



sei *Regioni* per
cinque **CONTINENTI**



Il progetto Ortofrutta/Tunisia

Studio di prefattibilità

INDICE

INTRODUZIONE	pag. 2
<u>PARTE I</u>	pag. 5
1- La situazione italiana nel comparto ortofrutticolo	pag. 6
2- Considerazioni strategiche – Scelta del paese partner	pag. 8
3- Obiettivi del progetto	pag. 11
4- Azione di tutoraggio in associazione con le Regioni ob. 1	pag. 13
5- Definizione gruppo di lavoro con imprenditori italiani (reg. obb.1)	pag. 15
6- Le imprese da Regioni Obiettivo 1 che hanno aderito al pre-progetto (vedi schede aziendali allegate)	pag. 19
7- Articolazione del progetto	pag. 21
• Schematizzazione degli interventi nel breve-medio e lungo periodo	pag. 24
<u>PARTE II</u>	pag. 25
1- Quadro di sintesi dell'economia e dell'agricoltura in Tunisia	pag. 26
2- Il settore orto-frutticolo	pag. 30
⌘ SETTORE FRUTTICOLO ⌘	pag. 31
⌘ ALTRE COLTURE ⌘	pag. 34
⌘ SETTORE ORTICOLO ⌘	pag. 36
⌘ PRODOTTI BIOLOGICI ⌘	pag. 38
⌘ Tabelle ⌘	da pag. 39 a 44
3- La distribuzione agro-alimentare in Tunisia	pag. 45
⌘ Gli operatori della distribuzione	pag. 48
4- Regolamenti e standards per i prodotti Agro-Alimentari in Tunisia	pag. 53
PARTE III	pag.56
5- Strumenti finanziari e agevolazioni per le imprese italiane della filiera iniziale tunisina di orto frutta	pag. 57
7- La legislazione tunisina e le imprese della filiera	pag. 62
8 - Sostegno UE alla cooperazione e allo sviluppo del mercato mediterraneo	pag. 65
8- Istituzioni Bancarie presenti nel paese	pag. 67
9- Trasporti in Tunisia	pag. 68

INTRODUZIONE

L'Italia rappresenta storicamente un "ponte" fra l'Europa continentale e i paesi del Mediterraneo e, segnatamente, per quelli della sponda africana. Un ponte commerciale, logistico, culturale.

In tali aree si può notare come l'attività degli imprenditori italiani sia vivace ma talvolta al di sotto del potenziale esprimibile. Potenzialità che sono pertinenti anche alla tradizione. E la Tunisia è un paese che, anche per la vicinanza geografica, può vantare una lunghissima tradizione d'interscambio culturale ed economico con l'Italia. Un interscambio già oggi florido ma che va accresciuto per sfruttare tutte le opportunità già oggi in essere nell'Europa Unita - opportunità che s'incrementeranno con la prossima applicazione (2010) dell'Accordo di Barcellona per il libero scambio nell'area mediterranea.

Dobbiamo notare come l'imprenditore italiano si muova spesso con grande individualismo: è vero che la capacità degli italiani è quella di creare forti relazioni interpersonali, di instaurare un legame fiduciario, di avere insomma rapporti "caldi" con i propri interlocutori. Queste sono caratteristiche che sono apprezzate in tutto il mondo. Caratteristiche ci hanno permesso di essere un partner di riferimento con paesi che hanno con noi un rapporto storicamente "preferenziale". Tali caratteristiche oggi possono essere tuttavia non più sufficienti. La necessità è quella di intervenire come "sistema paese", intervenire cioè secondo disegni, strategie e programmi compiuti che possano sviluppare tutte le sinergie possibili fra le istituzioni e soprattutto fra i vari comparti produttivi. Il "Sistema Paese Italia" si dovrà coniugare con il "Sistema Paese" della nazione con cui si costruisce la collaborazione economica. Una collaborazione che deve condividere obiettivi precisi e perseguire un rapporto di reciproco e paritetico vantaggio. Questo deve essere il quadro per la costruzione di reali rapporti di *partnership* fra paesi.

Fra le differenti potenzialità esistenti in Tunisia sono rilevanti quelle riguardanti la produzione agro-alimentare. Nello specifico possono essere ritenute assolutamente interessanti quelle legate alla produzione di ortofruttili sia freschi che trasformati. Nel bacino del Mediterraneo esistono paesi che negli ultimi anni

hanno notevolmente sviluppato in questo settore sia la produzione che l'export. Si pensi in particolare al Marocco e alla Turchia e anche a un paese fino a pochi anni fa considerato nel settore un outsider, l'Egitto. Tutte queste nazioni hanno come riferimento principale il mercato europeo. Esistono tuttavia dei problemi rappresentati dalla logistica. Per esempio il trasporto di deperibili dal Marocco avviene quasi esclusivamente su gomma e si devono considerare almeno 4 giorni di viaggio per arrivare ai mercati europei. I prodotti deperibili marocchini subiscono talora dei processi di intermediazione nei mercati spagnoli (es. Barcellona) o francesi (Perpignan) che non garantiscono un'ottimale redditività agli agricoltori locali. Lunghi cicli logistici sono necessari anche per convogliare sui mercati europei i prodotti turchi o egiziani. La Tunisia ha nei confronti di questi paesi un notevole vantaggio di carattere logistico. I tempi di trasporto verso i porti italiani sono piuttosto brevi e procedendo con processi integrati è possibile arrivare sulle principali piazze europee con prodotti freschi in tempi ragionevolmente brevi.

L'Italia è nonostante la fortissima concorrenza internazionale un paese leader nella produzione di ortofruttili freschi e trasformati. L'Italia è un quindi un paese forte esportatore, con flussi indirizzati particolarmente verso i paesi del Centro e Nord Europa. Per rimanere competitive le aziende italiane hanno dovuto seguire l'evoluzione commerciale dei principali paesi occidentali elaborando specifiche strategie di marketing. Ma l'Italia non è solo un paese produttore ed esportatore: è anche leader della produzione di macchinari per la cernita, la lavorazione-trasformazione, la conservazione e il packaging e quindi in tutte le tecnologie relative ai prodotti ortofruttili. Se uniamo queste caratteristiche si può capire come l'Italia si proponga come partner ideale in questo specifico settore. La costruzione di partnership trova a nostro parere una forte motivazione anche nella complementarietà delle produzioni. Le produzioni tunisine sono complementari all'offerta italiana – complementari nella occupazione di differenti segmenti di mercato, complementari (per esempio nel caso degli ortofruttili freschi) nella stagionalità. I prodotti italiani e tunisini possono quindi integrarsi durante l'anno andando a presidiare differenti segmenti e soprattutto prolungando l'offerta di uno

stesso prodotto sui mercati. Questa è una caratteristica assolutamente strategica che andrebbe utilizzata nella costruzione di solide partnership.

Il Ministero del Commercio Internazionale (già Ministero delle Attività Produttive (MAP) avvalendosi dell'assistenza di SIMEST SpA nel programma "6 regioni per 5 continenti" ha creato uno specifico progetto per la produzione di ortofruttili freschi e trasformati in Tunisia. Come in altre realizzazioni si prevede la costituzione di partnership fra aziende dei due differenti paesi per la produzione di beni – noi abbiamo inteso in questo caso disegnare un'integrazione dei differenti segmenti produttivo – distributivo – logistico al fine di trovare il maggior numero di sinergie possibile. Il progetto prevede di valorizzare le produzioni, di ottimizzarne la complementarietà di mercato ma soprattutto di creare canali distributivi e commerciali verso i mercati internazionali. Una peculiarità del progetto è anche quella di lasciare libero spazio alle singole imprese, che dovranno essere in grado di relazionarsi face-to-face. Si vorrebbero costituire diverse joint-venture che possano integrarsi per creare economie di scala sia per quanto riguarda tutti i servizi necessari alla produzione -distribuzione che per il commercio. E' ovvio che per realizzare questo sarà necessario il massimo supporto da parte delle Istituzioni dei due paesi. Il fine ultimo del progetto è quello di creare valore reale sia per le imprese tunisine che per quelle italiane. Un valore reale che è possibile creare solo in un contesto di grande collaborazione e in un'ottica da subito paritetica.

PARTE I

1. La situazione italiana nel comparto ortofrutticolo

La produzione ortofrutticola italiana nel 2004 è stata di 27,6 milioni di tonnellate. Nel 2004 Italia, Spagna e Francia hanno fornito circa il 60% della produzione ortofrutticola della UE. Per quanto concerne i quantitativi prodotti il nostro paese ha lasciato negli ultimi decenni il ruolo di leader produttivo alla Spagna, che nel 2003 ha prodotto 31 milioni di tons.

L'andamento delle esportazioni italiane di prodotto ortofrutticoli freschi negli ultimi venti anni (dati ISMEA) ha avuto un segno positivo con un aumento dei quantitativi esportati sia di frutta che di ortaggi

A partire dagli anni 80 l'Italia ha però anche rappresentato un notevole mercato importatore. I quantitativi di prodotti importati si sono infatti moltiplicati divenendo importanti anche per quanto riguarda la bilancia dei pagamenti nazionale. Questa ha avuto un saldo attivo in netta crescita sino al 2001 quando si sono toccati 1.250 milioni di euro. Anche per effetto di situazioni produttive sfavorevoli si è poi avuto un decremento. Nel 2005 il nostro paese ha esportato 3,5 milioni di tons pari a circa 2,95 miliardi di euro importando prodotti ortofrutticoli per 2,7 milioni di tons e 2,3 miliardi di euro .

La tendenza più recente è quindi di un aumento delle importazioni e di una regressione delle esportazioni. Il saldo attivo per gli ortofrutticoli freschi è passato dai 1.250 milioni di euro del 2001 ai 450 milioni del 2004 – nel 2005 si è quindi avuta una ripresa con un avanzo attivo pari a 678 milioni di euro.

Il dato è ancora più eclatante se si considera il saldo nei termini quantitativi: nel 2001 si è avuto un attivo di 1,7 milioni di tons, nel 2004 di 0,48 milioni (0,76 mil. nel 2005). Per quanto riguarda i prodotti orticoli e i legumi dal 2003 il saldo quantitativo è stato addirittura negativo per oltre 100.000 tons. Una tendenza in atto molto netta è quella di trasferire le produzioni ortofrutticole in paesi con bassi costi di manodopera e di capitale fondiario dotati di sufficienti risorse idriche . Grazie al miglioramento delle reti logistiche e dei sistemi di conservazione (es. container

refrigerati e in Atmosfera Controllata) è oggi possibile trasportare merci con elevato grado di deperibilità. Gli accordi commerciali internazionali e bilaterali tendono a favorire il commercio mondiale di prodotti agricoli con la caduta delle barriere di protezione daziaria. Per i prossimi dieci anni, stante agli accordi in atto (es. accordi di Barcellona per l'area mediterranea) si può prevedere che l'interscambio mondiale di prodotti ortofrutticoli continuerà ad aumentare con incrementi uguali o anche superiori a quelli registrati negli ultimi decenni. Vi potranno quindi essere aumenti delle esportazioni sia dall'area mediterranea (es. Marocco, Egitto, Turchia) come da paesi oggi ancora marginalmente interessati al commercio ortofrutticolo mondiale (es. Cina, India) oltre che da zone già oggi protagoniste del commercio ortofrutticolo mondiale (Sud America, Sud Africa, Nuova Zelanda).

2. Considerazioni strategiche – Scelta del paese partner

L'Italia, in linea con gli accordi di Barcellona, deve favorire forti partnership con i paesi della sponda Sud del Mediterraneo.

Alcuni Paesi Mediterranei Terzi (PMT) stanno acquisendo quote negli scambi del settore dell'orto-frutta anche nei Paesi europei e migliorando lo standard della qualità dei prodotti, (che tuttavia, in generale, non sono equiparabili con quelli italiani e spagnoli).

Quindi, la crescita dei PVS e la globalizzazione dei mercati impongono al Sistema Italia un allargamento dell'area di produzione sui PMT con alleanze internazionali che possano consentire di offrire prodotti competitivi sia sui tradizionali mercati di riferimento (UE, Est Europa) che su mercati meno vicini. In questo modo un PMT si potrebbe notevolmente avvantaggiare sia del know how italiano come dei canali commerciali già in possesso delle imprese italiane del settore.

A questo fine si rende necessario che le imprese impegnate nel settore, intenzionate ad internazionalizzare le loro produzioni, si riuniscano a formare un **“Sistema Integrato”** per affrontare i mercati in sinergia, per meglio operare nell'ambito di un Progetto Strategico che si ponga come obiettivo la creazione di strutture produttive e commerciali, al fine d'aumentare i volumi e la qualità dell'offerta per i mercati di potenziale interesse .

Un'alleanza produttiva e di commercializzazione con uno dei Paesi Mediterranei permetterebbe ai produttori italiani di dare supporto in tutte le attività connesse alla logistica, al trasporto ed al *packaging*. La costituzione di piattaforme distributive, capaci di soddisfare aree di mercato vaste, ottimizzerebbe tempi di consegna e costi. Il marketing (la cui regia dovrebbe restare italiana) andrebbe sviluppato in un contesto internazionale, attraverso un'ampia rete promozionale, che svolga attività di monitoraggio e sia in grado di riportare tempestivamente ogni esigenza dei mercati, gestire la vendita, assistere i clienti sui mercati di sbocco. Un altro capitolo di collaborazione può riguardare la ricerca : in Italia esistono ottimi istituti di ricerca specializzati nel settore agricolo e operativi anche sull'area mediterranea nel suo complesso – la collaborazione con questi istituti

nell'ambito di specifici progetti finalizzati potrebbe avere forti ricadute anche per l'economia del paese partner, sia per quanto riguarda l'innovazione che per la formazione dei quadri tecnici e di ricerca.

Per consentire la loro ampia partecipazione alle iniziative di internazionalizzazione è necessario creare strutture finalizzate e partecipate anche dalle PMI.

Nella scelta del Paese estero con il quale attuare un progetto per l'avvio di un "Sistema Integrato di Imprese" si ritiene che vada privilegiato quello che maggiormente può condividere lo scopo andando ad uniformare la politica dello sviluppo di settore ed assicurando una linea di collaborazione continuativa .

Si ritiene che uno dei Paesi che meglio risponde ai sopraccitati requisiti è la **Tunisia** . Si tratta di un paese con rapporti già consolidati con l'Italia. La Tunisia rappresenta un ottimo partner anche per i seguenti aspetti:

- *Presenza di numerose aree, infrastrutture e free- zone con agevolazioni fiscali e doganali*
- *Affinità nella tradizione delle colture e nella manodopera*
- *Snellezza nelle procedure autorizzative e burocratiche*
- *Tassazione sulle iniziative agricole favorevole*
- *Esistenza di numerose imprese locali ed italiane (soprattutto PMI)*
- *Esistenza d'accordi di collaborazione tra istituzioni dei due Paesi*
- *Possibilità di trasporti veloci (anche su gomma).*

La cooperazione con i paesi del Mediterraneo e la collaborazione tra le imprese del settore rientra negli indirizzi dell'UE attraverso il **MEDA** e, dal 2007 l'**ENPI** . programmi che offrono anche un utile supporto agli indirizzi ed alle regole (*capacity building*) per le amministrazioni dei paesi esteri di riferimento ("*twinnings*"). Il **progetto ortofrutta Tunisia** può avere una valenza altamente strategica per l'Italia . Si deve accennare come altri paesi europei abbiano da tempo intrapreso questa strada : la Francia e la Spagna con il Marocco, la Germania in Turchia La localizzazione all'estero delle produzioni deve essere

vista come un “valore aggiunto” per l’agricoltura italiana a patto di un approccio di carattere strategico mirato soprattutto al mantenimento e allo sviluppo dei mercati internazionali.

3. Obiettivi del progetto

Il progetto è stato pensato, studiato e discusso con gli imprenditori delle differenti regioni obbiettivo 1 avendo ben chiara fin dall'inizio la finalità di allargare e migliorare l'offerta di prodotti ortofrutticoli per distribuirli sui mercati d'interesse UE ed extra-UE .

Si intende quindi produrre colture con *know how* italiano per ottenere prodotti di qualità competitivi con la concorrenza delle produzioni dei PVS dell'area mediterranea ed extra mediterranea.

Sarà quindi possibile allungare il periodo di produzione potendo contare su condizioni climatiche che permettono una più lunga stagionalità.

Le produzioni nord-africane e , per inciso , tunisine, possono essere complementari all'offerta nazionale. In altri termini le imprese italiane possono “coprire” temporaneamente il mercato nazionale e soprattutto europeo per periodi più lunghi e quindi fornire un maggior servizio ai propri clienti ed essere maggiormente competitive. Da segnalare peraltro come le “finestre” di mercato , ovvero i periodi idonei per le produzioni nord africane, siano al momento quelli più remunerativi a condizione di disporre di merci adeguate.

Si potranno quindi sviluppare sinergie di carattere logistico . In altri termini in Tunisia (a differenza di altri paesi del bacino del mediterraneo) è possibile sviluppare una logistica veloce (A X C – 36-48 ore il tragitto dalla warehouse in produzione alla piattaforma di picking in territorio nazionale) . Una logistica veloce permette di commerciare prodotti anche altamente deperibili – prodotti che hanno maggior valore aggiunto se gestiti con una logistica veloce e ordinata secondo i principi della catena del freddo. Nelle piattaforme di distribuzione italiane i prodotti nord africani possono essere uniti ai prodotti nazionali per essere poi avviati nei mercati esteri . La composizione di carichi misti è la vera chiave del successo di alcuni paesi (es. Olanda per i settori floricolo e ortofrutticolo).

Quindi :

- **Si accrescerà l'espansione commerciale dei prodotti italiani**
- **Si avrà una maggiore presenza su mercati d'interesse attraverso piattaforme distributive / filiali.**

A questi primi obiettivi si è aggiunto "in corso d'opera" (ovvero durante la discussione del progetto fra la task force e gli imprenditori) un ulteriore punto, ovvero creare una "testa di ponte" del sistema distributivo al dettaglio italiano per:

- a) incrementare l'export di prodotti italiani verso la Tunisia (l'Italia è all'11° posto fra i paesi esportatori di agroalimentari in Tunisia)**
- b) creare sinergie logistiche e gestionali con i produttori agricoli operanti in Tunisia (trasporti da e per l'Italia, gestione di warehouses e punti logisitici).**

4. Azione di tutoraggio in associazione con le Regioni

obiettivo 1

I soggetti coinvolti nell'azione tutoraggio sono:

- le imprese del settore ortofrutticolo del Sud Italia identificate e selezionate
- le Regioni Campania, Sicilia, Puglia, Basilicata, Sardegna, Calabria e Molise
- la/le Regioni tunisine che collaboreranno al progetto e le istituzioni statali tunisine preposte
- il Ministero del Commercio Internazionale (già Ministero delle Attività Produttive (MAP) anche con il proprio strumento operativo SIMEST S.p.A.

Partecipano all'iniziativa, altresì, gli esperti della Task Force Internazionalizzazione del Ministero del Commercio Internazionale (già Ministero Attività Produttive) (TFI-MAP).

L'azione di tutoraggio si suddivide in 2 fasi principali:

- ❖ **Fase 1** - identificazione e condivisione fra più imprese del territorio italiano (regioni obiettivo 1) della "idea progettuale" per l'internazionalizzazione
- ❖ **Fase 2** – studio di pre-fattibilità con l'obiettivo di rendere l'idea progettuale un'iniziativa immediatamente "cantierabile" e "permanente".

Al fine di completare le due fasi di progetto la task-force internazionalizzazione MAP + SIMEST ha proceduto per steps successivi :

0 - formulazione e condivisione dell'Idea Progetto della Regione

1 - selezione del gruppo imprese (in rappresentanza delle diverse regioni – la selezione è stata effettuata sulla base di criteri oggettivi precedentemente definiti – vedi avanti cap. 5)

2 - presentazione alle imprese della prima Idea Progetto .

3 -Verifica con le imprese che aderiscono all'idea, delle situazioni attuali e degli obiettivi (produzione,vendite, ruoli,...) oltre che delle risorse possibili. Discussione e perfezionamento del progetto e della proposta di filiera iniziale.

- 4 – contatto con le istituzioni tunisine preposte, discussione della proposta di progetto e presentazione della filiera iniziale di imprese da costituire**
- 5 – definizione, con le istituzioni tunisine, delle condizioni, dei vincoli e degli strumenti di attuazione . Discussione per la formazione di società di servizi per la filiera e per l'internazionalizzazione .**
- 6 – verifica sui luoghi di insediamento prescelti**
- 7 - *Business Match Making* tra imprese per definizione partnership operative**
- 8 – stesura studio di pre-fattibilità**

e successivamente:

- 9 – missioni in Tunisia , incontri con Istituzioni , MCI (ex MAP) , SIMEST , Regioni .
Stesura di eventuali accordi;**
- 10 - stesura di un progetto attuativo condiviso**
- 11 - estensione del progetto - workshop nelle regioni obiettivo 1 e raccolta delle adesioni da parte delle singole autorità regionali; verifiche di ammissibilità delle imprese partecipanti.**

5. Definizione gruppo di lavoro con imprenditori italiani (Reg. ob.1)

Nelle riunioni attuate dopo lo sviluppo della prima bozza progettuale sono state tracciate le linee esecutive del progetto previa una definizione dell'ambito strategico per quanto concerne l'internazionalizzazione delle imprese operative nel settore dei prodotti ortofrutticoli freschi e trasformati.

Sono state sottoposte a disamina le strategie poste in essere dai differenti competitor continentali (es. Francia e Spagna) specie per quanto riguarda le operazioni di internazionalizzazione nell'area mediterranea.

Definendo le potenzialità della filiera ortofrutticola italiana (*analisi plus e minus*) è stata individuata e condivisa anche con le aziende una forte complementarità fra il sistema ortofrutticolo italiano e quello tunisino e quindi sono state definite le potenzialità.

Le complementarità e le potenzialità connesse sono anche, a parere degli imprenditori, estrinsecate sia dal punto di vista produttivo (con una differente stagionalità delle differenti produzioni e quindi nella prospettiva di allungare il periodo di offerta) che dal punto di vista commerciale (le imprese italiane hanno forti rapporti in tutti i mercati europei) e logistico (i trasporti di merci deperibili dalla Tunisia sono relativamente veloci e si possono creare sinergie con il sistema logistico italiano per i trasporti verso e dall'Europa continentale).

Sono state quindi definite le linee di azione e quindi l'architettura dei possibili interventi operativi di internazionalizzazione delle imprese italiane (regioni obiettivo 1). Si è quindi tenuto conto delle potenzialità esprimibili dalle singole filere (italiana e tunisina) nonché delle possibilità commerciali verso paesi terzi (ri-espportazione in paesi UE ed extra UE).

La scelta delle aziende italiane potenzialmente interessanti/interessate è stata effettuata secondo i seguenti criteri oggettivi :

- *Operatività ed ubicazione in regioni dell'obiettivo 1*
- *propensione culturale degli imprenditori alla internazionalizzazione*

- *adozione di tecnologie di produzione innovative*
- *esperienza maturata nell'import-export (attività possibilmente superiore al 10% del fatturato totale)*
- *complementarietà – le aziende del nucleo base devono essere operative su differenti segmenti della filiera. (Non è utile che vi sia concorrenza fra le aziende del gruppo nelle prime fasi progettuali).*
- *tendenziale giovane età degli imprenditori*
- *“Bancabilità” ai fini degli interventi agevolativi SIMEST*

Avendo il progetto il crisma della sperimentality si è inoltre cercato aziende con dimensioni e caratteristiche differenti. Come noto le possibilità di successo nella internazionalizzazione non sono unicamente legate a caratteristiche meramente “dimensionali”/di fatturato.

Fra le imprese che hanno aderito all'invito e quindi al pre-progetto (vedi schede allegate) vi sono gruppi che già sono interessati in operazioni internazionali nel bacino del mediterraneo , gruppi di notevole importanza internazionale o ben avviati nel settore della GDO italiana ed Europea come anche aziende giovani con elevata propensione all'innovazione ed impegnate in settori peculiari (il biologico o la “quarta gamma”).

E' stato ritenuto importante coinvolgere, accanto alle aziende di produzione e commercializzazione ortofrutticola, un'azienda operante nel settore della distribuzione agro-alimentare.

Alcuni contatti hanno fatto individuare come possibile partner un'azienda facente parte di un gruppo primario della GDO nazionale operativa in Sicilia.

Tale scelta è giustificata dalle seguenti considerazioni :

l'interscambio fra l'Italia e i paesi del Sud del mediterraneo per l'Italia è ampiamente deficitario. Pur essendo l'Italia il primo partner commerciale della Tunisia si nota come sia solo all'11° posto per quanto riguarda le importazioni

alimentari in Tunisia (vedi parte II) Un'azione come quella postulata nel progetto pur avendo forti risvolti positivi per la competitività del "sistema paese Italia" avrebbe lo svantaggio di aumentare il deficit nell'interscambio, se un'impresa italiana specializzata nella distribuzione di prodotti nazionali non andasse a "riequilibrare" lo scambio.

Fra le imprese di produzione/commercio ortofrutticolo e l'impresa di distribuzione si potrebbero creare notevolissime sinergie di carattere logistico. **Come noto la logistica è il "tallone di Achille" nelle operazioni di localizzazione della produzione di prodotti deperibili. Favorire un interscambio di merci fra le due sponde comporterebbe vantaggi nella ricerca delle migliori soluzioni logistiche (qualità e velocità del trasporto).**

Le aziende della DO e della GDO italiana sono finora pochissimo attive nella internazionalizzazione. Il nostro paese è anzi "terra di conquista" per le grandi catene della GDO estera. Il Sud del mediterraneo è ancora scarsamente interessato alla espansione dei grandi gruppi internazionali e potenzialmente recettivo per le medie catene italiane che propongono modelli di sviluppo compatibili e adeguati alla realtà socio-economica Nord africana.

La Tunisia deve rimodernare il proprio sistema distributivo (vedi parte II) e deve, in vista degli accordi di Barcellona e delle indicazioni WTO e FMI sostanzialmente "liberalizzare" alcuni settori economici del paese. Attualmente sono in atto operazioni da parte delle GDO francese con apertura di grandi ipermercati. Si può agevolmente postulare come l'adozione di un modello totalmente occidentale nella distribuzione al dettaglio avrebbe risvolti disastrosi per l'economia tunisina. Si dovrebbe quindi preferire dei partner che possano dare soluzioni "sostenibili" dal punto di vista economico e sociale. **L'azienda che collabora al progetto è un'azienda cooperativa che conta 2700 negozi (dal negozio di vicinato al supermercato).**

Il modello utilizzato dall'azienda distributiva è quello della associazione fra gestori di punti vendita di piccola media dimensione. Questi hanno trovato **un modello distributivo capace di essere assai competitivo anche nei confronti dei giganti multinazionali della Grande Distribuzione Organizzata.** Si ritiene che questo

modello si potrebbe ben adattare alla realtà tunisina attuale per la modernizzazione di una rete che conta ben 250.000 ATTAR (piccoli esercizi commerciali), senza impattare in maniera deflagrante con la realtà socio-economica, e provvedendo a una modernizzazione del settore.

6. Le imprese da Regioni Obiettivo 1 che hanno aderito al pre-progetto

Dopo diversi meetings di informazione e un'operazione di selezione da parte della TFI MAP/Simest le aziende individuate sono state invitate a compilare la scheda di pre-adesione al progetto.

Le aziende che aderiscono al pre-progetto sono tutte impegnate nel settore della produzione e del commercio di prodotti ortofrutticoli freschi o parzialmente trasformati. L'eccezione è rappresentata da una azienda specializzata nel settore della distribuzione organizzata al dettaglio di prodotti di largo consumo.

Alcune aziende, operative in Sicilia, intendono impegnarsi in differenti tipi di progetti. Il primo riguarda la produzione di orticole quali pomodoro, peperoni, lattughe. Questo tipo di attività dovrebbe avvenire in serra con un impegno iniziale di circa 20 ha. La seconda attività riguarda la coltivazione di nuove varietà di carciofo (tipologia romanesco). La proprietà del germoplasma è di una azienda italiana che già opera in Tunisia e si intende procedere alla messa in coltura in pieno campo (inizialmente per circa 15-20 ha). Un terzo progetto è finalizzato alla produzione frutticola (es. pesco, albicocco) da attuarsi in nuovi impianti per un'estensione di circa 30 ha.

Le stesse aziende sarebbero interessate ad un investimento riguardante la costruzione di circa 20 ha di serre in cui coltivare pomodori tipologia "cherry" , pomodori tipologia "a grappolo" , peperoni, melanzane, zucchine.

Un altro progetto di un'altra azienda, operante in Calabria, è simile e riguarderà orticole per la trasformazione di "quarta gamma" così come esiste per un'altra azienda , operante in Campania, l'intenzione di produrre con metodi *biologici* (in aziende agricole appositamente certificate) tutti i tipi di ortaggi. Si può stimare una cinquantina di ettari in serra e pieno campo.

Un azienda sarda è principalmente orientata alla produzione di carciofi (nelle diverse tipologie) che dovrebbe avvenire in pieno campo per circa 25-30 ha. Non si esclude anche la produzione di altri prodotti orticoli.

Un'altra ancora, operativa in Puglia, intende mettere in coltura 200-250 ha con piante da frutto (uva, da tavola, pesche, albicocche ..).

Una azienda lucana vuole produrre principalmente carciofi. La superficie da interessare con l'investimento potrebbe essere di circa 30 ha.

Una Azienda agricola, operativa in Molise, vuole produrre e commercializzare olive, prodotti a base di olive e olio di oliva di alta qualità.

Infine una **Azienda agricola**, operativa in Sardegna, vuole produrre carciofi e altri ortaggi.

In totale per la parte ortofrutticolo si può ipotizzare un **fatturato cumulativo di circa 40 milioni di euro**.

L'azione preliminare della azienda specializzata nel settore della distribuzione organizzata al dettaglio di prodotti di largo consumo è finalizzata alla apertura di 4/10 supermercati con dimensione fra i 400 e i 2.500 metri quadrati. Al raggiungimento di un fatturato di circa **20 milioni di euro** si intende costruire anche una piattaforma centrale di distribuzione e dare quindi l'avvio alla affiliazione di negozi "indipendenti" con superficie di vendita di 100 mq e oltre.

Tutte le aziende aderenti al progetto hanno identificato la necessità di poter disporre di magazzini per lo stoccaggio, la lavorazione e l'eventuale confezionamento dei prodotti.

7. Articolazione del progetto

L'intervento nelle prime fasi potrebbe essere articolato come segue:

1) Dopo l'opportuno match-making si verranno a creare le joint-venture fra le aziende italiane e tunisine.

Le aziende saranno impegnate nella produzione ortofrutticola (la parte iniziale del progetto è focalizzata sui prodotti freschi o parzialmente trasformati) e successivamente si potrà intervenire con aziende interessate alla trasformazione agro-industriale tal quale. Oltre alla produzione ortofrutticola si potrà sviluppare una joint venture anche per quanto riguarda la distribuzione al dettaglio. Tali aziende a capitale misto potranno avvalersi sia delle provvidenze di SIMEST che di quelle poste in essere dal governo tunisino (vedi cap. analisi particolareggiata)

2) Si viene a creare una società mista italo-tunisina (denominata "di Gestione") a capitale prevalentemente privato che eroga i servizi :

Consulenze agronomiche, fitoiatriche, vendita di mezzi di produzione (sementi selezionate, materiali per serra coltura, antiparassitari etc.) , controlla e organizza la logistica (trasporti su gomma e nave) e i servizi correlati (dogane etc.), agevola servizi di banking (concessione di anticipazioni e crediti commerciali) , controllo e assicurazione del credito, di controllo, assicurazione e certificazione della qualità. Gestisce le piattaforme di picking e transit point in territorio tunisino (anche per la formazione di carichi misti con merci nazionali e tunisine da avviare sui mercati esteri) ed eventuali piattaforme in zona di produzione . Tiene i contatti con le autorità regionali e nazionali . La stessa società (in un primo tempo) potrebbe anche essere utilizzata come piattaforma logistica di rifornimento a negozi al dettaglio in Tunisia per merci italiane .

In sede di società di gestione possono essere definiti fra le parti (operatori tunisini e operatori italiani) i contratti (es. i prezzi minimi da pagarsi al produttore, contratti d'area – interprofessione) .

3) Della Società di “gestione” fanno parte operatori italiani, operatori tunisini oltre a enti governativi, nazionali regionali sia tunisini che italiani. La maggioranza del capitale è di carattere privato ed è italiana.

In sintesi tutte le attività di coordinamento e di servizio vengono seguite dalla società di gestione che è anche l'organo che garantisce la trasparenza e tutela le parti. Le attività commerciali propriamente dette vengono svolte fra gli operatori italiani e tunisini fino a che non si creino le condizioni per utilizzare un marchio di gruppo e i servizi di internazionalizzazione.

In un secondo tempo si potrà costituire un ufficio commerciale e di marketing. Ulteriori sviluppi (ma in territorio italiano) possono essere legati alla creazione a una struttura di Organizzazione dei Produttori (OP) e Associazione Organizzazione Produttori (AOP) o ancora Macro-Organizzazioni Commerciali in territorio italiano secondo i regolamenti UE.

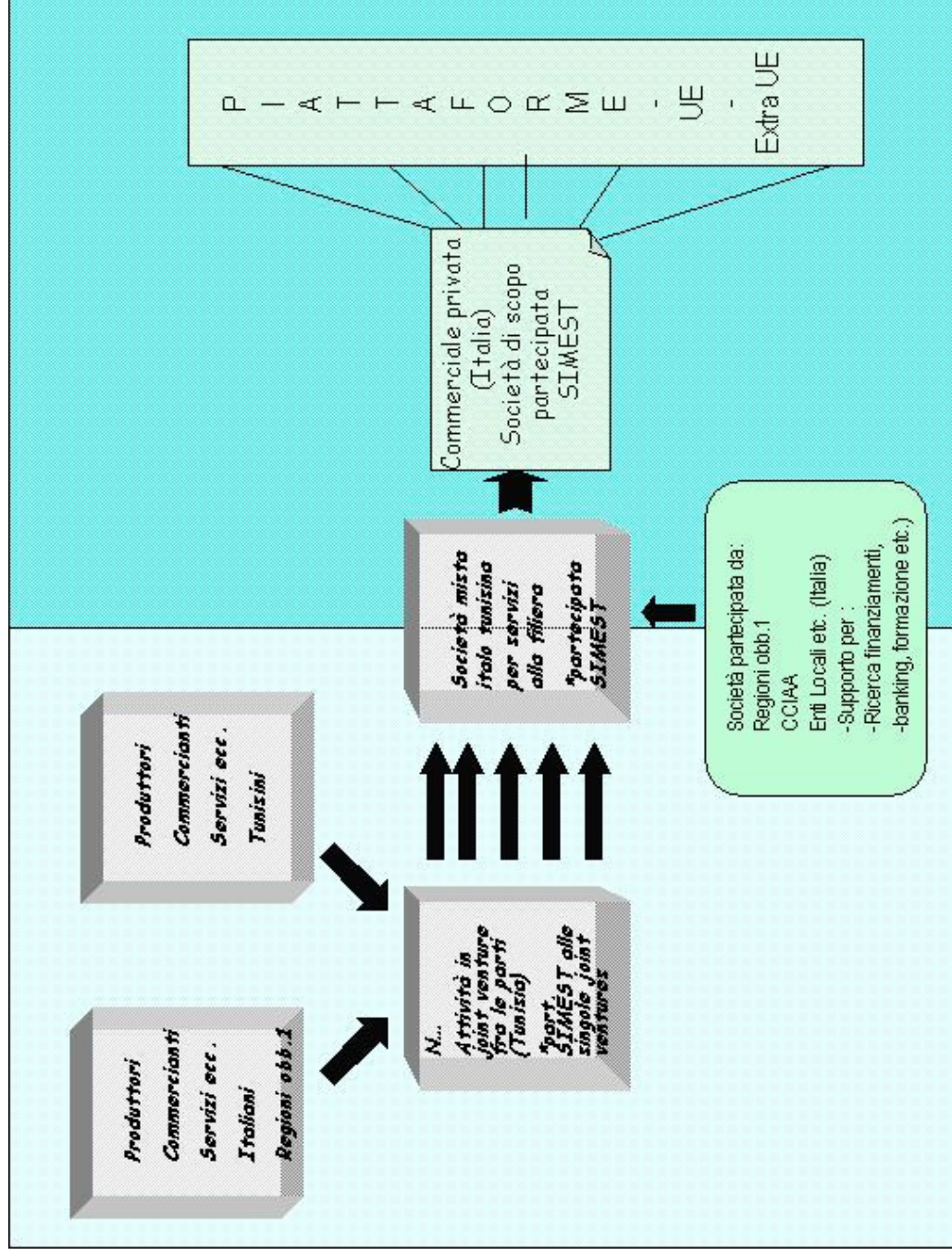
4) Oltre alla società di gestione potrà venire creata una società per la ricerca e lo sviluppo. Questa società avrà il compito di :

- ❖ creare un collegamento fra la società di gestione e le realtà istituzionali (regioni ob.1 - CCLIAA reg.ob.1 – Enti di Ricerca);*
- ❖ creare un collegamento fra le realtà coinvolte nel progetto e la Commissione Europea (POR, progetti finalizzati, MEDA, ENPI etc.) al fine di drenare eventuali fondi disponibili su progetti connessi integrati e integrabili ;*
- ❖ sviluppare progetti di ricerca e sviluppo nel campo della produzione, trasformazione e commercio agroalimentare , nella logistica e in tutti i settori connessi alle attività del progetto;*
- ❖ promuovere, stimolare e eventualmente progettare ed eseguire progetti di ricerca e sviluppo in ambito UE o di Organismi Internazionali .*

Tale società sarà a maggioranza pubblica (regioni – enti regionali italiani) con partecipazione pubblica tunisina e partecipazione privata della società di gestione e/o di joint ventures aderenti al progetto.

MINISTERO del COMMERCIO INTERNAZIONALE

"PROGETTO ORTOFRUTTA - TUNISIA"



Schematizzazione degli interventi nel breve-medio (celeste) e lungo periodo (azzurro)

PARTE II

1. Quadro di sintesi dell'economia e dell'agricoltura in Tunisia

ELABORAZIONI DELL'AUTORE

Fonti Utilizzate: *The World Factbook 2006 – IMF (Fondo monetario Internazionale) – World Bank (World Development Indicators) - African Competitiveness Report - World Economic Forum. - FAO (FAOSTAT) – Fonti varie Gov. Tunisino.*

La **Tunisia** si estende per un'area di **16.361.000** ha con **1.300 km di coste**. Nel paese sono presenti diversi tipi di aree climatiche dal temperato-mediterraneo delle coste all'arido sub-sahariano.

La **popolazione** (dati 2003) ammonta a **9.832.000** abitanti . La popolazione che vive in ambito rurale è di **3.586.000** abitanti (**39,2%**). La popolazione legata all'economia agricola è di **2.311.000** individui (**23,5%**). La popolazione economicamente attiva (forza lavoro) è di **4.110.000** abitanti (**41,8%**). Il **56,2%** della forza lavoro è quindi connessa alla produzione agricola.

Dal punto di vista occupazionale i **3,41** milioni di lavoratori sono impiegati nei servizi (**55%**), nell'industria (**23%**) e quindi nell'agricoltura (**22%**). Il tasso di **disoccupazione** è del **13,5%** e il **7,4%** della popolazione è ritenuta sotto la soglia della povertà.

La distribuzione del reddito fra le famiglie espressa come **indice di Gini** (0= perfetta eguaglianza nella distribuzione; 100 = assoluta ineguaglianza) è **40**.

L'economia Tunisina è basata sull'agricoltura, l'industria estrattiva, il settore energetico e il turismo. Negli ultimi anni il controllo del governo sulle attività economiche si è gradualmente ridotto (vedi anche – Fondo Monetario Internazionale – IMF (**)). Sono state inoltre improntate progressivamente politiche

sociali che hanno significativamente migliorato le condizioni di vita rispetto alla media del Maghreb.

Per il 2005 per la Tunisia è stato stimato un PIL (**GDP PPP –Purchasing Power Parity**) pari a **76.99** mld di dollari USA (70° posto ranking mondiale). Il PIL PPP pro-capita è di **7.100 dollari** . (Il **PIL OER - Official Exchange Rate** è stato stimato nel 2005 in **30,93** mld di dollari USA .

L'agricoltura incide per il **13,8%** sul PIL ed è preceduta dall'industria (**30,7%**) e dai servizi (**55,6%**).

La crescita del paese ha avuto una relativa battuta di arresto nel 2002 (la crescita del Pil si è ridotta all'**1,9%**) a causa di una forte siccità (che ha colpito il paese dall'anno 2000) e degli effetti post-11 Settembre sul turismo. Dal 2003 si è avuto un netto miglioramento e la crescita del Pil si è portata a 5% circa annuo. Nel 2005 la crescita del PIL (*net GDP -IMF*) è stata del **5,0%** (crescita IMF prevista per il 2006: **5,9%**). **L'African Competitiveness Report** (World Economic Forum) classifica la Tunisia come **prima fra i 24 paesi** Africani con maggiore indice di competitività. Il "**Transparency International Corruption Perception Index**" che può essere preso a metro della credibilità dell'ambiente di business classifica la Tunisia nella **migliore posizione** per l'intero continente africano.

La Tunisia sta gradualmente rimuovendo le barriere doganali verso la UE e nel paese si stanno inoltre compiendo una serie di privatizzazioni e operazioni tese a favorire gli investimenti esteri. Questi sono due obiettivi ritenuti fondamentali dall'attuale governo assieme all'aumento dell'efficienza del settore pubblico e alla riduzione del deficit commerciale. La Tunisia è stato il primo paese (Luglio 1995) a firmare un Accordo di Associazione con la UE (**Euro-Med Association Agreement** - entrata in vigore **1.03.98**) – l'accordo implica la creazione di un'area di libero commercio dopo un periodo di transizione di 12 anni. (*)

L'inflazione viene da anni mantenuta entro limiti accettabili con una crescita attorno al **2,8%** negli ultimi tre anni . I prezzi al consumo nel 2005 hanno avuto un incremento del **2,9%** - per il 2006 si prevede un aumento del **2,6%** (IMF).

Nel 2005 le **esportazioni** (f.o.b.) sono state pari a **10,3 mld** di USD , le **importazioni** (f.o.b.) a **12,86 mld** di USD .

La **Banca Centrale Tunisina** è impegnata nella politica di variazione del valore del **dinaro** : in pratica si mantiene la valuta debole nei confronti dell'euro e relativamente forte verso il dollaro. La svalutazione del dinaro ha consentito di sostenere le esportazioni verso la UE che oggi è un partner di assoluta importanza per la Tunisia. Il **commercio estero tunisino** ha avuto negli ultimi 10 anni un incremento medio pari a 870 meuro/anno, una crescita decisamente impressionante se comparata a quella di altri paesi della sponda Sud del Mediterraneo. Gli investimenti esteri che nel 1990 ammontavano a 57,7 meuro sono passati a 1.229 meuro . La **Francia** è il primo investitore estero in Tunisia (23,9% degli investimenti esteri) seguita dall'**Italia** (22,6%) e dalla Spagna (8,5%).

L'Italia è anche il secondo partner commerciale dopo la Francia e incide per il **25,3%** nelle esportazioni (**2,6 mld di USD**) e per il **19%** nelle importazioni (**2,44 mld di dollari**).

Il territorio destinato all'agricoltura è di **9.784.000** km quadrati (**59,8%**). L'agricoltura conta su **2.140.000** ha di colture permanenti (*13,1% del territorio*). I dati governativi forniscono il dato medio di **4,8 milioni di ettari di territorio coltivato**. **L'area irrigata** è piuttosto limitata rispetto all'estensione totale : **394.000 ha** .

Le risorse irrigue disponibili sono calcolate in **4,5 milioni di metri cubi**.

L'agricoltura tunisina è caratterizzata da un grande numero di aziende agricole : **516.000** nel 2005 (dati Gov. Tunisia) – si calcola quindi una estensione media **18,9** ha calcolando le aziende di allevamento non intensivo.

Le **esportazioni** di prodotti agricoli e agro-alimentari ammontano a **975.000.000** milioni di dollari USA (**1.220** milioni di dinari tunisini) e valgono il **10%** circa del totale delle esportazioni del paese.

La bilancia commerciale agricola e agroalimentare è negativa con una **importazione** per **1.181.151.000** dollari USA).

Da notare come l'export di prodotti agricoli ha registrato un tasso annuale di crescita del **1,6%** (in valore) e del **6,1%** (in volume) dal 1990 al 2003. Tali tassi sono opposti a quelli registrati dal 1980 al 1990 in cui si registrava una maggiore crescita in valore (**4,9%**) e una minore crescita in volume (**2,0%**). Questo può indicare una sostanziale riduzione del Valore Aggiunto delle esportazioni agro-alimentari tunisine.

L'esportazione di prodotti agricoli è concentrata su :

- olio di oliva (46% ca.)
- prodotti della pesca (18% ca.)
- datteri (8% ca.)
- prodotti trasformati agro-industriali (11%)
- altri prodotti (fra cui prodotti ortofrutticoli freschi) (5%).

L'incidenza dei prodotti ortofrutticoli freschi sulle esportazioni del paese è quindi assai limitata. Al netto della esportazione di datteri (**84 milioni di dollari USA**) si esportano **19 milioni di prodotti frutticoli freschi e trasformati (essiccati)** a cui vanno aggiunti **11,4 milioni di dollari di prodotti orticoli freschi (32,9 milioni considerando i prodotti trasformati industrialmente)**. L'esportazione totale di prodotti **ortofrutticoli freschi** ammonta quindi a una **trentina di milioni** di dollari USA.

(*) Per approfondimenti a riguardo dell'*Euro Med Association Agreement* vedi anche:

http://europa.eu.int/comm/extrnal_relations/euomed_ass_agreements.htm

(**) Per i rapporti del Fondo Monetario Internazionale sulla situazione Tunisina vedi anche :

1) Communiqué at the conclusion of The Conference on Trade Facilitation in Algeria, Morocco and Tunisia (Nov. 22 2005)

<http://www.imf.org/external/np/cm/2005/112205.htm>

2) Statement by IMF Staff Mission in Tunisia (January 4,2006)

<http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2006/pr0601.htm>

2. Il settore orto-frutticolo

ELABORAZIONI DELL'AUTORE

Fonti utilizzate : **FAO (FAOSTAT) –APIA (Agricultural Investment Promotion Tunisia) – Dati vari Gov. Tunisino – Interviste a operatori agricoli.**

∞ SETTORE FRUTTICOLO ∞

Le colture frutticole coprono circa **2 milioni di ettari** in Tunisia comprendendo anche l'olivicoltura. Escludendo la coltura dell'olivo ed includendo palma da dattero e carrubo la superficie agricola impegnata in colture frutticole è di circa **220.000 ha** (dal computo sono esclusi gli ettari coltivati ad anguria e melone , calcolati fra le orticole). Le principali aree di coltivazione sono ubicate nel **centro della Tunisia.**

La coltura dell'**olivo** è sviluppata praticamente ovunque mentre l'uva da tavola e gli agrumi sono presenti in particolare al Nord. Nel Sud del paese sono presenti mandorle, palme da datteri e fichi. L'**esportazione** appare piuttosto modesta rispetto alle potenzialità : in totale **62.854 tons** per un fatturato di **102 milioni di dollari** (FAO). Da notare che la gran parte dell'esportazione di prodotti frutticoli tunisini è rappresentata da **datteri** (*la Tunisia è il principale paese esportatore al mondo*) e, in seconda battuta , da prugne essiccate.

AGRUMI

Sono coltivati in **19.500 ha**, di cui **9.000** ad arance, **4.800** a mandarini e clementine, **3.800** a pompelmi e **1.900** a limoni (FAO, 2006). I dati FAO parlano di una produzione di agrumi pari a **234.000 tons** (APIA : 240.000 tons) di cui **100.000** tons di arance , **35.000** di clementine e mandarini, **72.000** di pompelmi e **27.000** di limoni. Circa il 50% di tutta la produzione tunisina di arance è rappresentata dalla varietà "Maltese" , un'arancia piuttosto simile alla varietà pigmentata Tarocco coltivata in Sicilia. Si tratta di frutti in genere ottenuti da selezioni spontanee o comunque non recenti (non nucellari) quindi con elevata presenza di semi – spesso non particolarmente adatti al mercato italiano (l'unico che apprezza particolarmente le varietà pigmentate) né a quello mondiale. La varietà Maltese rappresenta la quasi totalità dell'export di agrumi dalla Tunisia. L'export (FAO : **17.772 tons**) è indirizzato quasi esclusivamente verso la Francia.

Il decimo programma di sviluppo rurale del governo tunisino (2002-2006) punta ad ottenere un aumento della produzione di agrumi di circa il **20%**. Si intende rinnovare il parco varietale con la introduzione di **20** nuove varietà di arance, clementine e pompelmi.

DATTERI

Le coltivazioni di palme da dattero coprono **46.000 ha** (APIA: 40.000 ha) di cui **16.000** sono situati nelle oasi nel sud del paese. La produzione è pari a **125.000 tons (APIA: 106.000)**. L'esportazione di datteri è di gran lunga la voce più importante per quanto concerne l'export ortofrutticolo: si esportano 40.432 tons per un fatturato totale di **84.000.000** di dollari USA (FAO). I mercati più importanti sono rappresentati dai paesi arabi e, in Europa, dalla Francia. Da notare come la Tunisia sia il primo esportatore di datteri nel mondo in valore e il terzo per quantità. La varietà più coltivata ed esportata è la *Deglet Nour*, molto apprezzata sul mercato internazionale. La grande diffusione di cloni di Deglet Nour , facilmente attaccati dal patogeno *Fusarium spp.* Ha causato notevoli danni all'equilibrio agronomico ambientale delle oasi .

Il decimo programma di sviluppo rurale tunisino (2002-2006) intende ottenere un incremento della produzione del **16%**. Sono in sperimentazione metodi per diminuire i danni da Fusarium nei palmeti anche attraverso lo sviluppo della resistenza delle piante o di metodi di controllo biologico del patogeno.

ALBICOCCHHE

Gli ettari investiti sono **13.000 (APIA: 12.700)** per una produzione totale di circa **35.000 tons (APIA:26.000)**. Da notare come ben **9.500 ha** di coltura dell'albicocco siano irrigui e con impianti piuttosto moderni. L'esportazione di prodotto fresco è modesta (**FAO: 290 tons –APIA : 500 tons**) ma potrebbe rapidamente accrescersi. Più esportate sono le albicocche secche per le quali si può rilevare (FAO) anche un valore elevato (oltre 3 euro kg).

PESCHE E NETTARINE

Si producono circa **105.000 tons di pesche e nettarine in 25.500 ha** . Buona parte degli impianti è di recente costituzione e **10.800 ettari** sono completamente irrigui. La coltura del pesco è negli ultimi anni in forte crescita in Tunisia e solo fra il 2004 e il 2005 si è avuta l'entrata in produzione di un gran numero di nuovi impianti con un incremento della produzione del **10% circa**. L'export nel 2005 è stato pari a **450 tons** ed è stato rappresentato principalmente da varietà precoci (Maggio) che hanno ottenuto ottime quotazioni sul mercato europeo. Anche per questa coltura si può prevedere un'ulteriore diffusione e ottime potenzialità per quanto concerne l'export. Il prodotto tunisino può infatti agevolmente competere con le produzioni spagnole che dominano durante la fase primaverile del mercato delle pesche e nettarine.

UVA DA TAVOLA

I dati FAO evidenziano una produzione di **115.000 tons in 24.000 ha** . Si può però ritenere come più probanti e riferiti ad impianti moderni e razionali la produzione di **78.000 tons** su di un'area totale di **8150 ha** riferita dall'APIA per il 2005. La

produzione d'uva da tavola ha visto negli ultimi anni un notevole sviluppo (circa il **10%** fa il 2004 e il 2005) . Sono state introdotte diverse nuove varietà con maturazione precoce (primaverile-estiva) che hanno un ottimo *appeal* sui mercati europei. L'export è ad oggi rappresentato da piccoli quantitativi (**17 tons nel 2004**) che sono stati inviati all'export a titolo sperimentale (a quanto pare con buon successo). Gli investimenti colturali più importanti per quanto concerne le nuove varietà sono stati effettuati nella parte centrale del paese.

MELOGRANO

Per quanto riguarda il melograno si deve fare riferimento ai dati APIA. La coltura del melograno in forma moderna e razionale è cosa recente in Tunisia. Si tratta di un prodotto assai importante nei mercati medio-orientali e con una significativa nicchia sul mercato europeo. Il melograno in Europa ha una sempre maggiore diffusione e prezzi piuttosto elevati. Ad oggi il mercato è in mano alla Spagna con forti importazioni anche dall'Iran . In Tunisia (dati APIA) la coltura del melograno copre **13.300 ha** di cui ben **12.400** completamente irrigati. La produzione di melograni nel 2005 è stata pari a **65.000 tons** di cui **1.500 esportate**. I melograni prodotte in Tunisia sono proposte da Settembre a Dicembre.

ALTRE COLTURE

FRAGOLE – gli investimenti ammontano unicamente in **350 ha** . Le esportazioni appaiono limitate ad operazioni “sperimentali” che però hanno dato esiti positivi : il valore medio che si può desumere dalle statistiche è di **1,91 euro kg**.

PERE – si tratta di una coltura con una relativa buona diffusione (**12.500 ha**) e con flussi in esportazione discreti (**1769 tons**). Dalle informazioni ottenute si tratta di varietà precoci che sono spesso esportate nei paesi della sponda Sud del mediterraneo e in Medio Oriente.

SUSINE – la coltivazione di circa **4.000 ha** di susine sviluppa un flusso interessante (**1631 tons**) di prodotto trasformato (essiccato) verso l'estero con elevato valore unitario.

MANDORLE – viene esportato un buon quantitativo di prodotto nella maggior parte “in guscio”.

FICHI – esiste un'esportazione di fiche secchi . Al pari dei prodotti di altri paesi mediterranei (es. Turchia) possono esistere problemi dovuti alla presenza d'**alfatossine** dovuta a inadeguate tecniche di essiccazione.

FRUTTA TROPICALE – non è in pratica coltivata anche se esistono alcune sperimentazioni interessanti (es. ananas).

∞ SETTORE ORTICOLO

La produzione di prodotti orticoli copre in Tunisia circa **150.000 ha** (APIA) che corrispondono al **3%** dell'area coltivata e al **45% dei terreni irrigati**. Il settore della

produzione orticola è assai importante nell'economia tunisina : esso impiega il **18%** del totale degli occupati in agricoltura (il % della forza lavoro totale) e incide del **14%** sul totale della produzione agricola nazionale. Le esportazioni di prodotti orticoli freschi e trasformati ammontano a circa **33 milioni di dollari** – considerando i soli prodotti freschi il dato si riduce a **11,5 milioni di dollari**.

La produzione di pomodori, peperoni, patate, angurie e cipolle rappresenta oltre **l'80%** della produzione orticola e il **76%** dei terreni occupati da colture orticole. Da notare come nel Sud del paese e in particolare nelle aree che dispongono di fonti di acqua calda (geotermica) si sta sviluppando una serricoltura che punta principalmente sulla produzione di orticole (pomodoro da consumo fresco, peperoni, melanzane etc.) per l'export. Ad oggi la produzione è concentrata in **50 ha circa di serre riscaldate** per la produzione in periodo invernale di circa 8000 tons di prodotto. La costruzione di serre è in corso: il decimo piano di sviluppo rurale tunisino ha preventivato la costruzione di un totale di **200 ha** di strutture terricole riscaldate.

POMODORI

In totale la produzione di pomodori copre **26.000 ha (APIA : 24.000)** per raccolti pari a **920.000 tons (APIA:800.000)**. Pur non esistendo statistiche puntuali si può stimare che il **60%** della produzione totale di pomodoro sia trasformato in conserva. Molto diffusa in Tunisia è anche la produzione di pomodori secchi (con essiccazione naturale, al sole). Il decimo piano di sviluppo rurale (2002-2006) ha come obiettivo un sostanziale aumento della produzione di pomodoro e dell'industria di trasformazione relativa.

Notevoli potenzialità esistono anche per la produzione di pomodori per il consumo fresco. L'esportazione di pomodori freschi è già oggi non trascurabile (**FAO: 1960 tons ; APIA 1800 tons**) e con valori unitari piuttosto elevati .

PATATE

Le coltivazioni di patate coprono circa **23.000 ha** (dati degli ultimi cinque anni – fonte APIA) con una produzione di **320.000 tons**. L'esportazione di patate è di **6785 tons** – da notare che l'esportazione appare concentrata nei mesi di Gennaio e Febbraio (circa **4.000 tons**) . Si tratta della esportazione di patate novelle per il

mercato europeo. La patate novelle tunisine hanno un'ottima precocità e sono direttamente concorrenti con i prodotti ciprioti e soprattutto egiziani. Le possibilità di esportazione tunisine di patate novelle appaiono tuttavia assai sotto-utilizzate : la quota di importazione accordata dalla UE ammonta a 16.800 tons ed è quindi utilizzata solo per un 30%. Altri paesi (es. l'Egitto) sfruttano per intero la quota accordata.

CARCIOFI

La produzione di carciofi è pari a **12.000 tons (APIA: 13.000 tons)** e occupa **2100 ha (APIA: 2250)** . Si tratta di una produzione che trova in Tunisia una forte vocazione specie nelle aree a Nord del paese. Le rese per ettaro sono in forte aumento e vi è un notevole sforzo per il rinnovo degli impianti. Da notare la possibilità di coltivazione di carciofi della tipologia romanesco. L'export di carciofi è ad oggi limitato (**91.000 dollari USA il totale**) ma le sperimentazioni effettuate (anche sul mercato italiano) hanno dato risultati promettenti.

MELONI

La coltura del melone è piuttosto estesa : **8.500 ha** per **100.000 tons**. Nel computo sono comprese differenti tipologie di melone – dagli invernali ai *retati* e tipologie *charentais*. Il panorama varietale del melone è tuttavia assai datato e adeguato per la più parte al consumo interno. Le esportazioni di prodotti idonei per il mercato europeo (in particolare **retati e charentais**) sono tuttavia in corso : nel 2004 sono state esportate 200 tons di meloni per un valore di **162.000 dollari USA** (0,81 \$) le esportazioni hanno avuto luogo nel periodo primaverile (meloni precoci). Si può presupporre che l'introduzione di meloni precoci (es. cv *Mundial*) potrebbe avere un ottimo esito.

ANGURIE

Le coltivazioni di angurie sono fra le più frequenti fra le orticole : coprono ben **28.000 ha** per una produzione di **350.000 tons**. Si tratta di produzioni in pieno campo durante il periodo primaverile-estivo. L'esportazione di angurie è già una realtà : nel 2004 si sono esportate **2562 tons** di angurie per un valore di **762.000**

dollari USA . L'esportazione è stata effettuata con prodotti precoci (da Aprile a Giugno).

PEPERONI

I peperoni sono assai coltivati in Tunisia dove figurano come cibo assai popolare. Gli ettari in coltura sono **20.000** con una produzione di **257.000 tons** . Si tratta di coltivazioni di pieno campo in genere di peperoni verdi/ piccanti. Scarsissima la coltivazione di pomodori adeguati per il mercato europeo (semilungo , quadrato). Le esportazioni sono effettuate quasi esclusivamente dagli impianti serricoli nel Sud del paese. I prezzi dei prodotti esportati appaiono piuttosto elevati.

ASPARAGI

Nelle statistiche a disposizione appaiono **150 tons** di asparagi (2004-2005) destinati totalmente all'esportazione. Il valore dichiarato è stato di **1,90 dollari kg**.

∞ PRODOTTI BIOLOGICI ∞

I produttori biologici certificati attivi in Tunisia sono circa **600 con una superficie di 99.600 ha**. La maggior parte di questi opera nel settore dell'olivicoltura–produzione di olio di oliva e nella coltivazione della palma da dattero (nel 2004 sono stati esportate **3.300 tons di olio di oliva 3700 tons di datteri biologici**).

Il settore del biologico conta anche alcuni produttori di ortofrutticoli. In Tunisia è operativo l'ente di certificazione italiano (autorizzato dal Ministero delle Risorse Agricole e autorizzato in sede UE) IMC di Senigallia.

TAB. 1 - Investimenti (Ha) e produzione (Tons) di alcune colture orticole in**Tunisia - 2005**

	Ha	Tons	Resa Tons/Ha
aglio	8.300,00	6.100,00	0,73
angurie	28.000,00	350.000,00	12,50
asparagi	-	150,00	-
carciofi	2.100,00	12.000,00	5,71
carote	6.500,00	52.000,00	8,00
cavolfiori	360,00	6.000,00	16,67
cavoli	1.000,00	12.000,00	12,00
cetrioli	1.700,00	37.000,00	21,76
cipolle fresche	6.300,00	138.000,00	21,90
cipolle secche	8.300,00	117.000,00	14,10
fagioli	2.600,00	2.900,00	1,12
lattuga	1.100,00	27.000,00	24,55
melanzane	15,00	210,00	14,00
meloni et sim.	8.500,00	100.000,00	11,76
peperoni	20.000,00	257.000,00	12,85
piselli	3.600,00	15.000,00	4,17
pomodori	26.000,00	920.000,00	35,38
spinaci	1.000,00	12.000,00	12,00
zucche et sim.	4.500,00	37.000,00	8,22

Fonte : FAOSTAT 2006

TAB. 2 - Investimenti (Ha) e produzione (Tons) di alcune colture frutticole in

	Tunisia		
	(Ha)	Tons	Resa tons/ha
actnidia	4	25	6,25
albicocche	13.000	35.000	2,69
arance	9.000	100.000	11,11
avocado	25	230	9,20
carrube	460	1.000	2,17
clementine, mandarini	4.800	35.000	7,29
datteri	46.000	125.000	2,72
fichi freschi	15.000	18.000	1,20
fichi secchi	12.500	-	-
fragole	350	-	-
limoni	1.900	27.000	14,21
mele	34.000	130.000	3,82
melograne	370	4.500	12,16
pere	12.500	65.000	5,20
pesche e nettarine	21.000	92.000	4,38
piccoli frutti	28	150	5,36
pompelmi	3.800	72.000	18,95
susine	4.000	14.000	3,50
uva da tav.	24.000	115.000	4,79

Fonte : FAOSTAT 2006

Tab. 3 - Esportazioni tunisine di ortaggi in quantità (tons) e in valore (dollari USA) nel 2004

	Tons	Valore (migliaia di dollari)	Valore unitario \$/kg
arachidi	393	5	0,01
asparagi	148	354	2,39
carciofi	48	91	1,90
cavoli	1	-	-
cetrioli	18	17	0,94
cipolle	110	212	1,93
lattuga	209	191	0,91
melanzane	21	25	1,19
patate	6.785	2.961	0,44
peperoni	8	13	1,63
piselli secchi et sim.	124	25	0,20
pomodori	1.960	3.154	1,61
porri	5	9	1,80
zucche et sim	52	126	2,42

fonte : FAOSTAT 2006

Tab. 4 - Esportazioni tunisine di frutta in quantità (tons) e in valore (dollari USA) nel 2004

		Valore (migliaia di dollari	Valore unitario
	Tons	USA)	\$/kg
albicocche	290	413	1,42
albicocche secche	118	414	3,51
ananas	19	7	0,37
angurie	2.562	762	0,30
arance	17.772	11.225	0,63
datteri	40.432	84.382	2,09
fragole	11	21	1,91
limoni	14	8	0,57
mandorle (nude - in guscio)	722	2.969	-
mele	111	45	0,41
meloni	200	162	0,81
olive in salamoia	534	766	1,43
pere	1.769	803	0,45
pesche e nettarine	395	375	0,95
prugne secche	1.631	4.447	2,73
susine	91	104	1,14
uva	17	16	0,94

fonte : FAOSTAT 2006

Tab . 5 - PREZZI DI ALCUNI PRODOTTI FRUTTICOLI – STANDARDS EUROPEI

Prezzi FOB

Prodotti		
TAB. 5	Dinari/kg	euro/kg
albicocche	433	0,30
arance	484	0,33
clementine	735	0,51
datteri	1590	1,09
fichi	691	0,48
limoni	469	0,32
mele	557	0,38
melograni	548	0,38
pere	646	0,44
pesche e nettarine	638	0,44
pompelmo	774	0,53
susine	536	0,37
uva da tavola	415	0,29

Tab.6 - PREZZI DI ALCUNI PRODOTTI ORTICOLI – STANDARDS EUROPEI

Prezzi FOB

Prodotti	dinari	euro
agli	463	0,32
angurie	157	0,11
carciofi	417	0,29
carote	269	0,18
cavolfiori	285	0,20
cavoli	242	0,17
 cetrioli	321	0,22
 cipolle fresche	173	0,12
 cipolle secche	101	0,07
 fagioli	763	0,52
 meloni	300	0,21
 peperoni	466	0,32
 piselli	702	0,48
 pomodori	144	0,10
 spinaci	340	0,23
 zucche et sim.	233	0,16

3. La distribuzione agro-alimentare in Tunisia

FONTI : *Institut National des Statistiques – INS Tunisia ; World Development Indicators – World Bank ; UN statistic division ; informazioni da fonti governative , da imprenditori del settore.*

La Tunisia ha una popolazione di circa 10 milioni di abitanti e a differenza di altri paesi dell'area ha una crescita della popolazione limitata (**1,08 %** circa) . Il 65% circa degli abitanti è urbanizzato. Circa un quinto di tutta la popolazione vive nell'area metropolitana di Tunisi. La popolazione tunisina beneficia di un *welfare* con standard elevati rispetto all'area geografica, caratterizzato da un buon accesso ai sistemi educativi e ai servizi sanitari. Le donne hanno status sociale presso che simile a quello degli uomini e sono una crescente parte della forza lavoro (il **25% circa del totale delle donne è occupato**).

Sempre relativamente all'area geografica il reddito pro-capite è piuttosto elevato: circa **2.550** dollari USA procapite equivalenti a circa **7.000** dollari PPP (parità di potere di acquisto). Si tratta del più alto reddito pro-capite nel Nord Africa e del quarto nella classifica del continente africano.

La distribuzione del reddito fra le famiglie espressa come indice di Gini (0= perfetta eguaglianza nella distribuzione; 100 = assoluta ineguaglianza) è **40**.

L'indice di consumo stimato per il 10% più agiato della popolazione è del **30-35%** sul totale (stima). Il 10% più povero ha un indice al consumo del **2,3%** (stima).

La Tunisia ha una classe media piuttosto allargata che si può calcolare pari al **70%** della popolazione con un tasso di crescita annuo dell'**1%**.

Le famiglie sono circa **2,1** milioni con una spesa media di circa **3000 dinari** in generi alimentari per anno . Bisogna sottolineare come la popolazione urbanizzata spenda il **65%** in generi alimentari rispetto alla popolazione che vive nella campagne.

Il tasso annuale di crescita della spesa alimentare è stimato nel **6,6%** . La spesa alimentare continua ad essere la prima voce di spesa per le famiglie contando circa il **40%** della spesa familiare totale.

I gusti alimentari tunisini pur nettamente connotati dalle abitudini alimentari del mondo arabo e del Maghreb hanno una certa similitudine con i gusti italiani. Piuttosto elevato è per esempio il consumo di pasta alimentare. Nelle città i gusti si avvicinano molto a quelli "occidentali" – nei supermercati è piuttosto facile ritrovare prodotti di largo consumo alimenti italiani (pasta, creme al cioccolato spalmabili etc.).

I generi alimentari più venduti in Tunisia sono pane, cuscus, pasta, olio di oliva, latticini e verdura. In generale frutta, snacks dolci e salati, succhi di frutta e bibite sono ancora considerati beni non fondamentali ("di lusso").

Il settore catering non è percepito come settore separato. Gli operatori **HORECA** (Hotel Restaurant Catering) acquisiscono prodotto da grossisti come anche nei supermercati. Si deve considerare che la Tunisia ha un settore turistico piuttosto sviluppato (**6 milioni di turisti** ogni anno). Gli hotel i ristoranti e i villaggi turistici acquistano beni quali vini, alcolici e specialità alimentari (formaggi...) anche importando direttamente.

Le importazioni di prodotti "consumer oriented" della Tunisia (vedi tab.9) vedono come prima voce i latticini e i formaggi seguiti (abbastanza paradossalmente) da **frutta fresca** e , soprattutto **ortaggi freschi**.

Le importazioni dall'Italia di beni alimentari "consumer oriented" appaiono piuttosto modeste sia rispetto alla vicinanza geografica sia per quanto riguarda il volume totale di scambi economici (l'Italia è il secondo partner economico della Tunisia dopo la Francia – vedi cap. 1) .

Gli ultimi dati disponibili risalgono al 2002 e vedono l'Italia all'11° posto dopo la Germania (vedi tab.8)

Lo sviluppo del dettaglio alimentare e non alimentare è di circa il 6% /anno e oltrepassa largamente l'incremento del PIL annuo. Lo sviluppo è dovuto alla crescita di forme di Moderna Distribuzione (supermercati e ipermercati) a spese del dettaglio tradizionale. Ad oggi la DO ha una incidenza del 10% sul totale degli acquisti al dettaglio. La distribuzione tradizionale è rappresentata sia dai mercati all'aperto (SUK) come da piccoli negozi specializzati.

Da notare come (dati Institut National des Statistiques – INS) i tunisini spendono mediamente il 38% del loro reddito per acquistare cibo. Si può quindi stimare una spesa di 7 miliardi di Dinari tunisini (4,4 miliardi di euro).

Le catene della GDO francese (Carrefour e Casino) costituiscono l'unica presenza straniera. Sono tuttavia i distributori esteri in attesa di entrare in un mercato che nel prossimo decennio si stima vada costituire il 30% del totale degli acquisti al dettaglio.

In Tunisia è in aumento la popolazione urbanizzata , le famiglie con due fonti di reddito oltre che uno stile di vita sempre più "occidentale".

Attualmente esistono in Tunisia **222** superfici di vendita "moderne" di cui : **2** ipermercati, **120** supermercati e **100** superette.

Attualmente sono presenti le seguenti catene :

- **Gruppo UTIC** (ipermercati Carrefour e Champion – licenza Carrefour)
- **Gruppo Mabrouk** (ipermercati Geant e supermercati Monoprix – licenza Casino)
- **Magasin General** (catena di proprietà governativa)
- **Promogros** (catena privata tunisina)
- **Bonprix** (catena privata tunisina di Superettes)

La vendita "tradizionale" è basata ancora largamente sui cosiddetti ATTAR , negozi di circa **50** metri quadri gestiti da famiglie , che spesso praticano la vendita anche a credito) . Gli ATTAR sono in Tunisia **250.000**.

◆◆ GLI OPERATORI DELLA DISTRIBUZIONE ◆◆

N.B. Il settore della distribuzione al dettaglio vede una forte influenza del pubblico ed è fortemente regolamentato . La presenza di operatori esteri è soggetta alla autorizzazione governativa. Gli operatori esteri non possono ad ora detenere la maggioranza nelle società di distribuzione. Da sottolineare come nell'ottica della privatizzazione (una politica che appare comunque ben avviata in Tunisia anche a parere degli organismi finanziari internazionali – vedi cap.1) anche la distribuzione al dettaglio potrebbe avere nei prossimi anni un certo grado di evoluzione.

Magasin General

E' di proprietà statale ed è stata fondata nel 1920. Possiede 45 supermercati presenti in 25 delle province tunisine oltre a una filiale che opera nell'ingrosso.

Nel 2004 ha avuto un fatturato di 100 milioni di dollari USA (food e non food) . Magasin General ha recentemente varato un piano di ristrutturazione e di riposizionamento strategico. Diverse voci parlano di una privatizzazione nel prossimo futuro.

Vedi anche:

www.smg.com.tn

Gruppo UTIC (Ulisse Trading And Industrial Companies)

Si tratta di un gruppo privato che nel 2001 ha siglato un accordo con il gruppo francese CARREFOUR (2° gruppo mondiale nella GDO). La joint venture nata ha il nome Ulisse Hyper Distribution . UTIC nella joint venture detiene la maggioranza (80%) . L'ipermercato , che opera sotto l'insegna Carrefour è localizzato a Nord di Tunisi (località La Marsa) . La superficie di vendita è di circa 10.000 mq con una offerta di circa 30.000 referenze. UN terzo delle referenze è riconducibile al settore

food. Si tratta di un impianto moderno , completamente europeo , con panetteria interna , e reparti dedicati alle delicatessen e alla rosticceria.

Vedi anche:

www.utic.com.tn

Gruppo Mabrouk

Si tratta di un gruppo privato nazionale che possiede una catena di supermercati operativa sotto l'insegna Monoprix. La catena conta 50 supermercati ubicati nelle maggiori città. Il fatturato ammonta a circa 110 milioni di euro . Gli acquisti sono effettuati dalla controllata Monogros (operatore all'ingrosso). Recentemente il gruppo attraverso un accordo con la catena francese Casino ha aperto un ipermercato (insegna Geant) alla periferia di Tunisi . L'esercizio ha una superficie di circa 12.000 mq.

Gruppo Promogros

Si tratta di un'azienda privata con 4 punti vendita a Tunisi, Scusse, Gabes e Djerba. I supermercati hanno i estensioni fra i 2.000 e i 5.000 mq.

Nei supermercati si trova un elevato numero di referenze (circa 30.000) che li pone più vicini agli ipermercati dal punto di vista dell'offerta. Promogro gestisce anche dei cash and carry utilizzati dalla distribuzione tradizionale.

Distribuzione tradizionale

I piccoli punti di vendita tradizionali detengono ancora il 90% del mercato.

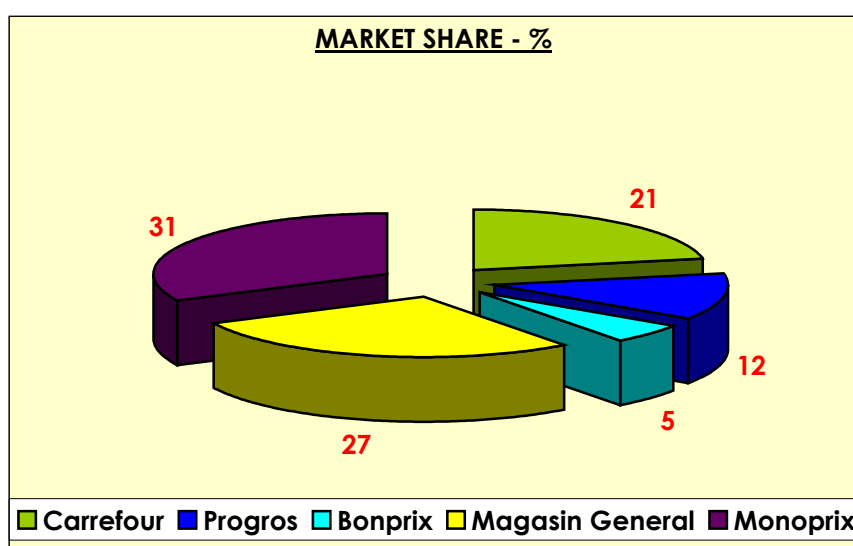
Il tipico negozio ha un'area dai 20 ai 50 mq. Si tratta di punti di vendita vicinali che forniscono generi alimentari e non nel raggio di 500 metri.

Della distribuzione tradizionale fanno parte anche i mercati all'aperto (SUK) . Tutte le cittadine (anche medie e grandi) hanno i loro SUK anche a cadenza settimanale. Nei Suk si comprano merci di tutti i generi , anche fresche (pane, ortaggi , pesce). Le principali città hanno SUK regolamentati dalle municipalità e situati in aree definite anche attrezzate. I suk sono molto importanti nelle aree rurali.

TAB.7

GRUPPI DISTRIBUTIVI IN TUNISIA

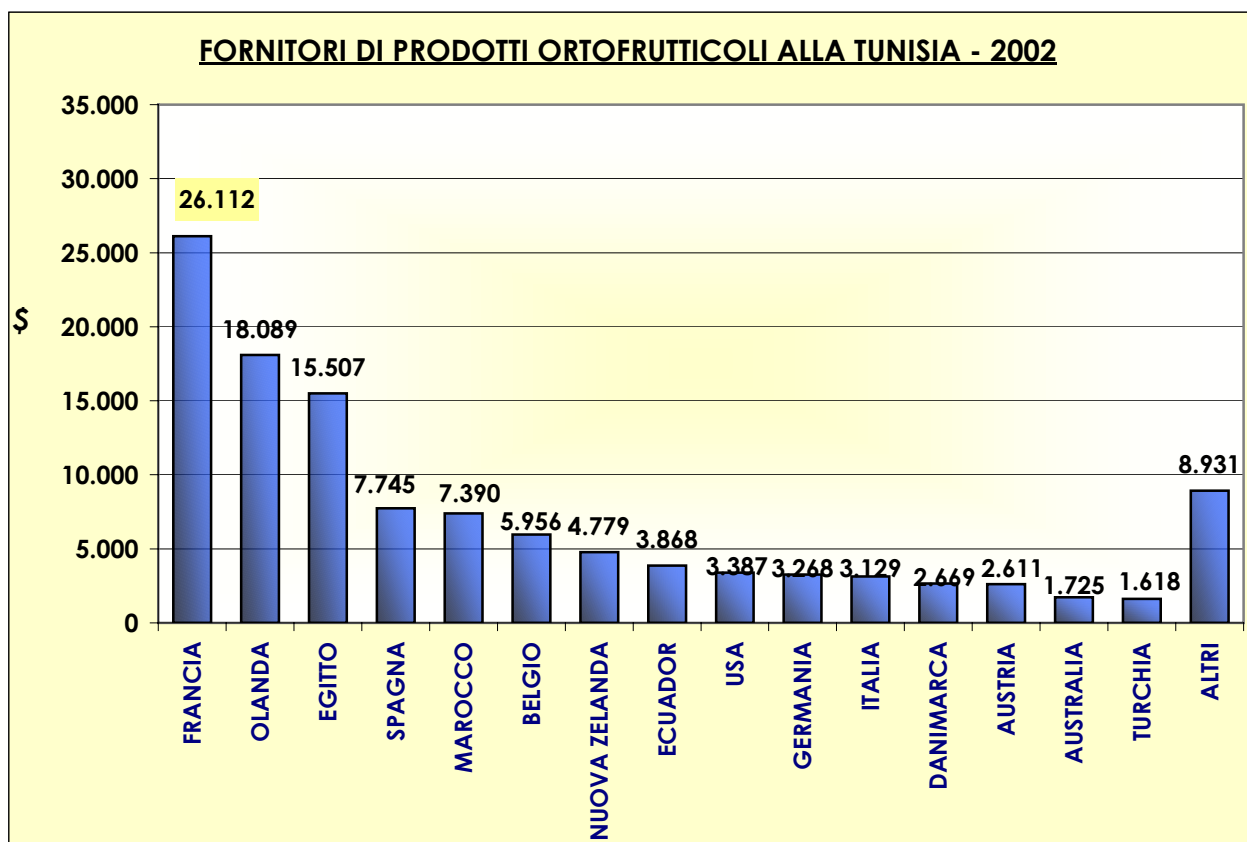
Nome del distributore	Proprietà	Vendite stimate (euro)	Numero di punti vendita	Località
Ipermercato Carrefour,	Gruppo UTIC (80%) e Carrefour France (20%)	120 mil	1	Tunisi
Supermercati Champion	Gruppo UTIC	/	3	Tunisi, Sousse,Sfax
Supermercati Géant	Gruppo Mabrouk (licenza Casino - Francia)		1	Tunisi
Supermercati Monoprix	Gruppo Mabrouk	135 mil	50	
Supermercati Magasin General	Stato Tunisino	120 mil	45	
Promogros	/	60 mil	4	Tunisi, Sousse, Gabès,Djerba
Bon Prix	Gruppo Zouari	40 mil	42	



Tab . 8 - FORNITORI DI PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI ALLA TUNISIA (2002)

Fonte : United Nations Statistic Division

Paese	(.000 \$)
Francia	26.112
Olanda	18.089
Egitto	15.507
Spagna	7.745
Marocco	7.390
Belgio	5.956
Nuova Zelanda	4.779
Ecuador	3.868
USA	3.387
Germania	3.268
Italia	3.129
Danimarca	2.669
Austria	2.611
Australia	1.725
Turchia	1.618
Altri	8.931
totale	116.232



TAB. 9 - IMPORTAZIONE DI PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI E ITTICI DELLA TUNISIA

Fonte : *United Nations Statistic Division*

Prodotti "consumer oriented"	Mil. USD
Snacks	4
Cereali per colazione	1
Carni rosse	0
Carni rosse conservate	1
Pollame	1
Latticini	20
Formaggi	7
Uova	2
Frutta fresca	5
Ortaggi freschi	18
Ortofrutticoli trasformati	7
Succhi di frutta	3
Frutta secca	3
Vino e birra	1
Prodotti vivaistici e fiori recisi	3
altri	41

4. Regolamenti e standards per i prodotti agro-alimentari in Tunisia

A) LEGISLAZIONE AGRO-ALIMENTARE

La legislazione riguardo i prodotti agroalimentari è basata su quattro fondamentali leggi :

❖ **Legge 92/72 (6 Agosto 1992)**

La legge riguarda il settore fitopatologico e include le prescrizione di quarantena per le piante e i prodotti grezzi di origine vegetale (comprese le sementi)

❖ **Legge 99/24 (9 Marzo 1999)**

Controllo sanitario di animali vivi o prodotti di origine animale.

❖ **Legge 97/117 (7 Dicembre 1992)**

Protezione del consumatore . Protezione del consumatore e repressione delle frodi comprende tutti i beni di consumo oltre che i cibi.

❖ **Legge 94/41 sul commercio estero**

E' nata con il fine di abolire le licenze di importazione in accordo ai regolamenti WTO . Il capitolo II della legge prevede i controlli tecnici per i prodotti elencati in apposite liste.

Da considerare che la legislazione riguardo il settore agro-alimentare e commerciale è implementata attraverso decreti (decrées) (ordini esecutivi firmati dal Presidente della Repubblica Tunisina) o Arretées (ordini dipartimentali firmati da uno o più ministri).

B) ETICHETTATURE

L'ordine dipartimentale del 22 Luglio 1985 è andato a validare lo standard NT 15-23 (1983) . Lo standard è valido per prodotti confezionati distribuiti al consumatore. Non è applicabile su prodotti grezzi , intermedi e da confezionare.

L'etichetta deve comprendere l'arabo come linguaggio. Si devono evitare indicazioni fuorvianti. Le istruzioni per l'uso devono essere in etichetta nel caso che una omissione possa portare a un uso improprio da parte del consumatore. La indicazione "non per consumo umano" deve essere nel caso chiaramente visibile per prodotti destinati all'alimentazione animale.

In etichetta deve essere specificato :

- ❖ *nome del cibo*
- ❖ *peso netto (sistema metrico) in volume in caso di liquidi, in massa per gli altri prodotti (i prodotti in salamoia o in medium liquido devono riportare il peso sgocciolato)*
- ❖ *ingredienti – Il contenuto in maiale deve essere indicato con chiarezza*
- ❖ *paese produttore*
- ❖ *data di scadenza*
- ❖ *data di produzione*
- ❖ *identificativo del lotto*
- ❖ *istruzioni di conservazione*

Se il produttore indica in etichetta affermazioni di carattere nutrizionale devono essere presenti le informazioni nutrizionali.

Ogni riferimento a proprietà curative è proibito.

C) PESTICIDI E CONTAMINANTI

I limiti massimi dei pesticidi è indicato nello standard NT 117/03 (1983) . Lo standard è tecnicamente equivalente alle prescrizioni del Codex Alimentarius (UN) .

I regolamenti tunisini possono prevedere residui massimi diversi da quelli indicati nel Codex Alimentarius.

Per altri contaminanti (tossine) si fa riferimento allo standard NT 117/02

D) REGOLAMENTI PER IMPORTAZIONI DI SEMENTI E MATERIALE VIVAISTICO

Decreto 2002/621 (19 Marzo 2002) . Il decreto regola la importazione di sementi e materiale vivaistico. Oltre agli aspetti di carattere fitosanitario vi è l'obbligo per l'importatore di avere una licenza , di avere magazzini di conservazione sufficientemente capaci, di mantenere registri di inventario . Il decreto è valido per le seguenti colture : patate, sementi orticole e foraggere, cereali .

E) PROCEDURE DI IMPORTAZIONE

DOCUMENTI NECESSARI :

- *certificato fitosanitario/sanitario*
- *certificato di controllo tecnico (authorisation de mise à la consommation - amc per velocizzare le operazioni doganali l'importatore può utilizzare un certificato provvisorio (authorisation provisoire d'enlevement –ape) fino a che l'amc venga emesso dal ministero del commercio (directorate of quality and consumer protection)*
- *certificato di importazione (dal ministero del commercio)*
- *fattura*
- *certificato di origine*
- *packing list*
- *descrizione tecnica del prodotto*
- *altri documenti a discrezione delle autorità*

I prodotti devono essere all'interno del 50% del tempo residuo alla data di scadenza .

PARTE III

1. Strumenti finanziari e agevolazioni per le imprese italiane che partecipano alla filiera iniziale tunisina di orto frutta

Strumenti finanziari Simest

Le imprese che aderiscono al progetto multi-regionale di internazionalizzazione a sistema del settore ortofrutticolo, possono richiedere l'intervento della Simest per ottenere finanziamenti, partecipazioni al capitale sociale e agevolazioni, per costituire o ampliare attività produttive in Tunisia.

L'attuazione del progetto è prevista per stadi successivi e gli interventi ammissibili potranno essere articolati in misura congrua alla evoluzione del progetto e per tutte le attività che faranno parte del sistema internazionale. Ciò significa che saranno ammissibili agli strumenti Simest, sia le iniziative singole che fanno parte del progetto, sia le attività comuni alle imprese che vi aderiscono.

La metodologia di intervento a sistema consente quindi di realizzare progetti di grande importanza e di notevoli investimenti, anche alle PMI che abbiano una loro valenza da apportare al sistema e accettino di collaborare per crescere con il sistema.

Di seguito approfondiamo la prima fase che riguarda la realizzazione della filiera produttiva e dei servizi alla produzione per il condizionamento e la distribuzione dei prodotti tunisini all'estero.

La seconda fase, che consiste nella commercializzazione di prodotti italiani e tunisini del sistema, oltre che dei singoli, sui mercati che si vorranno acquisire stabilmente, non è ora possibile, fino a che non si raggiungerà una qualità uniforme e una definita competitività di prodotti e servizi del sistema italo-tunisino.

Per questa fase si dovranno realizzare anche gli interventi pubblici a sostegno dei servizi comuni ai produttori locali sia in Italia che in Tunisia.

La filiera tunisina iniziale

(Per una esplorazione allargata sulle opportunità di partenariato con operatori tunisini selezionati, si allega il “Catalogo di Partenariato” edito da APIA.)

Per ragioni di prudenza la disponibilità di prodotto da campo e da serra che occorre prevedere di distribuire per alimentare strutture di servizi ai produttori della filiera, competitivi e durevoli, è stato stimato in 40 meuro).

Tale condizione è una prima garanzia di continuità funzionale per le imprese nel loro insieme. Il raggiungimento di tale traguardo può essere, in un primo tempo, anche raggiunto con contratti di fornitura.

Le prime iniziative tunisine quindi sono costituite fra operatori italiani, che producono in Tunisia ortofrutta complementare alla propria prodotta in Italia, e operatori tunisini che apportano terreni e mezzi utili a realizzare gli obiettivi dei singoli e il volume minimo di filiera stimato.

Le trattative tra i partner delle singole iniziative terranno conto delle rispettive disponibilità e delle condizioni che possono condurre ad una collaborazione ottimale.

Le imprese tunisine dispongono di mezzi a volte in esuberanza e a volte in difetto rispetto ai piani che l'impresa ha definito di realizzare.

Le imprese italiane dovranno partecipare in maggioranza nelle società che costituiscono la base produttiva della filiera.

1 - Partecipazione al capitale sociale – Legge 100/90 e Fondo di Venture Capital.

Simest può partecipare fino ad un massimo del 25% del capitale sociale (al tasso del 6,5%) e richiedere al MAP di usufruire del fondo Mediterraneo di Venture Capital fino al massimo del doppio della sua partecipazione (al tasso del 3,75%). Le due partecipazioni non possono però eccedere il 49% del capitale e comunque la loro somma dovrà essere inferiore alla partecipazione dell'impresa italiana nella società mista tunisina.

Nel caso, ad esempio, in cui la partecipazione della parte italiana fosse del 60% di un capitale necessario di 1 meuro (cioè 0,600 meuro) , al partner tunisino viene riservata una partecipazione del 40% (cioè 0,400 meuro)che può ritenersi adeguata.

La Simest e il Fondo, in questo caso, potrebbero allora partecipare insieme per il 29% (11%+18%) e l'impresa italiana dovrebbe acquisire il 31% del capitale sociale della j.v.

Per il reperimento della provvista per la propria quota di capitale sociale, l'impresa italiana potrà farsi finanziare dalla propria Banca, al tasso con questa pattuito (ad es. 5%), e la Simest rifonderà alla impresa italiana il 50% del tasso di riferimento (2,50) a titolo di agevolazione.

Nel nostro caso quindi il capitale della impresa italiana nella società mista sarebbe interamente reperibile, ad un tasso medio attuale annuo ponderato stimabile attorno al 3,75%, che applicato a 0,600 meuro, comporta un servizio del debito pari a circa 22 mila €/anno per la parte italiana. Questi calcoli sono di larga massima e servono a semplificare la stima dei costi della operazione .

2) – D.L.143/98 – Studi di fattibilità e assistenza tecnica

Limitatamente alle singole imprese della filiera allo studio, che possono giustificare la necessità, sono disponibili due tipi di finanziamenti agevolati Simest per effettuare: lo studio di fattibilità, fino ad un importo massimo di 316.000 €. di spesa ; lo Start up dell'iniziativa, fino ad un importo massimo di 516.000 €.di spesa .

Il costo annuo del finanziamento è pari al 25% del tasso di riferimento (al 1 luglio 2006 e' dello 1,00) e il capitale prestato sarà restituito in 3,5 e 4 anni rispettivamente.

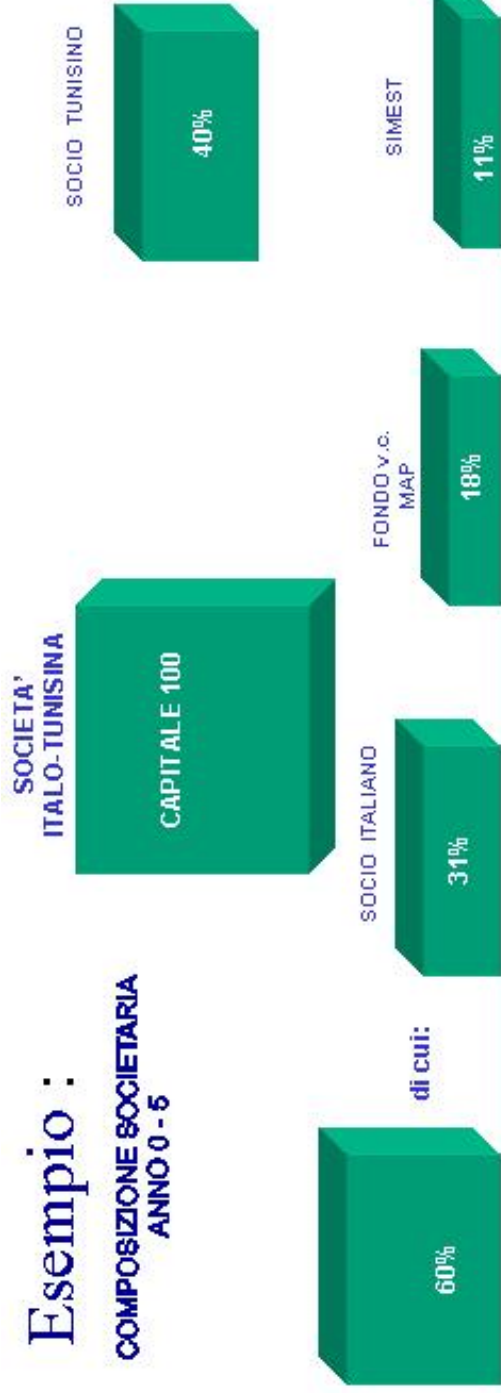
Per le iniziative all'estero tali forme di aiuto sono spesso essenziali, per ridurre il rischio e ottimizzare l'investimento.

3) Altri strumenti disponibili

Nel caso in esame riteniamo sufficiente il richiamo agli strumenti finanziari citati; gli altri strumenti disponibili possono essere suggeriti caso per caso secondo i piani industriali che i singoli operatori proporranno a Simest.

Esempio :

COMPOSIZIONE SOCIETARIA ANNO 0 - 5



1

QUOTA 11% Simest + 18% MAP = 29%

Il socio italiano in **5/8 anni** restituisce:

Costo partecipazione 6,5%/anno a Simest + Euribor + 1% al FONDO MAP

Alla fine dei 5/8 anni

Il socio italiano RISCATTA IL CAPITALE DA Simest E FONDO MAP al valore storico dell'investimento

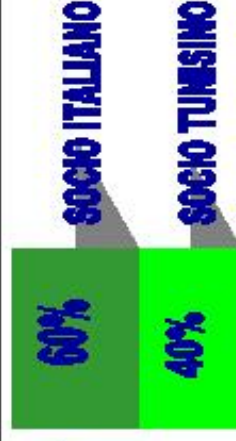
2

**FINANZIAMENTO 31% SOCIO ITALIANO: AL MIGLIOR TASSO SUL MERCATO DA PROPRIA BANCA.
Simest SI ACCOLLA IL 50% DEL COSTO BANCARIO DEL FINANZ. A TITOLO DI AGEVOLAZIONE (es. tasso 5%=Simest finanzia il 2,5% a fondo perduto)**

N.B.

STUDIO FATTIBILITA' (max. 361.000 euro) +
ASSISTENZA TECNICA (max. 516.000 euro)
FINANZIATE CON TASSO PARI AL 25% DEL TASSO
DI RIFERIMENTO
(ES.: al 03/8 = 1,00%)

**DOPO 5 ANNI
(ES.)**



COSTO MEDIO PONDERATO CAP. RISCHIO : 3,75%

22.000 euro /anno ogni milione euro finanziamento

2. La legislazione tunisina e le imprese della filiera

1 - La partecipazione dei partner al capitale della società tunisina

(Per una più ampia trattazione dell'argomento si rinvia alla "Guida per investitori esteri in Agricoltura" edita da APIA che si riporta in allegato.)

Tenuto presente lo scopo del progetto, la partecipazione alle attività produttive e di servizi della filiera prevedono la collaborazione a tutti i livelli degli imprenditori dei due paesi. La conduzione italiana è uno dei punti di forza del progetto e pertanto la maggioranza italiana nel capitale sociale ed è la prima esigenza da rispettare.

Una prima grande distinzione della legge tunisina è quella che definisce le società considerate "totalmente esportatrici", cioè quelle che producono localmente ed esportano non meno del 70% del prodotto. Queste società possono distribuire localmente il rimanente 30 %.

Questo è il tipo di impresa che suggeriamo di adottare alle iniziative della filiera.

Agli stranieri che partecipano in queste imprese è permesso di avere la maggioranza del capitale; noi abbiamo ipotizzato che gli operatori italiani possano assestarsi attorno al 60%.

Le società che trasformano e forniscono servizi sono soggette a limitazioni che impediscono agli stranieri di possedere la maggioranza, ma nel nostro caso riteniamo che, se queste società sono costituite dagli stessi produttori e non operano a favore delle altre società locali, debbano essere assimilate alle società totalmente esportatrici. Esistono ancora pareri discordi tra gli addetti tunisini che speriamo di appianare in tempo utile.

Purtroppo oggi esiste ancora una restrizione, che impedisce agli stranieri di possedere partecipazioni in società distributrici di prodotti esteri (italiani), se non previa approvazione: della Banca Centrale (per meno del 50% del capitale); del Ministero del Commercio Tunisino (per più del 50%).

Questa restrizione, che ci assicurano temporanea, potrebbe impedirci di costituire in Tunisia una delle piattaforme distributive del sistema di internazionalizzazione dei prodotti misti . Tale restrizione sarebbe anche contraria al principio della reciprocità di trattamento fra partner di uno stesso progetto.

Riteniamo che , in attesa che la filiera tunisina e quella simile italiana divengano operative e omologabili per una politica di internazionalizzazione di prodotti italo-tunisini a garanzia italiana, ci basterebbe acquisire una dichiarazione di volontà espressa dalle competenti autorità tunisine, a favore delle imprese del sistema misto che dovranno realizzare le attività per la distribuzione internazionale di prodotti del sistema .

2 – Agevolazioni fiscali per le società totalmente esportatrici

- Possono vendere il rimanente 30 per cento sul mercato locale senza dogana o tasse.
- Sospensione dal pagamento di dogana, delle tasse e dell'IVA sugli investimenti importati o prodotti localmente.
- Deduzione delle tasse sugli introiti e gli utili, conseguenti agli investimenti, per 10 anni, e pagamento del 10% di imposta, dopo i primi dieci anni.
- Libertà di utilizzare, a semplice richiesta, fino a 4 funzionari e membri del management stranieri.

3 – Incentivi Finanziari per le società produttrici

(per investimenti superiori a 100.000 € circa)

- Bonus sullo Studio di fattibilità (1%) degli investimenti
- Investment bonus (tra 7 e 15%) *
- Bonus per la localizzazione nelle regioni stabilite da Decreto (8%)*
- Altri incentivi per agricolture specializzate (BIO, Geotermica, Risparmio di acqua ecc.)*
- Alcune agevolazioni minori riguardano i contributi sull'occupazione *
- (per un dettaglio maggiore si rinvia alla guida fornita da APIA)

() sono stabilite dall'APIA in funzione di parametri predefiniti o valutati caso per caso, dopo la presentazione della domanda di contribuzione e del piano economico e finanziario.*

4 – Costi di fattori base e garanzie riguardanti le imprese

Qui si ricordano le più importanti e si rinvia all'APIA per ogni dettaglio e aggiornamento. (Nei casi in cui fosse necessario, le società della filiera possono sempre fare riferimento a *Simest*, che ha un accordo di collaborazione continuo con APIA – FIPA.)

- *MIGA assicurazione della World Bank contro i rischi non commerciali;*
- *Accordo con l'Italia per la riesportazione dei profitti prodotti dai capitali investiti .*

3. Sostegno UE alla cooperazione e allo sviluppo del mercato mediterraneo

La Tunisia è il paese , fra quelli compresi nel programma di associazione alla UE, più pronto a realizzare le condizioni che rendono operativo il trattato.

La scelta della Tunisia come paese con cui sviluppare la collaborazione per l'internazionalizzazione dei prodotti ortofrutticoli mediterranei, può avere riflessi finanziari importanti. Le attività produttive delle regioni italiane dell'ob. 1 e quelle della Tunisia, possono disporre di una politica UE di sostegno volta a liberalizzare gli scambi tra i due paesi, e a fornire risorse finanziarie per linee di finanziamento delle attività produttive , delle infrastrutture, della ricerca e formazione, che favoriscono i commerci internazionali. Il programma Euro-mediterraneo ha stanziato fino al 2006 risorse per la cooperazione bilaterale (5,35 Mdi di €.), e 6,42 Mdi per sostenere lo sviluppo dell'impresa privata nei paesi beneficiari .

La BEI ha costituito un fondo (FEMIP) di 10 Meuro col quale finanziare tutte le operazioni del settore privato (prestiti, partecipazioni, assistenza tecnica e fondi di investimento per le privatizzazioni). La BEI opera, come di solito, direttamente su progetti di grandi dimensioni, e attraverso banche locali per le PMI. Gli operatori locali potranno disporre di strumenti finanziari per investire in j.v. con imprese italiane, e le imprese italiane potranno ottenere il finanziamento di grandi opere .

La realizzazione di sistemi di imprese che comprendono: iniziative di PMI ; iniziative per la realizzazione di infrastrutture; iniziative di cooperazione per la ricerca, la formazione e la standardizzazione dei processi e dei prodotti ; iniziative per la distribuzione, la vendita, la penetrazione commerciale all'estero; può trovare le coperture finanziarie necessarie, a patto che il progetto sia bancabile.

In questo quadro di sostegno che , seppure complesso e ancora in via di attuazione, si concretizza una prospettiva di intervento comunitario, dove il

governo centrale e le regioni italiane, di concerto con quelle tunisine, possono pianificare una politica di sviluppo internazionale dei loro sistemi economici.

L'attivazione di interventi comunitari e delle istituzioni nazionali e regionali, viene così reso possibile, perché volto allo sviluppo socio-economico dei loro territori, attraverso il sostegno delle attività produttive locali in un quadro di sviluppo sostenibile di rapporti di collaborazione transnazionale.

4. Istituzioni Bancarie presenti nel paese

Il sistema bancario tunisino è abbastanza sviluppato. Oltre alla Banca Centrale, otto fra le banche tunisine sono abilitate agli scambi con l'estero. Due banche d'affari esercitano il credito di impresa. Il settore è sottoposto a riforme strutturali molto ampie per renderlo più congeniale ai traffici commerciali e internazionali.

Le nostre banche sono presenti in Tunisia, per ora, con uffici di rappresentanza, partecipazioni in banche locali, convenzioni quadro. Le banche che operano in Tunisia sono: Banca Intesa, Monte Paschi, BNL, Banca Roma, San Paolo IMI, Unicredit, Popolare di Verona, Efibanca.

Le restrizioni ancora vigenti nel sistema comportano l'obbligo d'avere rapporti con banche tunisine che, oltre ad essere abilitate, dispongono d'esperienze specifiche. Le nostre banche operano appoggiandosi sul sistema locale e possono svolgere un ruolo d'assistenza e consulenza importante.

5. Trasporti

9.1 . Situazione nell'area mediterranea

Il trasporto di merci attraverso il Mediterraneo negli ultimi anni si è enormemente accresciuto. In netta crescita sono gli scambi fra i paesi che si affacciano sulle rive del mare: l'interscambio commerciale fra l'UE a 25 e i paesi della costa Sud del Mediterraneo è oggi pari a oltre 200 miliardi di euro. Uno sviluppo che è anche il risultato degli accordi di partenariato stipulati in vista della creazione della zona di libero scambio mediterranea (Mediterranean Free Trade Zone) che, secondo gli accordi di Barcellona, è prevista per il 2010. Accordi che apriranno scenari del tutto nuovi per l'economia europea e per tutti i paesi dell'area. Scenari che si stanno già profilando da tempo nel settore dell'ortofrutticoltura. L'importazione da parte della UE di prodotti ortofrutticoli dai paesi della sponda Sud del mediterraneo è un fenomeno assolutamente crescente da oltre una decina di anni. I paesi leader in questo senso sono il Marocco e la Turchia, ma si stanno affacciando anche altri out-siders : di fatto quasi tutti i paesi della sponda Sud hanno potenzialità più o meno sviluppate. Per esempio negli ultimi cinque anni l'Egitto ha incrementato le esportazioni di frutta e verdura dai 250 milioni a un miliardo di dollari.

Lo sviluppo dei trasporti navali nel mediterraneo è ritenuta una operazione assolutamente fondamentale. In questo senso sono in corso programmi di investimento di grande entità per la costruzione di infrastrutture portuali. Infrastrutture che sono importanti non solo per il trasporto intra-mediterraneo ma anche per il grande sviluppo delle rotte con l'Asia .

Nel Mediterraneo sono oggi trasportate mezzo miliardo di Tons di prodotti – circa il 27% del totale del trasporto marittimo europeo (Fonte : Eurostat). Quasi la metà dei prodotti trasportati nel Mediterraneo transitano dai porti italiani (212 milioni di tons). Dopo i porti italiani i porti più attivi nel trasporto intra-mediterraneo sono quelli spagnoli (90 mil tons) , greci (73 mil tons) e francesi (52 mil tons). In Europa il primo porto del Mediterraneo in termini di transito è quello Marsiglia.

Negli ultimi anni le rotte che attraversano il mediterraneo sono preferite a quelle che attraversano il canale di Panama (ove vi sono limiti posti alle navi più grandi) - il traffico Asia-Mediterraneo ha avuto così uno sviluppo del 20% contro il 17% registrato per le rotte fra Asia e Nord Europa. Per questo vi è bisogno di porti in cui sia possibile trasferire i container da grandi navi trans-oceaniche a navi più piccole (trans-shipment) – per il 2010 è previsto che il traffico “trans-shipment” nel mediterraneo aumenterà dagli attuali 19 milioni a 35 milioni di container.

Il maggiore sviluppo sia per quanto riguarda il trasporto marittimo si registra per il trasporto inter-modale (effettuato con container) – un tipo di trasporto fondamentale anche per il commercio di molti prodotti ortofrutticoli freschi. Sia molti porti della Ue (come per es. Marsiglia, Genova, Barcellona, Valencia) come quelli della sponda Sud stanno ampliando le proprie strutture. In Marocco nel 2007 dovrebbe partire la costruzione del nuovo Tangier Med Port per un investimento di 3 miliardi di euro. In via di ampliamento anche il porto di Safi. In Tunisia nel porto di Rades è programmata la costruzione di un container terminal alla fine del 2008. In Egitto oltre al nuovo porto di Alessandria e al terminal di Damietta è oggi operativo il nuovo Container Terminal del Canale di Suez. In Siria e Giordania l'UE ha finanziato un progetto per il trasporto intermodale (EuroMed Transport Project 2003-2007) che cura anche gli aspetti del trasporto su strada e ferrovia. Di fatto il più frequente problema nei paesi del Sud del Mediterraneo è la inadeguatezza delle strutture che uniscono il territorio ai porti : strade e ferrovie sono indispensabili per lo sviluppo delle catene inter-modalì. In questo senso si sta muovendo anche l'Unione Araba del Maghreb (Mauritania, Marocco, Algeria, Tunisia e Libia) con un piano di 10 miliardi di euro per la costruzione di 2240 km di autostrade entro il 2010. Sia per il trasporto “sfuso” che in container di prodotti agro-alimentari deperibili sono indispensabili strutture specializzate (reefer terminal). Molti porti europei stanno trovando in questo tipo di servizio una ottima occasione di sviluppo . E' il caso in Spagna di Barcellona o del Fruport di Tarragona - in Italia delle strutture specializzate di Vado Ligure, Genova, Salerno, Trieste, Ravenna e, più recentemente , Nola. Nei reefer terminal è possibile la conservazione refrigerata e

le operazioni logistiche per l'avviamento dei carichi (anche misti) per il trasporto su gomma o ferroviario oltre ad operazioni accessorie quali la composizione di pallet misti o il confezionamento. L'integrazione delle strutture portuali con le vie di comunicazioni terrestri come anche il numero e la qualità dei servizi presenti (dogane, controlli fitosanitari ...) sono fondamentali per i refer terminal . Per effetto dell'aumento delle importazioni dai paesi dell'area mediterranea in pochi anni la gamma dei prodotti da gestire si è fortemente allargata – dalle banane, kiwi e arance si sta passando a molti prodotti altamente deperibili (peperoni, pomodori ...). Di fondamentale importanza è la quindi velocità del transito e dell'avviamento a reti per la distribuzione “porta a porta”.

9.2 Programmi europei nell'ambito dei trasporti dell'area intra-mediterraneo

Secondo fonti della Commissione Europea per creare le condizioni ideali allo sviluppo della Area Euro Mediterranea di libero scambio sono previsti tre lunghi assi logistici che connetteranno il Trans-European Network (TEN) alla regione mediterranea. Il primo asse andrà da Parigi al Marocco passando dallo stretto di Gibilterra. Da qui è previsto un secondo asse verso l'Egitto che si connetterà al terzo asse, prolungamento della tratta europea di Sud Est attraverso la Turchia e le coste siriane e giordane. Dei 37 progetti di paesi mediterranei esaminati dall'Euro –Mediterranean Forum (di cui fanno parte , oltre ai paesi interessati, anche la Commissione Europea, la World Bank e la BEI) 11 sono stati presentati dall'Egitto, 8 dalla Giordania, 6 dal Marocco, 5 dalla Turchia , 3 dalla Siria, 2 dalla Tunisia - un progetto ciascuno rispettivamente per Israele e Algeria. Il finanziamento UE dei progetti dovrebbe essere inserito nel budget 2007-2013.

Dal Luglio 2003 la Commissione ha inoltre varato il “programma Marco Polo” per la riduzione della congestione delle strade incrementando la inter-modalità dei trasporti. Il programma supporta programmi per il trasporto “sostenibile” delle merci, con minore impatto ambientale e sociale. La Commissione ha già

presentato anche il Marco Polo II che dovrebbe attivarsi dal 2007. Il Marco Polo II comprende la istituzione delle cosiddette “autostrade del mare” . Il budget previsto 2007-2013 è di 740 milioni di euro ed è stato esteso a molti paesi confinanti alla UE. La Commissione ha previsto che ogni euro investito per il programma Marco Polo II genererà 6 euro in benefici sociali e ambientali.

Il trasporto marittimo a breve raggio delle autostrade del mare dovrebbe integrarsi alle catene logistiche per offrire servizi “porta a porta”. La integrazione preferibile è sicuramente che prevede la inter-modalità fra i trasporti marittimi inter-modali e il trasporto ferroviario e/o per le vie d’acqua interne.

9.3 trasporti dalla Tunisia

Trasporti terrestri

La rete stradale asfaltata tunisina consta di 19.000 Km., quella ferroviaria di 2.256 Km., coprono tutto il territorio e garantiscono un flusso di traffico merci e passeggeri di buon livello. Il Governo punta su di un servizio trasporti efficiente, in grado di consentire il massimo sviluppo dei traffici . Il successo della politica dei trasporti si evince dalle tabelle di confronto più oltre riportate. .

Trasporti marittimi

Le infrastrutture marittime di livello internazionale sono costituite da sei porti commerciali: La Goulette-Rades, Bizerte, Sousse, Sfax, Gabes, Zarzis. Altri due porti con fondali oltre i tre metri e un porto terminale petrolifero a Skhira.

Significative dei commerci tunisini sono le frequenze settimanali del Porto di Rades

Marsiglia	8
Genova	4
Valencia	4
Gioia Tauro	2
Valetta	3

Barcellona 2
Livorno 2
Napoli,Cagliari, Taranto 1
Istambul, Izmir, Algeri, Limassol 1

Il costo di trasporto marittimo di un contenitore:

per Marsiglia €. 808
per Genova €. 806
p.Barcellona €. 834

Tempo di trasporto in giorni

per Marsiglia 1,5
per Genova/Trieste 1,5
per Barcellona 1,5
per Anversa 7,0

Negli indicatori del trasporto marittimo la Tunisia precede l'Italia (Indice di efficienza da 1 a 7)

Tunisia 4,4
Germania 6,4
Spagna 4,9
Francia 5,7
Italia 3,9
Turchia 3,5

Trasporti aerei

Tutte le regioni sono servite da 7 aeroporti internazionali e sono previsti altri tre aeroporti . Oggi 80 compagnie aeree di 28 paesi collegano l'Europa con 1.300 voli settimanali.

Anche gli indicatori del trasporto aereo danno la Tunisia davanti all'Italia (ultima)

Tunisia 5,4

Germania 6,6

Spagna 5,4

Francia 5,7

Italia 4,9

Turchia 5,0

Curatori dello studio:

- **Pietro Bottini**
- **Duccio Caccioni**
- **Bruno Calzia**