

LA CRUDELTÀ DEI NUMERI CONTRO LA NARRAZIONE DEL “TUTTO VA BENE”

I prezzi al campo di latte, grano, olio, frutta e ortaggi sono ai minimi storici e non coprono più i costi di produzione; mentre politica e media continuano a parlare di “valore aggiunto, eccellenze e numeri positivi dell’export”, in realtà quei numeri non si traducono in reddito reale per chi lavora la terra.

Il settore lattiero-caseario è uno degli esempi più drammatici. La rilevazione CLAL del 15 Dicembre 2025 mostra il Latte crudo spot nazionale crollare in una settimana con una variazione del -10,4%. Il prezzo minimo è precipitato a 37,50 €/100 kg (ovvero 0,375 €/litro), con un massimo di 40,00 €/100 kg. Questo valore è ben al di sotto di qualsiasi costo di produzione sostenibile per l’allevatore e certifica che ogni litro venduto oggi genera una perdita secca. Analogamente, il prezzo del suino da macello pesante crolla di oltre il -12% rispetto all’anno precedente, strangolando la liquidità delle aziende di allevamento.

L’Olio Extravergine d’Oliva, fiore all’occhiello del Made in Italy, non è immune. Le quotazioni da Bari (08-12-25) mostrano l’Olio Extravergine (n.s.) e l’Olio DOP “Terra di Bari” entrambi attestarsi a 6,65 €/kg, registrando un calo settimanale del -5,0%. Nonostante la qualità e la reputazione internazionale, il prezzo scende, pressato da importazioni record, aumentate del 78% in un anno.

Il grano duro, simbolo della pasta italiana, registra quotazioni che restano drammaticamente insufficienti. Alla Borsa Merci di Foggia: il grano duro Fino resta stabile tra 285 e 290 €/t. Rispetto alla stessa data del 2024 il calo è di 32 €/t (-9,94%), rispetto a due anni fa -24,68% (-95 €/t) e rispetto al 2022 la perdita supera il -43,69% (-225 €/t). Se la filiera cerealicola non garantisce reddito ai produttori, anche il riso, con varietà diffuse come il Gallo, perde oltre il 5% rispetto a dicembre 2024, confermando l’assenza di redditività.

Frutta e ortaggi confermano la drammaticità della situazione. L’indice aggregato degli ortaggi segna un crollo tendenziale del -29,2% su base annua: zucchine, cetrioli e molti prodotti freschi vengono venduti all’origine a prezzi spesso inferiori a 1 €/kg, mentre l’uva da tavola può scendere fino a 0,50-0,60 €/kg. Numeri che non remunerano il lavoro agricolo e che spingono le aziende verso l’abbandono delle colture.

IL NODO DELLA CRISI DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE E’ ORMAI STRUTTURALE

Mentre i prezzi alla produzione crollano a causa della concorrenza sleale, i costi per produrre non scendono. L’indice dei mezzi tecnici agricoli (ISMEA) si mantiene ostinatamente alto a 145,26 (base 2010=100). Il sistema di mercato, con le importazioni low-cost incontrollate e le filiere che ignorano le norme sul sottocosto, ha smesso di remunerare chi produce il cibo.

Questi sono gli inficatori di una crisi strutturale, sistemica, che mina la sopravvivenza delle aziende agricole italiane. Non possiamo più tacere: l’agricoltura italiana è in ginocchio.

LA CRISI OGGI SI ESTENDE AI CONSUMATORI: L’ITALIA DEL 2026 DEVE FARE I CONTI CON LA POVERTÀ E L’INSICUREZZA ALIMENTARE

L’Italia nel 2026 deve affrontare una crescente povertà alimentare, aggravata dall’inflazione, che spinge i consumatori verso scelte di qualità inferiore e aumenta il carico sulle fasce più fragili. Nel 2024 (secondo l’Atlante della Fame 2025), 4,2 milioni di famiglie italiane hanno segnalato difficoltà alimentari, con una quota crescente che non può permettersi pasti nutrienti o arriva a fine mese senza cibo a sufficienza.

Circa 5,7 milioni di italiani vivono in povertà assoluta, con difficoltà a comprare cibo di qualità; a Roma (dove fra il 2019 e il 2022 la richiesta di aiuti alimentari è triplicata), nel 2023 il 15% della popolazione era insicura dal punto di vista alimentare per mancanza di risorse, specialmente nelle aree più povere delle città.

Il problema non è transitorio, ma strutturale, toccando il 15,6% delle famiglie nel 2023 (oltre 4 milioni), con picchi in regioni come Sardegna e Molise. L’Osservatorio Federconsumatori stima aumenti medi di spesa di 672 euro a famiglia nel 2026, spingendo a rinunce e scelte di consumo più economiche. Ormai circa 1 famiglia su 10 sacrifica la qualità della dieta, dato che una dieta sana costa fino al 60% in più.

Mentre si modificano i consumi con cali nelle vendite di prodotti alimentari “tradizionali”, crescono quelle dei discount, riflettendo la ricerca di risparmio. L’aggregato GDO + Discount si attesta su quote molto elevate, spesso superiori al 60% del totale mercato nel largo consumo (superando il 70% in termini di volumi), si modificano i consumi con cali nelle vendite di prodotti alimentari “tradizionali”, mentre crescono quelle dei discount, riflettendo la ricerca di risparmio.