

## Settore melicolo italiano, più competitivi promuovendo la conoscenza delle IG

a cura di *Alessandro Dalpiaz*

La stagione 2019/2020 per il settore melicolo italiano si preannuncia in buona ripresa rispetto alla precedente, con un trend di vendite e giacenze in perfetto allineamento con le previsioni dell'autunno.

Questo non può peraltro essere visto come un quadro di riferimento stabile. Al contrario, la normalità sarà probabilmente più vicina alla difficilissima stagione commerciale 2018/2019, caratterizzata da una costante ed elevata pressione sui prezzi, dovuta ad un record di produzione nel quadro Europeo, influenzato dal volume di mele prodotto in particolare in Polonia.

Da tempo le dinamiche di reimpianto, o di sostegno a nuovi impianti – particolarmente accentuate in Polonia, ma consistenti anche in diversi Paesi del centro Asia – annunciano periodi difficili per i Consorzi Italiani, a cui si tenta di reagire con un ventaglio di azioni in grado di mitigarne gli effetti.

Notevoli gli sforzi per migliorare gli aspetti qualitativi, ambientali e di sicurezza alimentare, così come l'implementazione di schemi di certificazione inclusivi degli aspetti di welfare per i lavoratori.

Il ventaglio varietale si è a sua volta ampliato negli ultimi anni, mettendo a disposizione dei consumatori mele di profilo qualitativo migliorativo ed un'offerta più vasta e articolata. Forte anche l'impegno per rafforzare la presenza sui mercati comunitari e terzi, che hanno visto la recente apertura di tre nuove aree di grande potenziale verso Thailandia, Vietnam e Taiwan. È peraltro chiaro che prima di vedere in tali Paesi una presenza significativa di mele italiane bisognerà attendere diversi anni, con una azione paziente di promozione, tessitura e sviluppo di contatti commerciali, in mercati di cui si percepisce l'importanza ma di cui si conosce ancora poco in termini operativi.

In questo quadro di analisi si innesta con rilievo il legame del prodotto con gli aspetti più caratteristici del territorio di coltivazione, concetto nel quale il sistema delle Denominazioni di Origine Protetta e delle Indicazioni Geografica Protette potrà certamente essere di forte aiuto.

La qualità del contesto territoriale dove operano i frutticoltori – particolarmente ricco in Italia di quelle componenti ambientali, ma anche storiche e tradizionali sempre più richieste e apprezzate da parte dei visitatori e consumatori – deve esser vista come un obiettivo su cui investire, con equilibrio ma anche con decisione, sia da parte del pubblico che del privato.

Bisogna in tal senso promuovere quei fattori in grado di rendere le produzioni italiane più riconoscibili, capite ed apprezzate, cercando di andare oltre il facile tentativo della leva “prezzo”, terreno su cui Paesi a minore costo di produzione sono oggi molto più forti. Per quanto possibile bisogna quindi cercare di evitare il prodotto “commodity”.

In sintesi, la necessità di cercare elementi di differenziazione capaci di sostenere la competitività del sistema melicolo, ma più probabilmente dell'intero sistema agricolo italiano, suggerisce di includere nelle politiche di promozione anche quei fattori di cui i territori italiani sono particolarmente ricchi, favorendo il rafforzamento del legame tra prodotto, ambiente di coltivazione, tradizioni, cultura e storia che sta alla base del sistema DOP IGP, collaborando per diffonderne e radicarne meglio la conoscenza, per farne una vera leva di mercato ma anche di sistema.



ASSOMELA Società Cooperativa  
Associazione italiana produttori di mele  
Via del Brennero, 322 Trento  
[www.assomela.it](http://www.assomela.it) - [info@assomela.it](mailto:info@assomela.it)



**Alessandro Dalpiaz**

Professore di Scienze agrarie presso l'attuale Fondazione Edmund Mach, è stato per dieci anni responsabile della gestione della fattoria sperimentale agricola all'interno dell'istituto. Dal 1998 è direttore dell'APOT – Associazione dei frutticoltori in Trentino, e nel 2004 è stato nominato direttore dell'Assomela – Associazione Italiana Produttori di Mele.