



Gennaro Buongiorno

La crisi di liquidità delle Pmi rilancia il sistema delle garanzie

“Consorzi Fidi strategici contro la stretta creditizia”

Buongiorno: “E’ in fase
di partenza il progetto
di un Confidi interregionale”

“L’obiettivo è sostenere
le piccole imprese
del Mezzogiorno”

La crisi di liquidità che investe le imprese della Campania e della provincia di Salerno trova ulteriore conferma nelle recenti analisi della Banca d’Italia e dell’Istituto Tagliacarne.

La flessione degli impieghi su base annua nel Salernitano (2012/2011) è stata del 2,4 per cento. Ma anche quelle aziende che sono riuscite ad ottenere credito hanno dovuto fare i conti con un costo del denaro sensibilmente più alto rispetto ad altre aree territoriali. “I tassi effettivi praticati alla clientela sugli affidamenti - è scritto nel Rapporto Cciao-Tagliacarne - vedono penalizzate maggior-



mente le imprese cui vengono praticati tassi mediamente più alti di quasi tre punti percentuali (10,66 in provincia di Salerno contro 7,8% in Italia,) rendendo vano ogni tentativo europeo di tenere bassi i tassi ufficiali

di sconto”. Naturale il riflesso negativo sulla restituzione del credito erogato. “Confrontando le dinamiche dello stock di sofferenze nel 2012, in rapporto a quelle 2011, si sottolinea un sostanziale allineamento dell’utilizzato tra le diverse aree considerate: in provincia di Salerno +13,2%, in Campania +14,6% ed in Italia +13,8%”.

In tale contesto assume, quindi, sempre più consistenza il ruolo dei Consorzi di Garanzia Fidi (Confidi),

intermediari finanziari in grado di offrire supporto operativo alle aziende e - soprattutto - di mettere in campo un ampio ventaglio di garanzie che rafforza le imprese nelle relazioni con le banche, di cui riducono il rischio. In provincia di Salerno sono ancora molto pochi gli imprenditori che ricorrono ai Confidi (vedi scheda in pagina), ma è evidente che proprio questo tipo di Consorzi rappresenta, ormai, una vera e propria leva strategica per provare a riottenere una maggiore fluidità nell’erogazione di liquidità.

[L’articolo completo di Mario Gallo a pag.2](#)

Credito Cooperativo. Più servizi per le Pmi interessate ai mercati esteri

Petrone: “Adesso occorre stare accanto alle imprese”

La strategia si basa su due punti essenziali: rafforzare gli strumenti finanziari da rendere disponibili per le imprese export orientate e provare a mettere in rete in maniera più funzionale ed operativa il movimento del credito cooperativo nel Mezzogiorno. Una doppia sfida che **Silvio Petrone, presidente della Federazione Campana delle Bcc**, intende portare avanti nel breve e nel medio periodo puntando principalmente sul radicamento capillare che gli sportelli delle Banche di Credito Cooperativo esprimono sul territorio e sul consolida-

mento dei buoni numeri fatti registrare complessivamente dagli istituti che fanno riferimento alla Federazione da lui guidata.

L’andamento del Credito Cooperativo.

I dati 2012 relativi al circuito delle Banche di Credito Cooperativo in Campania sono positivi. Cresce la presenza sul territorio con 148 sportelli (+7,3% rispetto al 2011), superiore alle dinamiche in atto a livello nazionale. I soci hanno superato le 40.000 unità con un incremento del 4,2%...

[L’articolo continua a pag.3](#)



Silvio Petrone

Mercati&Management

**Reti d’Impresa
per superare la crisi**

di **Katia Saracino***

La profonda crisi economica che sta coinvolgendo l’Italia mette a dura prova il nostro tessuto imprenditoriale formato per la maggior parte da aziende di piccole dimensioni. La condivisione di occasioni di business e ricerca di nuovi mercati sembra essere l’unica soluzione...

***Consulente Organizzazione Aziendale e Risorse Umane**
[Continua a pag.4](#)





Gennaro Buongiorno

La crisi di liquidità delle Pmi rilancia il sistema delle garanzie

“Consorzi Fidi strategici contro la stretta creditizia”

*Buongiorno: “In fase di partenza il progetto di un Confidi interregionale”
“L’obiettivo è sostenere e fare crescere le piccole imprese del Mezzogiorno”*

La crisi di liquidità che investe le imprese della Campania e della provincia di Salerno trova ulteriore conferma nelle recenti analisi della Banca d'Italia e dell'Istituto Tagliacarne. La flessione degli impieghi su base annua nel Salernitano (2012/2011) è stata del 2,4 per cento. Ma anche quelle aziende che sono riuscite ad ottenere credito hanno dovuto fare i conti con un costo del denaro sensibilmente più alto rispetto ad altre aree territoriali. “I tassi effettivi praticati alla clientela sugli affidamenti - è scritto nel Rapporto Cciao-Tagliacarne - vedono penalizzate maggiormente le imprese cui vengono praticati tassi mediamente più alti di quasi tre punti percentuali (10,66 in provincia di Salerno contro 7,8% in Italia,) rendendo vano ogni tentativo europeo di tenere bassi i tassi ufficiali di sconto”. Naturale il riflesso negativo sulla restituzione del credito erogato. “Confrontando le dinamiche dello stock di sofferenze nel 2012, in rapporto a quelle 2011, si sottolinea un sostanziale allineamento dell'utilizzato tra le diverse aree considerate: in provincia di Salerno +13,2%, in Campania +14,6% ed in Italia +13,8%”. In tale contesto assume, quindi, sempre più consistenza il ruolo dei Consorzi di Garanzia Fidi (Confidi), intermediari finanziari in grado di offrire supporto operativo alle aziende e - soprattutto - di mettere in campo un ampio ventaglio di garanzie che rafforza le imprese nelle relazioni con le banche, di cui riducono il rischio. In provincia di Salerno sono ancora molto pochi gli imprenditori che ricorrono ai Confidi (vedi scheda in pagina), ma è evidente che proprio questo tipo di Consorzi rappresenta, ormai, una vera e propria leva strategica per provare a riottenere una maggiore fluidità nell'erogazione di liquidità.

E' in fase di start up in Campania la costituzione del **Confidi Province Meridionali (Cpm)** che annovera tra i propri enti sostenitori **Confidi Pro-**

Ma pochi imprenditori decidono di associarsi

I dati dell'indagine Cciao Sa-Tagliacarne evidenziano che la quota di imprese associate ad un Confidi nel 2012 “risulta pari al 5,5%”. “Negli ultimi tre anni, tra le aziende associate - è scritto nel report - il 64,3% delle imprese locali ha usufruito di finanziamenti bancari agevolati/garantiti dal Confidi”. La riduzione dei tempi di attesa per il finanziamento è stato il principale beneficio per il tessuto imprenditoriale salernitano (33,3%), che ha comunque “sperimentato vantaggi aggiuntivi quali la riduzione dei costi/oneri del finanziamento (22,2%) e una maggiore trasparenza nel rapporto con la banca (22,2%)”.

Dalle risposte degli intervistati traspare inoltre “un ampio consenso sulla bontà dell'operato dei Confidi, considerando come il 77,8% di essi si è dichiarato soddisfatto”. Nell'approfondire invece le criticità riscontrate, il primo ostacolo nella percezione degli operatori della provincia “è rappresentato dall'onerosità della quota associativa”. In un numero minore di casi, inoltre, le risposte indicano “i tempi di risposta, la scarsa conoscenza delle problematiche del settore a cui appartiene l'azienda e la scarsa competenza tecnica”.

vince Lombarde (Cpl) ed alcune associazioni di categoria. Gennaro Buongiorno - responsabile delle sedi di Cpl in Campania negli ultimi quattro anni - si prepara a co-

ordinare questa nuova iniziativa.

Quali le ragioni di questa strategia?

“Occorre sottolineare che in ogni regione si rintracciano dinamiche economiche e produttive diverse ed i Confidi devono essere in grado di elaborare modelli specifici di sostegno finanziario. D'altro canto l'esperienza delle grandi banche di accentrare i poteri decisionali lontano dai singoli territori non si è rivelata molto positiva. Nel circuito del credito oggi più che mai appare opportuno attivare strutture adeguate alla domanda proveniente dai differenti contesti locali, sebbene in stretto e continuo collegamento tra loro.

E' in questo quadro che il contatto diretto e fiduciario con il sistema della rappresentanza categoriale locale e le relazioni professionali con il management bancario sono per noi due asset strategici”.

Quali i vantaggi per le imprese?

“Prima di tutto potranno usufruire di un supporto iniziale in termini di processi organizzativi consolidati e certificati che sono stati verificati e migliorati nel corso degli anni in Cpl.

E, poi, avranno a disposizione una struttura agile come il nuovo Confidi che ha scelto di radicarsi nelle singole realtà della Campania e di altre regioni del Sud attraverso sportelli locali”.

Punti di forza sotto il profilo gestionale di questo tipo di operazione?

“Certamente - ripeto - il contatto e le relazioni con il sistema della rappresentanza categoriale locale. Ma anche il rapporto consolidato con il management bancario. Senza contare la composizione del capitale raccolto localmente a copertura dei rischi con un'adeguata capacità di auto-sostentamento”.

Su quali strumenti baserete la vostra azione di supporto alle Pmi?

“I Confidi - individuati nell'accordo di Basilea come “strumenti” di riduzione del rischio per le banche e “strumenti” per l'agevolazione dell'accesso al credito delle Pmi - devono rilasciare una garanzia a “prima richiesta” ed operare con una struttura professionale. Naturalmente sono soggetti vigilati dalla Banca d'Italia. Se caliamo queste caratteristiche nel Mezzogiorno, ci rendiamo conto che assumono particolare rilevanza per tanti motivi. A cominciare, per esempio, dal rating individuale delle imprese che è quasi sempre un elemento penalizzante e non premiale”.

Mario Gallo



Credito Cooperativo. Più servizi per le Pmi interessate ai mercati esteri

Petrone: "Adesso occorre stare accanto alle imprese"



*Il Presidente di Federcampana Bcc: "Pronti anche ad accollarci più rischi"
"Stiamo rafforzando la rete di assistenza per le imprese export oriented"*

continua dalla prima



Gli impieghi lordi ammontano a circa 2.600 milioni di euro con un incremento rispetto all'anno precedente di oltre il 4 per cento. La crescita fatta registrare dalle Bcc della Campania risulta essere superiore all'incremento medio delle Bcc dell'Area Sud. La raccolta diretta aumenta con un tasso superiore al 3,6 per cento in controtendenza rispetto al trend delle Bcc dell'Area Sud che evidenziano una leggera contrazione pari allo 0,50%.

L'analisi di Petrone.

"Per quanto possibile, stiamo sostenendo le imprese, accollandoci qualche rischio in più. Nel breve e medio periodo - spiega Petrone - siamo pronti a rafforzare presso i nostri sportelli la consulenza operativa per le iniziative all'estero delle piccole e piccolissime aziende, perché nel momento della drastica caduta della domanda interna stanno tenendo le aziende che riescono ad essere ben presenti sui mercati esteri". "Tra queste - continua Petrone - vanno annoverate quelle della filiera dell'ortofrutta e, più complessivamente, dell'agroalimentare. E' il nostro territorio di riferimento - tra Piana del Sele ed Agro Nocerino Sarnese - che si sta segnalando con una serie di casi di eccellenza molto più apprezzati all'estero che qui da noi".

La finanza di territorio.

"Stiamo valutando l'ipotesi di avviare azioni formative - anticipa Petrone - finalizzate alla diffusione dei contratti di rete. Naturalmente, anche in questo caso cercheremo di fare bene il nostro mestiere: il piano finanziario di questo tipo di strumento aggregativo potrà certamente prendere in considerazione anche l'ipotesi di obbligazioni di "distretto" o di "territorio". Ma è un percorso che va studiato accuratamente, perché non ci troviamo in aree geografiche dove la cultura finanziaria di tutti



Da sinistra il direttore Francesco Vildacci e il presidente Silvio Petrone

gli attori sociali è particolarmente sensibile alle innovazioni".

La rete delle Federazioni Bcc del Sud. Sulla base di questi obiettivi, Petrone sottolinea la necessità di creare maggiore interazione - fino ad attivare un salto di scala - tra tutti i tasselli che compongono l'arcipelago del credito cooperativo nel Mezzogiorno. "Abbiamo posto all'attenzione dei vertici nazionali del nostro movimento - afferma - la necessità di insediare fin da subito un tavolo di lavoro al fine di ricercare sinergie operative e individuare forme di collaborazione adeguate al momento storico che stiamo vivendo.

Abbiamo detto più volte che un Mezzogiorno forte può essere un valido sostegno per l'intera cooperazione di credito.

E' nel Sud che esistono ancora margini di sviluppo, anche perché la programmazione dei fondi strutturali 2014-2020 interesserà le regioni meridionali con investimenti notevoli ed il Credito Cooperativo dovrà sostenere tale opportunità svolgendo un ruolo maggiormente propulsivo rispetto al passato".

"Per queste motivazioni - preannuncia - siamo pronti a lavorare per mettere in rete le Federazioni del Sud del sistema Bcc con l'obiettivo di sostenere il rilancio delle Pmi con particolare attenzione alla competizione sui mercati internazionali".

Il 24 giugno del 1967 a Napoli l'atto di nascita della Federazione

La Federazione Campana delle Bcc svolge il ruolo di articolazione territoriale dei Fondi di Garanzia del Credito Cooperativo.

E' una società cooperativa che raggruppa le diciannove Bcc attualmente operative in Campania. L'atto fondativo di Federcampana - che rappresenta una delle quindici Federazioni Locali di cui si compone la struttura della Federazione Nazionale delle Banche di Credito Cooperativo - ebbe luogo a Napoli il 24 giugno del 1967 con la costituzione della "Federazione Regionale Casse Rurali ed Artigiane, Società Cooperativa a Responsabilità Limitata". A firmarne l'atto costitutivo furono: **Luigi Cardito** (Presidente della CRA di Fratte di Salerno), **Gerardo Amato** (Presidente della CRA di Sicignano degli Alburni), **Antonio Iemma** (Presidente della CRA di Battipaglia), **Orazio Marandola** (Presidente della CRA di Roccavedandro), **Ciro Trezza** (Presidente della CRA di Sacro Cuore di Prato Perrillo), **Donato Nastri** (Presidente della CRA di Scafati e Cetara), **Rosario Pingaro** (Presidente della CRA di Capaccio Scalo), **Tullio Lenza** (Presidente della CRA di Montecorvino Rovella), **Antonio Carpinelli** (Vice Presidente della CRA di Castellabate), **Emilio Pecori** (Presidente della CRA di Roscigno), **Armando Di Bartolomeo** (Presidente della CRA di Copersito Cilento), **Riccardo Codini** (Presidente della CRA di Mignano Montelungo).

Presidente fu nominato Luigi Cardito che fin da quella prima assemblea rese chiaro l'obiettivo della neonata Federazione Regionale: "Dobbiamo attuare - scrisse nella sua relazione - il nostro programma di sviluppo creando un'organizzazione efficiente di mezzi e di servizi con unità di intenti nello spirito democratico che inizialmente ci ha uniti per potenziare il nostro movimento e le capacità operative di ogni Cassa Rurale nel piano della reciproca assistenza e solidarietà". Negli anni '90 le Casse Rurali ed Artigiane diventano Banche di Credito Cooperativo ed anche la Federazione - il 25 giugno del 1996 - cambiò denominazione divenendo: "Federazione Campana delle Banche di Credito Cooperativo".

Attualmente la struttura organizzativa della Federazione Campana delle Bcc conta su 35 dipendenti diretti da **Francesco Vildacci**.

Organizzazione di Produttori APOC SALERNO soc.agr.coop a.r.l.



Campagna finanziata con l'aiuto dell'Unione Europea

La “zavorra” delle sofferenze paralizza di fatto la ripresa della liquidità



Finanza “alternativa” per Pmi Nuovi strumenti per il business

*Il territorio deve provare a “vendersi” sul grande mercato degli investitori
Imprese virtuose, progettualità chiare e remunerative per attrarre capitali*

di Ernesto Pappalardo

L'atmosfera estiva produce l'effetto di rallentare le iniziative che, invece, andrebbero fin da subito messe in campo per cercare di uscire da una situazione che si basa su un'unica certezza: l'economia provinciale è ancora avvinta su se stessa. E la mancanza di liquidità cristallizza ogni cosa in un estenuante logoramento del sistema produttivo locale. Il canale tradizionale di finanziamento per le imprese fotografato dalla Banca d'Italia restituisce un'immagine nitida. Il credito bancario alle imprese si è ridotto di oltre il tre per cento (dicembre 2012/dicembre 2011), “un calo più pronunciato di quello rilevato per l'Italia”. Se, poi, scendiamo nel dettaglio dei comparti, si capisce meglio perché il concetto di “desertificazione industriale” è particolarmente appropriato. “I prestiti alle imprese manifatturiere - spiega Bankitalia - sono calati del 3,5%”. Il comparto delle costruzioni, mostra difficoltà aggiuntive. Giusto per avere un'idea della situazione: se si considera “l'intera filiera immobiliare, tra il 2007 e il 2012 il flusso di nuovi prestiti segnalati in anomalia è cresciuto di 6,6 punti percentuali, all'11,0 per cento, mantenendosi al di sopra del dato medio nazionale (salito dal 2,2 al 9,2%)”. A tirare le somme: “(...) i mutui e gli altri rischi a scadenza, che rappresentano circa il 70 per cento dei prestiti vivi alle imprese, sono diminuiti del 6,7 per cento a dicembre 2012, riflettendo la debolezza dell'attività d'investimento”. Anche “le aperture di credito in conto corrente hanno decelerato (1,7 per cento, dal 2,4)”. Per non parlare del costo del denaro. Secondo le imprese - spiega Bankitalia - “il livello dei tassi d'interesse e dei costi accessori applicati hanno rappresentato i principali fattori di inasprimento dei criteri d'offerta”. Perché? Basta dare un'occhiata alla parabola dei tassi d'interesse: sui prestiti a breve termine sono arrivati al 7,6 per cento - media regionale - a fine 2012 e sulle operazioni a scadenza alle imprese si sono attestati al 5,9 per cento (dal 5,5), “circa 1,2 punti percentuali al di sopra della media nazionale”. Di fronte a questo “affresco” che cosa resta da fare? In una regione ed in una provincia “normali” sarebbe inevitabile avviare un ragionamento sugli strumenti alternativi a quelli classici e studiare più da vicino - prendendo spunto dai casi di successo (rintracciabili, ovviamente, nel Centro Nord) - quella che si possono definire strumenti “alternativi” per le piccole e medie imprese. Bond di distretto e finanza delle reti di impresa sono riferimenti centrali da questo punto di vista, in grado di cambiare in meglio il rapporto tra banche ed aziende. In questa prospettiva è il territorio nell'insieme delle sue componenti che deve porsi il problema di autofinanziarsi e di “vendersi” sui mercati degli investitori istituzionali (e non). E non si tratta soltanto di creare un “paniere” di imprese (trasparenti) che insieme chiedono credito. Questa è la parte in un certo senso più scontata, qualora fossero rintracciabili i segnali di un'adeguata cultura finanziaria nel tessuto produttivo locale. La cosa più difficile - ma più importante - è, invece, individuare idee di business concrete, realistiche, che abbiano appeal sufficiente per attrarre anche in piccola parte i tanti capitali che vagano per il mondo a caccia di buone remunerazioni. Un esempio banale: la riqualificazione dell'offerta infrastrutturale alberghiera in posti tra i più belli del pianeta (Costa d'Amalfi, Cilento inteso anche come area del Parco) non si può configurare come un vero e proprio “moltiplicatore” di investimenti appetibili? Non è molto meglio quest'opzione piuttosto che aspettare il decollo di distretti turistici - questi sì - tutti da inventare sul piano della ricaduta concreta in termini di ricavi finanziari?

Prima o poi anche nei nostri territori bisognerà fare i conti con questi percorsi obbligati, gli unici che possono favorire l'immissione di nuova liquidità senza zavorrare ulteriormente banche ed imprese. Ma sembra proprio che di tale sostanziale questione dovrà incaricarsene un drappello di extraterrestri.

direttore@salernoconomy.it

Mercati&Management *Reti d'Impresa per superare la crisi*

di Katia Saracino*

continua dalla prima



(...) che molti imprenditori hanno per superare questa fase così critica. Nel nuovo panorama economico internazionale, la competitività delle piccole e medie imprese è data dalla loro capacità di innovarsi e di far fronte alle sfide della globalizzazione. Le imprese devono superare i propri limiti dimensionali e dare vita ad aggregazioni di imprese in grado di mettere a sistema conoscenze e competenze individuali.

Oggi le imprese più attive e innovative hanno iniziato a discostarsi dal modello di business tradizionale per orientarsi verso forme di organizzazione produttiva a rete. Queste attuali forme di aggregazione rappresentano una efficace strategia per lo sviluppo delle aziende del nostro territorio e un innovativo strumento competitivo.

Ma cosa sono le reti di impresa?

La Rete di Impresa è un accordo, formalizzato in un "Contratto di Rete", basato sulla collaborazione, lo scambio e l'aggregazione tra imprese e rappresenta un modello di business alternativo rispetto a quello individualistico e frammentato del nostro tessuto economico. Lo scopo principale delle Reti di Impresa è quello di raggiungere degli obiettivi comuni di incremento della capacità innovativa e per questo della competitività aziendale.

Che cosa è il Contratto di rete?

È un contratto stipulato tramite un atto pubblico o una scrittura privata autenticata, con il quale più imprese perseguono l'obiettivo di accrescere la propria competitività e capacità d'innovazione attraverso un programma comune con cui s'impegnano a collaborare attraverso lo scambio di informazioni e prestazioni di natura industriale, tecnica o tecnologica.

Quali sono i vantaggi dell'aggregazione?

In sintesi i principali vantaggi per le imprese che “fanno” rete sono: Allargare l'offerta di prodotti e servizi, senza modificare le proprie caratteristiche; effettuare investimenti che non sarebbero accessibili alla singola impresa; aumentare il proprio potere di negoziazione sul mercato; aumentare il know-how aziendale; ridurre i costi attraverso un'efficiente condivisione dei servizi trasversali (ad es. acquisti, vendite, ecc.)

*Consulente Organizzazione Aziendale
e Risorse Umane

fluid motion
soluzioni creative



EcoBioNews

Direttore editoriale Giuliano D'Antonio

Speciale per **Salerno**

Anticipazioni dati Sinab. Dinamiche positive per l'agricoltura green

La spesa "bio"? Aumenta del 9 per cento

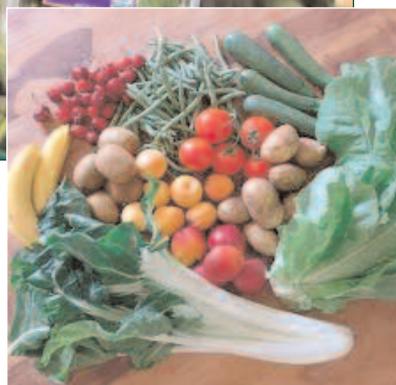
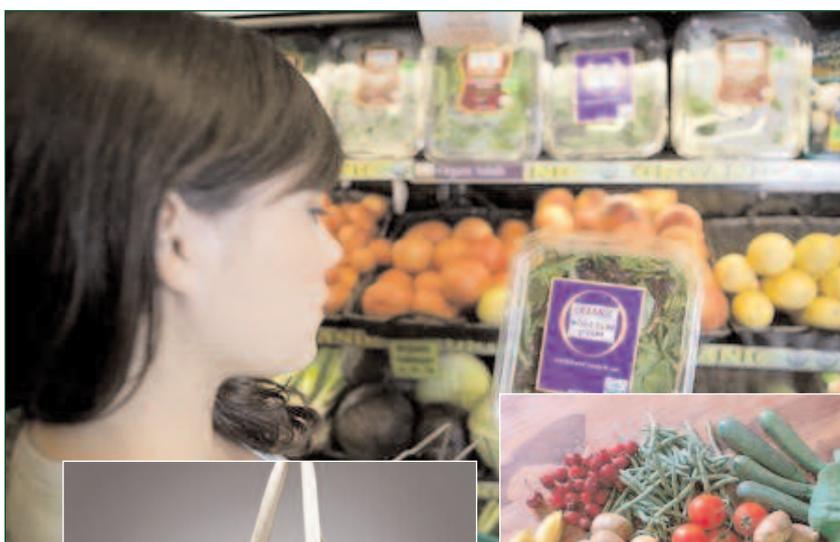
*Nonostante la crisi, nel primo quadrimestre 2013, consumi in espansione
Trend molto favorevole per dolciumi, snack, ortofrutta fresca e trasformata*

La crisi non intacca la capacità attrattiva nei confronti dei consumatori da parte delle produzioni biologiche. Dalla prima analisi dei dati - relativi a dicembre 2012 - forniti al Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali dagli Organismi di Controllo (OdC), sulla base delle elaborazioni del Sinab - Sistema d'Informazione Nazionale sull'Agricoltura Biologica (www.sinab.it) - risulta che gli operatori biologici certificati sono 49.709 di cui: 40.146 produttori esclusivi; 5.597 preparatori (comprese le aziende che effettuano attività di vendita al dettaglio); 3.669 che si occupano sia di produzione che di preparazione; 297 operatori che effettuano attività di importazione. Rispetto ai dati riferiti al 2011 si rileva un aumento complessivo del numero di operatori del 3%. **La distribuzione per aree geografiche.**

La distribuzione degli operatori sul territorio nazionale vede, come per gli anni passati, la Sicilia seguita dalla Calabria tra le regioni con maggiore presenza di aziende agricole biologiche; mentre per il numero di aziende di trasformazione impegnate nel settore la leadership spetta all'Emilia Romagna seguita da Lombardia e Veneto. La superficie coltivata secondo il metodo biologico, risulta pari a 1.167.362 ettari, con un aumento complessivo, rispetto all'anno precedente, del 6,4%. I principali orientamenti produttivi sono il foraggio, i cereali e i pascoli. Segue, in ordine di importanza, la superficie investita ad olivicoltura. Per le produzioni animali, distinte sulla base delle principali specie allevate, i dati evidenziano rispetto allo scorso anno un aumento consistente, in particolare per i suini (+32,2% del numero di capi) e per le api (+29,2% del numero di arnie).

Consumi ancora in espansione.

Intanto sul fronte della domanda la crisi dei consumi sembra ancora non toccare i prodotti biologici. A testimoniarlo è l'ultima rilevazione del Panel famiglie Ismea/GFK-Eurisko che indica, nel primo quadrimestre 2013, una spesa bio ancora in espan-



terzi della spesa totale. In secondo luogo la notevole maggiore propensione al consumo di prodotti biologici nelle regioni settentrionali, che rappresentano da sole oltre il 73% della spesa totale bio, sebbene l'andamento degli acquisti dei primi quattro mesi del 2013 riveli un andamento positivo in tutte le aree ad eccezione del Centro dove si registra una flessione rispetto al pari periodo del 2012.

Il giro di affari.

Tra esportazioni e consumi interni il giro d'affari complessivo del biologico ammonta in Italia, secondo gli ultimi dati FIBL-IFOAM, a circa 3 miliardi di euro. Un fatturato che pone l'Italia al quarto posto al livello europeo dietro Germania, Francia e Regno Unito e in sesta posizione nella classifica mondiale.

(Fonte: sinab.it del 05.07.2013)

Aiab: "La crescita felice e sostenibile reagisce alla decrescita depressa"

"Biologico: +3% operatori, +6,4% superficie coltivata, +8,8% consumi. La crescita felice, sostenibile e inclusiva che reagisce alla decrescita depressa, inquinante e disgregante". E' questo il commento di Aiab sullo scenario delineato dalla prime anticipazioni del Sinab. "I dati del Sinab sul biologico - si legge in una nota - confermano ancora una volta che il settore è vitale e in crescita sotto multi punti di vista: a livello di consumi, di operatori che vi lavorano e di superfici coltivate. In sostanza, un fenomeno in controtendenza rispetto al corrente panorama economico nazionale". "Anche secondo l'osservatorio Firab - sottolinea ancora AIAB - il bio si conferma orientato verso una continua crescita positiva nei consumi, sia per quanto riguarda i tradizionali canali della grande distribuzione che nella forme alternative di mercato, come ad esempio i gruppi d'acquisto. Queste forme di rapporto diretto tra produttori e consumatori hanno permesso alle famiglie di abbattere i costi del biologico e godere di alimenti di qualità a prezzi contenuti e remunerativi per i produttori. Anche per queste ragioni, il bio continua a radicarsi nella società e a esprimere una forza anticiclica senza circoscriversi a prodotto d'elite".

(Fonte: aiab.it del 05.07.2013)

sione (+8,8% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). I dati, riferiti agli acquisti di prodotti biologici confezionati presso i punti di vendita della grande distribuzione organizzata, rivelano in valore andamenti particolarmente favorevoli per i biscotti, i dolciumi e gli snack e gli ortofruitticoli freschi e trasformati, in entrambi i casi in aumento superiore al 12% rispetto al primo quadrimestre 2012. I risultati del primo quadrimestre 2013 confermano anche una serie di dinamiche che trovano consolidamento nel corso del tempo. Prima fra tutte, la consistente concentrazione degli acquisti su poche categorie, con le prime tre (ortofrutta fresca e trasformata, lattiero-caseari ed uova) che coprono quasi due