenze	1,94	1,92	1,89	1,86
Milano	1,90	1,90	1,90	1,90

Fonte: Ismea

Olio di sansa raffinato: prezzi medi settimanali (Euro/Kg -f.co magazzino arrivo, iva esclusa)

	sett.13	sett.14	sett.15	sett.16
	23-29 marzo 2020	30 marzo -5 aprile 2020	6-12 aprile 2020	13-20 aprile 2020
Olio di sansa raffinato				
Foggia	1,04	1,04	1,05	1,05
Firenze	1,11	1,11	1,11	1,11
Milano	1,05	1,05	1,05	1,05

Fonte: Ismea

Filiera cereali

Nel confronto con le quotazioni di metà marzo, si conferma l'aumento dei listini del frumento duro, ma si evidenziano anche rivalutazioni dei prezzi del frumento tenero. Coerentemente all'incremento registrato per i due frumenti, risultano in crescita anche i prezzi all'ingrosso delle farine di frumento tenero e delle semole di frumento duro.

Prezzi in crescita per frumenti e derivati

In effetti, durante il periodo in esame si è intensificata l'emergenza sanitaria legata alla diffusione del Covid-19 che ha comportato una **raffazione della disponibilità interna di materia prima a causa delle difficoltà di approvvigionamento sui mercati esteri** per via della quarantena a cui sarebbero stati sottoposti gli autotrasportatori al loro rientro nel paese di origine. A livello internazionale le variabili di base del mercato sono caratterizzate da un'abbondante di granella di frumento.

Frumento duro fino: prezzi medi settimanali (Euro/tonnellata)

	sett.13	sett.14	sett.15	sett.16
	23-29 marzo 2020	30 marzo -5 aprile 2020	6-12 aprile 2020	13-20 aprile 2020
Frumento duro fino				
BOLOGNA *	285,50	292,50	296,50	296,50
MILANO*	282,00	285,00	290,00	293,00
FOGGIA**	297,50	n.q.	307,50	307,50

*f. co magazzino arrivo iva esclusa

** f.co magazzino partenza iva esclusa

Fonte: Ismea

Frumento tenero fino: prezzi medi settimanali (Euro/tonnellata)

	sett.13	sett.14	sett.15	sett.16
	23-29 marzo 2020	30 marzo -5 aprile 2020	6-12 aprile 2020	13-20 aprile 2020
Frumento tenero fino				
BOLOGNA*	209,50	212,50	212,50	210,50
MILANO**	208,50	213,50	213,50	211,50

* f.co magazzino arrivo iva esclusa

** f.co magazzino partenza iva esclusa

Fonte: Ismea

Farina di frumento tenero: prezzi medi settimanali (Euro/tonnellata)

	sett.13	sett.14	sett.15	sett.16
	23-29 marzo 2020	30 marzo -5 aprile 2020	6-12 aprile 2020	13-20 aprile 2020
Farina di frumento tenero				
BOLOGNA *	425,00	430,00	430,00	430,00
MILANO**	480,00	490,00	490,00	490,00

* f.co magazzino arrivo iva esclusa

** f.co magazzino partenza iva esclusa

Fonte: Ismea

Semola di frumento duro: prezzi medi settimanali (Euro/tonnellata)

	sett.13	sett.14	sett.15	sett.16
	23-29 marzo 2020	30 marzo -5 aprile 2020	6-12 aprile 2020	13-20 aprile 2020
Semole di frumento duro				
BOLOGNA *	405,50	405,50	408,50	408,50
MILANO**	418,50	428,50	433,50	437,50
FOGGIA*	395,00	395,00	395,00	395,00

* f. co magazzino arrivo iva esclusa

** f.co magazzino partenza iva esclusa

Fonte: Ismea

Anche per il mais permangono difficoltà sia di approvvigionamento sui mercati esteri che di scarsa disponibilità di granella nazionale, ma in questo caso il prezzo della granella ha segnato un calo congiunturale nelle ultime due settimane in esame.

Prezzi in calo per il mais per offerta abbondante e crollo del prezzo del petrolio

Oltre che per una abbondante disponibilità di merce a livello internazionale, il prezzo del mais sembra sempre più depresso dalla flessione del prezzo mondiale del petrolio. La correlazione tra il prezzo della granella del mais e quello del petrolio è da ricondurre al fatto che in alcuni paesi il mais viene impiegato per la produzione di bioetanolo da unire alla benzina per autotrasporto. È il caso, in misura più consistente, degli USA che è il principale produttore al mondo di mais (più di un terzo dei raccolti globali), che destina alla produzione di etanolo circa il 40% dei raccolti e dove il 10% della benzina è composta da bioetanolo.

Mais: prezzi medi settimanali (Euro/tonnellata)

	sett.13	sett.14	sett.15	sett.16
	23-29 marzo 2020	30 marzo - 5 aprile 2020	6-12 aprile 2020	13-20 aprile 2020
Mais				
BOLOGNA	187,00	187,00	186,00	185,00
MILANO	182,50	184,50	183,50	183,50

f.co magazzino arrivo iva esclusa

Fonte: Ismea

Il settore agriturismo

1,4 miliardi di euro il fatturato dell'agriturismo in Italia e un tasso di crescita del 7%

La situazione di straordinaria emergenza che si è venuta a creare a seguito della diffusione del Covid-19 avrà delle ricadute drammatiche sul comparto agriturismo italiano il cui volume di affari nel 2018 risultava pari a circa 1,4 miliardi di euro con un tasso medio di crescita nel triennio 2016-18 del 7%. Il comparto, prima della crisi, aveva raggiunto la cifra record di 13,4 milioni di pernottamenti, contribuendo per il 3,1% alla composizione delle presenze complessive del turismo italiano (429 milioni di notti totali) e per il 9% a quelle del turismo extralberghiero (149 milioni di notti).

Negli ultimi anni sono stati **principalmente gli stranieri a sostenere la domanda con il 59% dei pernottamenti** che veniva infatti fruito da turisti provenienti soprattutto da Germania, Paesi Bassi, Francia e Stati Uniti.

L'effetto del Covid-19 sull'agriturismo – come per tutto il settore turistico – è piuttosto semplice da valutare: dall'inizio dell'anno a oggi si possono tranquillamente considerare azzerate le presenze. Pare ormai certo, inoltre, che per tutto il periodo estivo, e forse per l'intero 2020,

non si potrà contare su una ripresa, seppur parziale, dei flussi turistici internazionali verso l'Italia.

Tale scenario configura una perdita molto alta del fatturato riconducibile **ai turisti stranieri che è stimabile in circa 600/700 milioni di euro**. Una parte di questa perdita, però, potrebbe essere recuperata attraverso un incremento degli ospiti italiani nel periodo estivo.

Vicina al miliardo di euro la possibile perdita stimabile per il settore nel 2020

Il lockdown ha avuto pesanti conseguenze anche dal punto di vista della domanda interna: sono saltati il periodo pasquale e quello delle gite di primavera (25 aprile e 1° maggio) nei quali tradizionalmente l'agriturismo registra il tutto esaurito, soprattutto per ciò che concerne la ristorazione. Per alcune aziende questo ha significato rinunciare a un volume di affari importante. **Anche in questo caso si può stimare in circa 200 milioni di euro la perdita del comparto derivante dai mancati ricavi derivanti da ospiti italiani nel periodo primaverile** (pari a circa il 40-50% della relativa quota annua).

Sempre da punto di vista della domanda interna si registra inoltre la cancellazione buona parte delle visite nei circa 1.500 agriturismi che sono anche fattorie didattiche (oltre il 50% delle fattorie didattiche italiane riconosciute sono agriturismi). Tali visite, fruite in gran parte dai segmenti scuola e famiglia, risultano infatti concentrate prevalentemente nei mesi di aprile e maggio, periodo a cui è attribuibile oltre il 60% delle visite annuali, e rappresentano una realtà, anche economica, ormai rilevante. L'erogazione di servizi educativi e la realizzazione di progetti formativi per vari tipi di destinatari produce, in Italia, complessivamente circa 5 milioni di giornate annue di presenza per un fatturato totale valutabile in 70 milioni di euro. **Volendo quindi stimare, anche in questo caso, la perdita di volume di affari limitatamente al comparto agrituristico questa potrebbe essere pari ad altri 21 milioni di euro.**

LE OPINIONI DELLE IMPRESE AGROALIMENTARI SULLA CONGIUNTURA E GLI EFFETTI DEL COVID-19

L'indagine si è svolta in un contesto mutevole con sospensioni che hanno interessato la metà delle unità locali delle imprese italiane

Nella seconda metà di marzo 2020, come di consueto, l'Ismea ha consultato le imprese del panel agricoltura e industria alimentare sulla congiuntura del primo trimestre 2020. Agli operatori sono state poste anche alcune domande specifiche sull'emergenza sanitaria causata dal Covid-19. Le interviste sono state effettuate tra il 17 e il 31 marzo, in uno scenario mutevole, sia nel contesto interno caratterizzato dal susseguirsi dei decreti nazionali sulle sospensioni delle attività economiche, da diverse ordinanze delle amministrazioni locali e da un vivace dibattito politico circa i provvedimenti di politica economica necessari per il sostegno ai cittadini e alle imprese, sia riguardo al contesto internazionale, che ha visto progressivamente aumentare il numero di paesi interessati dall'emergenza.

Secondo un'analisi dell'Istat pubblicata a marzo, **la sospensione delle attività nell'economia italiana ha riguardato quasi la metà delle unità locali (2,3 milioni), interessando 7,2 milioni di addetti.**

Le sospensioni non hanno interessato le attività agricole e alimentari, ma altri importanti anelli della filiera

Le imprese agricole e quelle dell'industria alimentare non sono mai state sospese dai DPCM che si sono susseguiti. Tuttavia, la sospensione dell'attività di alcuni settori a monte e a valle della filiera alimentare ha ostacolato la normale gestione dei processi produttivi e distributivi. A valle senza dubbio pesa la quasi totale chiusura di un canale di sbocco importante come l'Horeca, mentre tra i fornitori di input e di servizi quelle di produzione, vendita e noleggio di macchine agricole e, per l'industria alimentare, e anche gli intermediari di commercio di prodotti agricoli e alimentari. In generale, l'intero Paese sta subendo anche un rallentamento di molte attività non sospese, come la logistica e i trasporti.

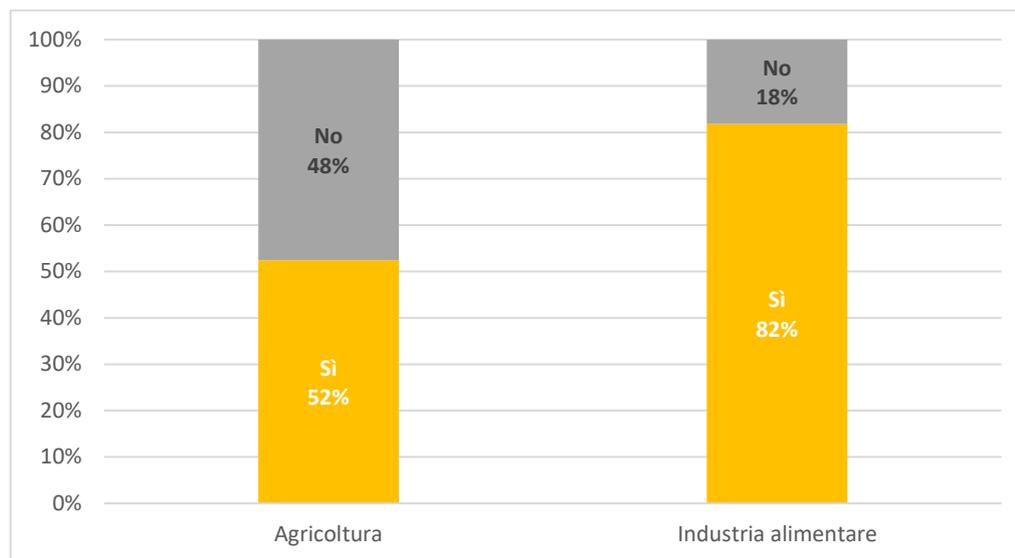
Buona parte degli agricoltori intervistati dall'Ismea ha espresso un maggiore pessimismo sugli affari aziendali correnti del primo trimestre, che con un valore del saldo di -17,5 punti, scende di 10,1 punti su base annua e di 8,2 su base trimestrale. Le difficoltà del *lockdown* si aggiungono infatti ai consueti problemi del settore, in particolare le condizioni meteorologiche, come dichiarato dal 62% degli intervistati. Anche i pareri sulle prospettive future (a 2-3 anni) degli agricoltori sono peggiorati, con un valore del saldo che pur restando positivo pari a 2,1 punti, ha perso 12,2 punti su base annua e 1,5 su base trimestrale.

Il 52% degli agricoltori e l'82% delle imprese alimentari si trovano in difficoltà per gli effetti dell'emergenza

Per quanto riguarda le domande specifiche sugli effetti del Covid-19, i risultati suggeriscono che a fine marzo è la fase industriale a risentire di più dell'emergenza: l'82% degli intervistati dichiara, infatti, di essere in difficoltà, contro il 52% degli agricoltori interpellati. Buona parte delle attività agricole vengono svolte all'aperto, quindi anche l'adeguamento alle norme di sicurezza è più agevole rispetto a uno stabilimento al chiuso; inoltre, l'emergenza si è manifestata in una fase produttiva nel corso della

quale molte colture non richiedono particolari interventi da parte di personale esterno all'azienda o alla famiglia. Nella fase agricola, a risentire in maniera più limitata della crisi sono proprio quelle imprese dei settori cerealicolo e olivicolo che al momento sono meno attive rispetto ad altri periodi dell'anno.

Quota di imprenditori che stanno riscontrando difficoltà nella gestione d'impresa per l'emergenza



Fonte: Panel ISMEA

Maggiori difficoltà sono state riscontrate nel comparto zootecnico, che insieme al vino, è tra quelli che lamentano maggiormente una flessione delle vendite. In generale, è quest'ultima la principale problematica che le aziende agricole nel periodo d'indagine dichiarano di subire (57% dei casi).

Il calo delle vendite è il problema principale degli agricoltori

Buona parte degli operatori dell'industria alimentare ha risentito nel primo trimestre 2020 di un calo degli ordini, rispetto al livello dello stesso periodo dello scorso anno. La flessione è stata superiore per quelli nazionali (valore del saldo -23,3 punti), rispetto a quelli esteri (-4,9 quelli provenienti dall'Eurozona, +0,7 quelli al di fuori dell'area Euro). **L'industria di trasformazione ortofrutticola, quella della pasta, del riso, della molitura sono tra i settori meno pessimisti**, avendo beneficiato della corsa agli acquisti di prodotti e ingredienti non deperibili nelle prime settimane del lockdown. In generale, il calo degli ordini ha portato a un appesantimento del livello delle scorte, risultato decisamente superiore rispetto al primo trimestre 2019 in quasi tutti i settori.

Particolarmente pessimiste le imprese dell'industria dolciaria e di quella dei prodotti da forno, sui cui pareri delle quali hanno pesato le minori vendite di uova di cioccolato e di dolci da ricorrenza per le limitazioni agli spostamenti e quindi alla socialità. Interrogati sull'andamento del settore di appartenenza nel primo trimestre del 2020, rispetto al trimestre precedente, quasi tutti gli operatori hanno dichiarato un peggioramento. Fanno eccezione, anche in questo caso, i settori protagonisti della corsa agli acquisti da parte dei consumatori (pasta, riso, farine, trasformazione ortofrutticola).

Malgrado ciò, gli operatori di tutti i settori sono concordi nel prevedere un calo dei livelli produttivi nel secondo trimestre 2020 (valore del saldo -33,8 punti).

Negative le prospettive per il prossimo trimestre

Nelle risposte specifiche delle imprese alimentari sugli effetti dell'emergenza, l'industria dolciaria, della lavorazione ittica, del vino e degli elaborati di carne sono i segmenti che più stanno soffrendo della situazione di emergenza.

Le notevoli difficoltà riscontrate dagli operatori dell'industria alimentare in riferimento al Covid-19 hanno addirittura **costretto il 19% degli intervistati a interrompere momentaneamente l'attività**, per mancanza di servizi logistici, per carenza di personale o per l'impossibilità di rispettare le prescrizioni in materia di sicurezza e tutela della salute della salute dei dipendenti.

Anche per l'industria il primo fattore di difficoltà è il calo degli ordini

Come per la fase primaria, anche per le imprese di trasformazione la principale difficoltà dichiarata è proprio la flessione degli ordini (78% dei casi), particolarmente sentita dagli operatori degli elaborati di carni, dei prodotti da forno, del lattiero-caseario, della pasta e del vino. Si tratta di settori che, in particolare, stanno soffrendo per la sospensione dell'Ho.re.ca., canale di sbocco principale di molte imprese. Allo stesso tempo, questi sono anche segmenti export-oriented, che, pertanto, stanno soffrendo delle falle nei servizi di logistica sia in uscita, che in entrata, per l'approvvigionamento di materie prime oltre che del graduale quanto atteso calo della domanda internazionale. Nel segmento della pasta, pesa poi la situazione delle imprese artigianali, attive nella produzione di pasta fresca, che risentono sia della chiusura dell'Ho.re.ca., sia della flessione della vendita diretta.

Una seconda problematica, fortemente correlata al calo delle vendite o degli ordini, è la difficoltà a reperire servizi di assistenza e soprattutto trasporto, indicata dal 23% degli agricoltori e dal 25% degli industriali in difficoltà.

Il rallentamento dei servizi di assistenza e di trasporto affligge l'intera filiera

Altre complicazioni, sia per l'agricoltura, sia per l'industria, sono la sospensione delle fiere, da cui derivano minori contatti con i potenziali clienti e problemi a smaltire la produzione preparata ad hoc, le assenze dei dipendenti e le difficoltà ad attuare le misure di prevenzione nell'ambiente di lavoro.

Inoltre, una percentuale di imprese simile nel settore primario (14%) e in quello industriale (13%) ha dichiarato di essere in difficoltà nell'approvvigionamento di materie prime e di materiale di consumo. Quest'ultima quota è particolarmente elevata per le industrie mangimistiche, per la forte dipendenza dai mercati esteri nel reperimento dei prodotti per l'alimentazione animale. I problemi di approvvigionamento di ristalli bovini, per la forte dipendenza estera della fase di allevamento all'ingrasso, ha determinato un'elevata quota di operatori della macellazione delle carni rosse con difficoltà di reperimento delle materie prime; a questi segmenti si aggiungono il riso, l'industria molitoria e quella dei piatti pronti. Si tratta di una difficoltà che, tuttavia, emersa in maniera decisa nelle prime fasi della crisi, si è poi rivelata di minore impatto rispetto alle attese iniziali.

Difficoltà nel reperimento di materie prime soprattutto per i settori fortemente dipendenti dall'estero

Una quota non trascurabile di aziende agricole ha problemi per quanto riguarda il ritiro della materia prima da parte dell'industria (8%), mentre poche hanno dichiarato di aver ricevuto richieste di riduzione del prezzo concordato con i loro clienti (4%).

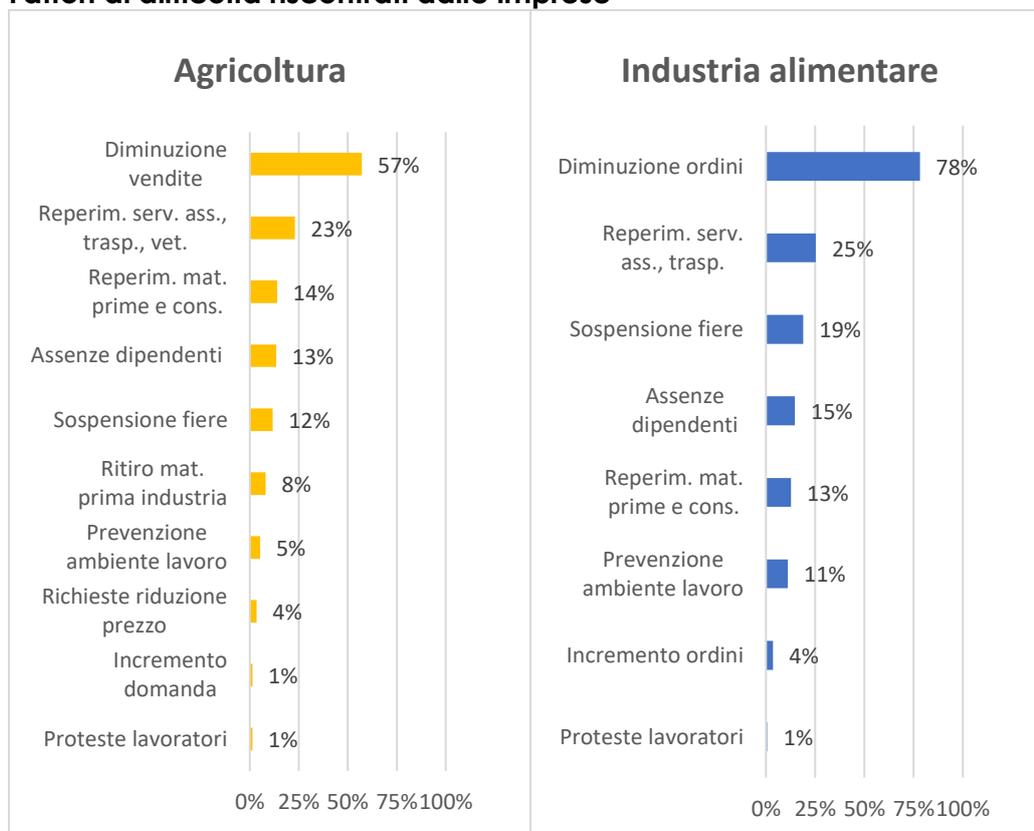
Pochissimi casi isolati, in entrambe le fasi, hanno dovuto fronteggiare un incremento repentino della domanda; si tratta per lo più di imprese che operano nel segmento dell'industria molitoria e del riso. Il fenomeno è da ricollegare all'istintiva corsa dei consumatori all'accaparramento di beni alimentari, soprattutto confezionati e non deperibili, nelle prime settimane dell'emergenza.

Tra gli altri fattori di difficoltà della fase agricola vanno evidenziati: la sospensione delle attività agrituristiche; i problemi nel reperimento di nuovo personale; il ritardo nell'incassare i crediti da parte dei clienti; le difficoltà negli spostamenti tra i vari appezzamenti dell'azienda e la necessità di interrompere l'attività per la presenza di soggetti fragili tra i conduttori o i familiari.

La chiusura dell'agriturismo e le difficoltà negli spostamenti deprimono il settore primario

A creare ulteriori problemi agli operatori dell'industria sono soprattutto la riscossione dei crediti, la difficoltà a programmare la produzione per ordini altalenanti e lo sfalsamento tra la ricezione delle materie prime e la possibilità di usufruire dei servizi di trasporto del prodotto finito.

Fattori di difficoltà riscontrati dalle imprese*



*% di imprenditori che ha dichiarato quel fattore sul totale di quelli che si trova in difficoltà, domanda a risposta multipla

Fonte: Panel ISMEA

Alle imprese dell'industria alimentare in difficoltà è stata chiesta anche un'opinione sull'andamento delle esportazioni. Fermo restando che la

metà di queste si rivolge esclusivamente al mercato interno, della restante metà, il 17% ha dichiarato uno svolgimento regolare, il 24%, al contrario, ha problemi a raggiungere i clienti esteri, l'8% non è ancora in grado di dare una valutazione su questo sbocco. La quota di imprenditori in difficoltà sale tra i settori più orientati all'export: elaborati di carne, trasformazione ortofrutticola, olio, riso, dolciaria e vino.

La riduzione degli ordini (75%), i maggiori controlli alle dogane (16%) e, per una minoranza, le richieste di ulteriori documenti e certificazioni (7%) o di modifiche agli imballaggi (1%) sono i fattori critici nella gestione del mercato estero.

Tra le misure indicate come necessarie al comparto per superare l'emergenza del Coronavirus, la metà delle imprese agricole si è espressa favorevolmente sull'ipotesi di contributi a fondo perduto per sopperire la carenza di liquidità (51%). Quasi la metà delle imprese dell'industria alimentare ha dichiarato di aver bisogno di prestiti agevolati, mentre la percentuale scende al 33% tra gli agricoltori. Molti operatori ritengono fondamentale il differimento delle scadenze fiscali (27% agricoltura, 48% industria), alcuni di questi dichiarano che sarebbe ancora meglio una loro rateizzazione ed eventuale riduzione.

Altri strumenti ritenuti necessari sono il congelamento dei prestiti in corso (26% agricoltura, 34% industria), il ricorso agli ammortizzatori sociali, dato il rallentamento dei ritmi produttivi (28% industria e 8% agricoltura). Sono state poche imprese dell'industria alimentare ad aver dichiarato il bisogno di una deroga ai limiti di utilizzo di personale a tempo determinato (5%), quest'ultima esigenza è infatti emersa solo per quelle rare imprese che stanno fronteggiando un'impennata repentina degli ordini.

Infine, non è trascurabile il numero di imprenditori dell'alimentare che ha segnalato la necessità di aiuti a fondo perduto per sopperire al calo degli affari, per adeguare la propria organizzazione alla modalità di consegna a domicilio, o per riuscire a raggiungere i canali esteri.

Gli agricoltori chiedono prevalentemente aiuti a fondo perduto, l'industria alimentare prestiti agevolati