

FORUM CDO AGROALIMENTARE  
XIII EDIZIONE  
DOPO EXPO: CONSUMI, MERCATI, INNOVAZIONE, AGGREGAZIONE,  
SOSTENIBILITA'  
29/30 Gennaio 2016 Milano Marittima (RA)

Official Partners



## Sessione 2: L'EVOLUZIONE DEI MERCATI AGRICOLI

### Paolo De Castro

Grazie a tutti e un caro abbraccio ai tanti amici che vedo qui in sala. Cito solo Simona Caselli perché siamo a casa sua, ma volevo davvero ringraziarvi. Non è la prima volta che vengo ai vostri Forum, per cui grazie Camillo che ancora una volta ti sei fidato di me e hai sbagliato, adesso vedrai ti farò pubblicità negativa. No, scherzo.

Angelo intanto precisiamo una cosa: io non sono il negoziatore, chi negozia è la Commissione Europea, è la Direzione Generale Agricoltura, per quanto riguarda i temi agricoli, e la Direzione Generale Commercio, per quanto riguarda ovviamente l'intero pacchetto del Transatlantic Trade Investment Partnership.

Il nostro ruolo di relatori permanenti, io in Commissione Agricoltura e gli altri miei colleghi nelle diverse commissioni, è di essere un po' il trait d'union tra chi negozia davvero, cioè i funzionari della Commissione, ossia Ignacio Garcia Bercero, per mettere un nome e cognome, se no sembra sempre che non sappiamo chi sono, che è il capo dei negoziatori per l'Europa del TTIP.

Dentro la DG Agri il capo dei negoziatori per la parte agricola alimentare è un signore che si chiama John Clark ed è il dirigente che si occupa dei temi agricoli.

Noi svolgiamo un ruolo di trait d'union tra Parlamento Europeo e i negoziatori. Perché abbiamo questo ruolo? Io sono stato eletto in Commissione Agricoltura come rapporteur permanente. Perché dobbiamo in qualche modo, grazie anche al potere che il Parlamento ha, perché se no non ci sarebbe ovviamente questa funzione.

Grazie al Trattato di Lisbona il Parlamento Europeo ha potere di veto sugli accordi internazionali, quindi noi votiamo l'accordo e non è la prima volta che li abbiamo anche bocciati in passato, per cui si sono rese necessarie queste figure di trait d'union per informare le commissioni di merito sullo stato di avanzamento dei negoziati.

I negoziati stanno avanzando. Devo dire che tra qualche giorno si svolgerà il 12° round negoziale a Bruxelles e quali sono le novità?

Le novità sono che in questo momento gli Stati Uniti sono molto presi da due fatti importanti: uno che conoscete tutti, cioè le elezioni presidenziali, per cui ci sono le primarie ed è un momento non di distrazione, perché il Governo è in carica e in pieno effetto, però indubbiamente l'attenzione è minore di quanto non fosse stata negli anni scorsi.

Secondo elemento importante è che il Congresso è chiamato a votare il TPP, il Trans-Pacific Partnership, cioè un altro accordo che gli americani hanno concluso con altri 10 paesi del Pacifico e che invece è

stato concluso. Adesso il Congresso ha relativamente poco tempo, perché hanno fatto una procedura veloce, per cui riteniamo che entro il mese di febbraio il Congresso dovrà votare questo accordo. Finché non ci sarà il voto finale sul TPP è difficile che gli Stati Uniti diano l'accelerazione necessaria. Dico "Diano l'accelerazione necessaria" perché il modo di negoziare degli Stati Uniti è molto diverso dal nostro. Noi in Europa facciamo piccoli passi alla volta perché siamo un'istituzione complessa, perché c'è il Parlamento, c'è Il Consiglio, c'è la Commissione. Invece gli Stati Uniti tendono a non entrare nel vivo se non si arriva proprio alla volontà politica per chiudere, poi quando si deve chiudere, nell'arco di pochissimi mesi si riesce a raggiungere un accordo. Per cui la domanda è: "Cosa bolle in pentola?" Beh, bollono in pentola tante cose che ci lasciano speranzosi che si possa arrivare ad un negoziato finale, ad un accordo finale con risultati importanti. I capitoli per l'agro-alimentare sono tre. Velocissimamente: le tariffe. Il sistema non tariffario, quindi tutto il tema delle barriere non tariffarie e poi il fine delle indicazioni geografiche.

Angelo Frascarelli

Scusa, abbiamo fatto una domanda sul questionario: che cos'è il TTIP? Tre risposte: qual è la risposta corretta?

Paolo De Castro

Ehm, è la prima: partenariato transatlantico per il commercio e gli investimenti, perché il TTIP riguarda non solo ...

Angelo Frascarelli

Che cosa vuol dire l'acronimo in inglese?

Paolo De Castro

Transatlantic Trade and Investment Partnership, appunto Trattato transatlantico per commercio (trade) e investimenti. Quindi c'è sia la parte commerciale che quella di investimento, da cui tra l'altro sono emerse altre ...

Angelo Frascarelli

Ed è un trattato con tutta l'America o solo con gli Stati Uniti?

Paolo De Castro

No, solo con gli Stati Uniti e che riguarda tutti i prodotti, beni e servizi, ma anche investimenti, per cui la partita è veramente molto rilevante. Vi do solo un dato: tra Stati Uniti e Europa passa circa 1/3 del commercio mondiale, oggi senza TTIP. Un terzo, cioè circa 700 miliardi di euro all'anno, quindi potete immaginare quanto sono ampi gli interessi in gioco: dal tessile, dall'auto alle macchine, servizi, energia, gas.

Ovviamente in tutto ciò c'è anche un pezzettino, ahimè molto piccolo, forse non sappiamo la dimensione, ma in questi 700 miliardi l'agro-alimentare ne rappresenta 25: 15 miliardi di euro che esportiamo verso gli Stati Uniti e circa 9 miliardi di euro che importiamo in Europa dagli Stati Uniti.

Angelo Frascarelli

Quindi esportiamo 15 e importiamo 9.

Paolo De Castro

Esatto, abbiamo un saldo attivo.

Angelo Frascarelli

Ma cosa importiamo dagli Stati Uniti?

## Paolo De Castro

Importiamo prevalentemente commodity, quindi mais, soia, grano, riso e esportiamo prevalentemente prodotti finiti di alto valore aggiunto. Il primo prodotto che esportiamo dall'Europa verso gli Stati Uniti è il vino. Esportiamo più di 5 miliardi di euro di vino, poi esportiamo pasta, formaggi, olio d'oliva. Ecco già questo elenco fa capire chi li fa questi prodotti e fa capire che c'è un negoziato dentro il negoziato. Ci sono paesi che naturalmente sono molto attratti dalle ipotesi di ampliamento del mercato degli Stati Uniti e ci sono invece paesi europei che sono più preoccupati, cioè hanno un aspetto diciamo più ... mettono al primo punto l'aspetto concorrenziale sulle materie prime o della carne, di cui si parlava prima.

Uno dei problemi, dei prodotti sensibili, su cui c'è molta preoccupazione è proprio la carne, in particolare i tagli di alta qualità. Sapete che l'accordo con il Canada è stato fatto, ma non l'abbiamo ancora votato, anche se si dà spesso per scontato che il famoso CETA, l'accordo con il Canada, l'Europa l'abbia già fatto, ma in realtà ancora lo stiamo traducendo per poi arrivare al voto del Parlamento Europeo e poi arrivare alle ratifiche dei 28 parlamenti nazionali.

Quell'accordo ha concesso una quota importante di carne di alta qualità ai canadesi. Allora ovviamente tutti sono preoccupati se anche gli Stati Uniti avranno, con le proporzioni dovute, un'importante possibilità aggiuntiva di export verso l'Europa. Quindi la carne è un prodotto sensibile.

È evidente che dal punto di vista della struttura delle nostre esportazioni e delle nostre importazioni c'è una forte complementarità: gli Stati Uniti non ci vendono prodotti finiti prevalentemente, mentre noi vendiamo prevalentemente prodotti finiti.

Quindi voi capite che le tante barriere, le tante barriere, e lo sottolineo due volte, che gli Stati Uniti hanno ... perché abbiamo un'idea che è un paese libero, dove è facilissimo esportare, mentre in realtà ci mettono le barriere sui nostri prosciutti, per fare un esempio. C'è la legge federale americana che ha tolleranza zero sulla listeria. La listeria è un batterio che sta dappertutto e non esiste la tolleranza zero. Invece lì hanno la legge che lo impone. Questo significa che i nostri prosciutti, salami, culatelli hanno grandi problemi per essere esportati.

C'è una legge federale che vieta l'ingresso di formaggi fatti di latte crudo, cioè praticamente tutto il nostro formaggio: parmigiano reggiano, grano padano, sono tutti fatti con latte crudo. C'è un po' di tolleranza, ma in teoria in qualunque momento la Food & Drug Administration potrebbe bloccare.

Poi ci sono i problemi fitosanitari che interessano ancora una volta il nostro paese soprattutto sull'ortofrutta e questa regione particolarmente. Quindi c'è un'infinità di barriere sanitarie.

## Angelo Frascarelli

Ma quest'accordo toglierà queste barriere?

## Paolo De Castro

No, non è che le toglierà, ma ci consente di negoziare. Anche sulle indicazioni geografiche, terzo punto, non è che noi possiamo ambire concretamente a che l'intero pacchetto di tutte le 2000, 1000 e passa denominazioni ... noi siamo leader in Europa con più di 200 denominazioni d'origine tra DOP, IGP, STG ... non è che possiamo ritenere che quest'accordo le tutelerà tutte, però qualcosa possiamo fare, visto che lo stato dell'arte è sicuramente uno stato dell'arte che peggio di così è possibile andare, dove 9 prodotti su 10 venduti come italiani negli Stati Uniti non sono italiani. Attraverso questo accordo speriamo che si possa migliorare.

Anche perché, lo diciamo ancora una volta, mi pare che in uno dei vostri incontri lo avevamo già affrontato questo tema, le regole europee sulla tutela dei nostri marchi geografici valgono solo in Europa. Lo so che è una banalità, mi perdonino, però bisogna ripeterselo sempre, cioè fuori dell'Europa non valgono le regole europee, per cui non abbiamo nessuna tutela, a meno che non c'è un copyright di qualcuno che si è registrato il marchio, dove c'è un trademark, allora lì sì che abbiamo un diritto internazionale che ci tutela.

Dunque per migliorare lo stato dell'Italian sounding l'unica speranza sono proprio questi accordi. Poi ce la faremo, non ce la faremo, sta nei negoziatori. Ci auguriamo di sì. Ovviamente c'è chi sta lavorando per darci una mano in questa direzione, per mettere in evidenza anche gli aspetti legati ai consumatori americani, perché questo è un problema sì di nostra garanzia che gli americani consumino prodotti originali, ma è anche un problema per gli Stati Uniti, perché il consumatore americano non deve essere preso in giro, dobbiamo dargli delle informazioni corrette.

Quindi quella bandierina italiana non è che sia legalmente punibile, ma è eticamente discutibile e su questo ci possono essere piste interessanti, voglio citare il Consorzio del Parmigiano Reggiano, che in una recente ricerca che hanno fatto proprio sui consumatori americani ha messo in luce quanto pesa l'evocazione.

È un dato importante, di cui con Simona abbiamo parlato più di una volta, e speriamo che si possa trovare insieme agli amici spagnoli e francesi qualche punto di contatto, perché quell'evocazione sposta radicalmente ... senza bandierina italiana, senza un nome, una città italiana, una fetta di parmesan viene riconosciuta dal consumatore americano, da una larga maggioranza dei consumatori americani, come prodotto negli Stati Uniti. Circa il 70% secondo questa ricerca.

Basta metterci una bandierina italiana o un nome o una città che evoca l'Italia e quel 70% va al 40% e questo è un problema anche degli americani, non è solo un problema nostro, perché voi state prendendo in giro i vostri consumatori.

Su questa partita quindi si giocano anche piccole guerre o grandi guerre proprio sul tema dell'identità e noi ci auguriamo di fare qualche passo avanti.

Angelo Frascarelli

Quindi sei favorevole e sei felice se quest'accordo si fa entro l'anno?

Paolo De Castro

Beh, io sono favorevole se si portano a casa dei risultati e pronto a votare contro, se non ci saranno risultati. Poi che si faccia subito o si faccia dopo ... beh, sì se la domanda è se ci sono le condizioni per ottenere di più con questa amministrazione, io personalmente credo di sì. Per me, se dopo il voto sull'accordo con il Pacifico gli Stati Uniti davvero daranno un impulso importante per trovare un accordo, io sfrutterei questa finestra e quindi mi auguro e spero che si possa in questi mesi che mancano alla fine dell'amministrazione Obama riuscire a trovare una conclusione.

Poi, ripeto, si vota in Parlamento Europeo, si vota nei parlamenti nazionali e andremo a giudicare se sarà positivo o negativo. E se sarà negativo, vi assicuro che il Parlamento Europeo, come ha fatto in altre occasioni, non avrà difficoltà a votare contro.

Angelo Frascarelli

Partenariato vuol dire anche che più facilmente le imprese americane potranno comprare imprese italiane?

Paolo De Castro

Quello già lo fanno, non c'è nessuna limitazione. Non è che il TTIP favorisca questo ingresso degli Stati Uniti. Spesso noi ce l'auguriamo. Qualche giorno fa è arrivato l'amministratore delegato di Apple a lanciare questo grande investimento a Napoli, quindi ce l'auguriamo che vengano a fare degli investimenti importanti, come stanno facendo Google e altre grandi imprese.

Il TTIP da questo punto di vista cambia relativamente poco ...

Angelo Frascarelli

Bene, abbiamo Remo Grassi, Presidente di Banfi. È un grande onore averlo qui con noi. Presidente di un'impresa americana. Quindi sei italiano o americano?

Remo Grassi

Italiano.

Angelo Frascarelli

Italiano, però sei ....

Remo Grassi

Italiano con capitali americani. Però sono italiano.

Angelo Frascarelli

Allora, cosa chiediamo a Paolo De Castro? È auspicabile questo connubio Europa-USA oppure sei preoccupato?

Remo Grassi

Mah, io intanto voglio rappresentare a tutti voi e anche a Paolo quella che è l'esperienza positiva che io ho avuto con l'azienda Banfi di proprietà interamente americana. Un'azienda che è nata nel 1977 e che ha fatto un grosso investimento, uno dei primi investimenti in agricoltura. Pensate nel '77, fine anni '70, un investimento di 120 miliardi di lire nell'agricoltura in quel momento, soprattutto nella produzione di vino.

Angelo Frascarelli

E l'ha fatto un americano?

Remo Grassi

L'ha fatto un americano, una famiglia americana. A Montalcino. Abbiamo impiantato ... l'azienda a Montalcino ha fatto questo grosso investimento: 2800 ettari di terreno, 850 ettari di vigneto. Oggi ci siamo allargati anche in altre zone d'Italia e quindi siamo arrivati sui 1140 ettari di vigneto. Non produciamo solo vino, ma facciamo anche produzione di prugne. Un'attività che ormai dal 1986 ... produciamo prugne da essiccazione.

È stata una bellissima esperienza soprattutto per il fatto che la proprietà americana ha fatto questo grosso investimento e ad oggi non ha ritirato utili. Tutti gli utili sono stati reinvestiti tutti gli anni nell'impresa.

Quindi questo è un grande esempio dobbiamo dare agli imprenditori perché questo è fare impresa, cioè non ritirare quelli che sono gli utili per reinvestirli completamente nell'impresa.

Da questo accordo cosa arriverà? Vantaggi, svantaggi per un'impresa come la nostra?

Paolo De Castro

Mah, il vino devo dire che è uno dei pochi settori che gode di una relativa libertà. Non ci sono particolari problemi o barriere all'accesso. Ci sono alcuni problemi più che altro legati a tasse che alcuni stati ... perché poi non sono solo le leggi federali, bisogna vedere anche le leggi dei singoli stati degli Stati Uniti ... c'è qualche problema di imposizione fiscale in alcuni stati, però grosso modo non abbiamo grandi problemi, tant'è vero che appunto siamo arrivati a superare i 5 miliardi di euro di esportazioni.

Ricordo a tutti che di quei 5 miliardi, 1 miliardo e anche un po' di più di 1 miliardo è italiano. 1 miliardo di vino venduto negli Stati Uniti è italiano, quindi sicuramente è un grandissimo mercato. D'altra parte anche questo è utile ricordarlo: 350 milioni di abitanti con un reddito pro-capite di 57.000 dollari. In Germania il reddito pro-capite è 35.000 dollari, noi stiamo a 27.000.

Fatevi un'idea di che potere d'acquisto hanno, di quanto amano i nostri prodotti e di quanto spazio ...

Angelo Frascarelli

Quindi positivo per il vino questo accordo, soprattutto per il vino italiano.

Bene, abbiamo Pierluigi Romiti, direttore di ConfCooperative Agro-alimentare. Le cooperative agro-alimentari sono una grande possibilità di esportare negli Stati Uniti. Che cosa chiede all'on. De Castro? Siete preoccupati di questo accordo o non aspettate altro?

Pierluigi Romiti

E' difficilissimo dare una valutazione, più o meno, bene o male, di un accordo. È chiaro che di fronte ad un accordo ... prima Paolo credo abbia citato dei numeri incredibili, parlava di quasi mille miliardi di scambi tra Stati Uniti e Unione Europea, quindi parliamo credo di circa ¼ degli scambi mondiali. Quindi di fronte a numeri del genere dare un'opinione netta è quasi impossibile.

Più che altro mi domandavo, invece, ... prima ha citato anche l'altro accordo, il TPP, chiuso, ma non ancora ratificato se non sbaglio...

Angelo Frascarelli

Che sarebbe?

Pierluigi Romiti

Quello che riguarda l'area del Pacifico e che è un accordo di libero scambio tra gli Stati Uniti e numerosi paesi dell'area del Pacifico, tra cui ci sono paesi importanti come Australia, Nuova Zelanda e Giappone. Paesi con i quali anche l'Unione Europea sta approntando accordi di libero scambio o comunque accordi bilaterali.

Mi chiedo quanto influirà questo sull'accordo del TTIP che non abbiamo ancora chiuso e se ci toglierà del potere contrattuale in realtà.

Paolo De Castro

Influirà. Intanto la domanda di Pierluigi Romiti dimostra una cosa importantissima: che nel grande campo degli accordi internazionali chi sta fermo non vince, perché gli altri vanno avanti, fanno gli accordi e poi bene o male noi dobbiamo sottostare agli standard che definiscono gli altri.

Quindi non è che se noi non facciamo il TTIP e non ci mettiamo d'accordo con gli Stati Uniti possiamo stare tranquilli, perché comunque in quel TPP, l'accordo con il Pacifico, gli Stati Uniti hanno fissato determinati standard che già possono influenzare noi.

Penso ad es. alla clausola che hanno inserito proprio sulle indicazioni geografiche e un punto preciso dell'accordo sul Pacifico fatto dagli americani e gli altri 10 paesi, in cui si dice che "chiunque di noi dovesse stipulare accordi con l'Europa in materia di indicazione geografica, tutti gli altri 10 si possono opporre".

Questo per dirvi che in qualche modo gli Stati Uniti si stanno mettendo avanti, quindi noi non possiamo stare fermi, dobbiamo assolutamente prendere il toro per le corna, negoziare e cercare di portare a casa le nostre priorità negoziali ovviamente e poi dopo fare la partita.

Angelo Frascarelli

Quindi quello che ci dice De Castro è "l'accordo è comunque una cosa positiva, l'opposizione è ideologica".

Paolo De Castro

Beh, questo in estrema sintesi. Ci sono come ho detto una serie di prodotti sensibili, parlo di agro-alimentare, che ripeto è quella fetta lì. Ci sono una serie di prodotti sensibili che ci spaventano e che quindi ovviamente non saranno liberalizzati.

Angelo Frascarelli

Quali sono?

### Paolo De Castro

La carne in primis, il riso, altri prodotti su cui c'è un rischio vero di concorrenza. Poi ci sono però tante opportunità indubbiamente, perché gli Stati Uniti sono il più grande esportatore di commodity al mondo e noi siamo i più grandi esportatori di prodotti finiti di qualità.

Quindi c'è complementarità. Rischi o non rischi, lo giudicheremo alla fine, dopo che avremo tradotto tutte queste migliaia di pagine di negoziato. Non votiamo a scatola chiusa. Quello che non riesco a capire, fatemelo dire con grande chiarezza, è perché dovremmo essere contrari a prescindere, cioè prima ancora di scoprire le carte, dovremmo essere contrari.

Questo consentitemi di dire che non sono d'accordo.

### Angelo Frascarelli

Ha ragione, bisogna dire che in Italia siamo sempre ...

Un'ultima battuta piccola piccola: questa settimana è scoppiato il caso dell'olio tunisino. Come stanno le cose? Una battuta sola.

### Paolo De Castro

Come stanno le cose. Qui purtroppo c'è un braccio di ferro. La Commissione Junker ha messo sul tavolo una proposta di liberalizzazione per un contingente di 70.000 tonnellate di olio tunisino. La nostra commissione, la Commissione Agricoltura è prontamente intervenuta, non siamo riusciti a bocciare, perché questo era il sogno, però eravamo troppo pochi, italiani e spagnoli, però abbiamo profondamente cambiato quella proposta. Né abbiamo ridotto al 50% l'entità, non più 70.000 ma 35.000, distribuito per tutto l'anno, analisi d'impatto obbligatorie, possibilità di bloccare il contingente. Ahimè, questa nostra proposta votata, è passata alla Commissione Agricoltura, non è passata alla Commissione Commercio.

### Angelo Frascarelli

Antonio Baietta, Presidente di Santangiolina. Abbiamo Paolo De Castro e quindi oltre al TTIP gli dobbiamo chiedere qualcosa su qualche altro settore. Oggi una delle maggiori preoccupazioni è il settore del latte. Prego Presidente.

### Antonio Baietta

Grazie. Allora io volevo chiedere ... cambio un po' discorso ... abbiamo finito le quote latte, ci avevano garantito un atterraggio morbido, mentre l'atterraggio è stato cruento. Una cosa veramente direi devastante.

In un paese come il nostro che siamo deficitari di latte, dove le nostre industrie principali sono in mano agli stranieri, in particolare i francesi, io sono molto molto preoccupato che il nostro settore vada a finire non dico a scomparire, ma a perdere.

Oggi i produttori di latte stanno soffrendo forse più del normale. Gli unici settori che stanno tenendo sono i formaggi DOP fortunatamente. Devo dire anche grazie a Lei con il suo lavoro che ha fatto a Bruxelles per quanto riguarda il grana padano ...

### Angelo Frascarelli

È vero, dobbiamo dire che se abbiamo la programmazione produttiva la dobbiamo all'onorevole De Castro e lo ringraziamo di questo.

### Antonio Baietta

Sì, di questo dobbiamo ringraziarlo perché è veramente merito suo. Devo dire che i produttori di grana padano, per il 98%, ci sono stati solo 2 caseifici che non hanno accettato la programmazione ed è abbastanza risibile che l'hanno fatto solo per una questione di interessi personali. Però la massa l'ha accettato e di conseguenza questo è un buon viatico.

La domanda è: “Come pensa di riuscire a proseguire per permettere ai produttori di poter andare avanti? Perché le produzioni stanno aumentando a dismisura ...

Angelo Frascarelli

Senza quote latte ...

Antonio Baietta

Senza quote latte. Questo vale anche ... mi sembra che in Olanda hanno messo un premio per produrre meno latte.

Paolo De Castro

Allora guarda, tu hai citato la programmazione produttiva e ti ringrazio per averlo ricordato. In realtà il Parlamento Europeo, non da questa legislatura, ma dalla precedente legislatura, quando ancora c'era Dacian Ciolos, Commissario Europeo all'Agricoltura, nel pacchetto latte, quello che poi appunto ... avevamo parlato di questo atterraggio morbido, immaginando che anche per il latte liquido, il latte fresco, si potesse fare qualcosa che in qualche modo assomigliasse alla programmazione produttiva. Quell'atterraggio morbido non ci fu allora. Abbiamo fatto un rapporto di iniziativa, ahimè non un nuovo regolamento, in questa seconda legislatura con lo stesso relatore, quello che poi ci aiutò per la programmazione produttiva, Jim Nicholson, però la Commissione ... Jim ha lavorato molto bene, avevamo immaginato sistemi di controllo, di governo dell'offerta, non far rientrare le quote dalla finestra, però un meccanismo che consentisse all'Europa di governare la crescita produttiva. Perché il problema ...

Angelo Frascarelli

Alla fine però non abbiamo ottenuto nulla.

Paolo De Castro

Non abbiamo ottenuto nulla. Nel senso che noi lo abbiamo votato ed approvato, però abbiamo avuto tassi di crescita della produzione di latte in alcuni paesi sproporzionati. Altri paesi non si sono mossi e noi paghiamo le conseguenze.

Angelo Frascarelli

Chi è che è cresciuto in maniera ...

Paolo De Castro

L'Irlanda +5% per fare un esempio. Ora io non è che ... è chiaro che senza quote lo possono fare, però tu Stato dovresti quanto meno assumerti la responsabilità che questo aumento produttivo non vada a detrimento solo del prezzo.

O c'è un mercato in più e quindi lo esporti ...

Angelo Frascarelli

Quindi le preoccupazioni di Antonio Baietta sono tutte preoccupazioni che rimangono sul capo degli agricoltori, non c'è nessuna buona notizia.

Paolo De Castro

Beh, questo ancora non vorrei essere troppo pessimista. Diciamo che noi come italiani, avendo la fortuna che una quota rilevante, più del 50%, del nostro latte va in formaggi, ripeto più del 50% del latte che produce l'Italia va in formaggi, questo è importante dirlo, ci difendiamo, come ricordavi tu, perché i formaggi stanno andando in un trend tutto sommato non malissimo, discreto.

Dobbiamo lavorare per il restante 50% e trovare delle forme, perché è chiaro che le aspettative di prezzo per questo 2016 ahimè non saranno eccezionali e ricordatevi che abbiamo un differenziale di circa 9-10 centesimi in più in Italia rispetto al resto dell'Europa. Quindi noi siamo già molto preoccupati a 35-36 centesimi, ma quelli stanno a 27-28.

Angelo Frascarelli

Bene. Un'ultima battuta di Pierluigi Romiti al volo.

Pierluigi Romiti

Beh, approfitto per intervenire anche io su questo punto. Al di là comunque della regolamentazione europea, di cui siamo grati anche per il lavoro fatto anche dalla Commissione Agricoltura in Parlamento sia per la regolamentazione dell'offerta, ma anche per altri meccanismi che abbiamo messo in piedi, come può essere quello dei fondi mutualistici o comunque meccanismi di tutela del reddito degli agricoltori e degli allevatori.

Il punto è che, al di là della regolamentazione europea, bisogna cominciare ad organizzare la produzione. Noi come cooperazione ne siamo consapevoli, stiamo lavorando, e ne stavo parlando anche con il presidente Baietta fuori della porta, per aggregare sempre di più la produzione e per cercare strumenti, tra cui anche i fondi mutualistici e quindi strumenti di tutela che possano in qualche maniera non dico avere lo stesso effetto di quello che avevano prima le quote, ma avere un effetto calmierante rispetto alle perdite possibili e all'eccesso dell'offerta.

Angelo Frascarelli

Una battuta. Che dice su questo?

Paolo De Castro

Anche lì le speranze che il sistema assicurativo e i fondi mutualistici introdotti nella PAC, potevano creare questa rete protettiva erano certamente superiori a quelli che poi in realtà si sono rivelati. Siamo all'inizio, la revisione di metà percorso ci consentirà probabilmente di fare ancora degli aggiustamenti per rafforzare questi strumenti, però dobbiamo lavorare ancora molto, c'è molta strada da fare.

Angelo Frascarelli

Quindi ok formaggi, grandi difficoltà per il latte alimentare. Grazie a tutti. Ringrazio Paolo De Castro, tutti i relatori.

Paolo De Castro

Grazie a voi.

Angelo Frascarelli

Chiamiamo sul palco Mauro Fanin, Presidente di Cereal Docks, e Andrea Cagnolati.

Parliamo adesso di cereali e ne parliamo con uno degli attori principali che è emerso sul panorama imprenditoriale italiano, che è Mauro Fanin, Presidente titolare di Cereal Docks.

Se ci dice due parole su cos'è Cereal Docks e quali sono gli elementi del mercato delle oleaginose e dei cereali su cui lavora Cereal Docks. Anche se ci dice delle ultime notizie che abbiamo avuto, cioè che Cereal Docks s'è ingrandita moltissimo, grande impresa nel settore delle commodity, dell'energia.

Mauro Fanin

Sono Mauro Fanin, grazie agli organizzatori per l'invito e per queste interessanti giornate. Sono il titolare di Cereal Docks, che è un'azienda italiana che ha 33 anni, lavoriamo come avete visto soprattutto nel Nord e ci occupiamo di cereali e prodotti in genere. Abbiamo iniziato il nostro lavoro appunto da giovani, è un lavoro di prima generazione e oggi siamo molto impegnati su diversi settori.

L'azienda occupa circa 150 dipendenti diretti, si occupa di cereali, ma anche di lecitine, biocarburanti e quindi di energie.

Che cosa posso dire? Oltre all'azienda direi che siamo molto presenti nel settore ... ecco da dove siamo partiti? Siamo partiti dal rapporto con gli agricoltori e ancora oggi, a distanza di 33 anni di attività, su circa 1 milione e 700 mila tonnellate che trattiamo, 200 mila tonnellate, quindi un 15% ci viene consegnato direttamente dagli agricoltori, per cui questo rapporto lo abbiamo voluto tenere vivo, proprio perché per noi è importante essere un anello di congiunzione fra il mondo agricolo e il mondo industriale della trasformazione.

Angelo Frascarelli

Per una vostra impresa essere presenti sul porto di Marghera o di Ravenna, internazionalizzarsi è stato importante.

Mauro Fanin

E' stato uno dei passaggi che abbiamo fatto appunto negli ultimi anni perché voi sapete in Italia produciamo 17-18 milioni di tonnellate di materia prima, ne consumiamo praticamente il doppio e di conseguenza metà devono arrivare dall'estero, devono passare per i porti, per cui l'Italia nel bene o nel male, dipende da che parte la vogliamo guardare, deve fare i conti con le materie prime d'importazione e quindi cereali, semi oleosi e qualsiasi altro prodotto, qualsiasi altra commodity che viene utilizzata.

Angelo Frascarelli

Ecco una domanda che fanno tutti in questo periodo: quanto durerà il periodo di prezzi bassi delle commodity? Perché prezzi così bassi veramente significa per l'Italia chiudere questo settore.

Mauro Fanin

Beh, i prezzi sono bassi per gli agricoltori italiani e sono bassi anche per tanti altri agricoltori. Sono particolarmente bassi per gli agricoltori italiani perché gli agricoltori italiani hanno una dimensione aziendale, delle condizioni dei terreni e dei costi accessori che ovviamente li penalizzano ulteriormente. Da due anni nel globo abbiamo fatto 4 raccolti: due a nord e due a sud dell'equatore, che sono uno più bello dell'altro.

Angelo Frascarelli

Cioè quindi gli ultimi due raccolti sono stati eccezionali?

Mauro Fanin

Gli ultimi 4 raccolti, quindi diciamo due a sud e due a nord dell'equatore sono stati eccezionali.

Angelo Frascarelli

Quindi hanno rimpinguato le scorte per gli agricoltori.

Mauro Fanin

Questi hanno rimpinguato le scorte nei magazzini e di conseguenza è stato perso l'interesse della speculazione, i fondi sono in buona parte usciti e il rallentamento, forse più psicologico, che sostanziale dei consumi ... leggi rallentamento cinese, anche se un rallentamento più di un PIL che di un consumo vero e proprio, ma il rallentamento di questi consumi che cosa ha generato? Ha generato una drastica riduzione delle necessità di vettoriare questa merce, quindi dei noli e di conseguenza ha accorciato le distanze.

Ecco che in un mercato in cui le produzioni sono abbondanti e i costi di trasporto, i noli marittimi in particolare, sono molto bassi, l'Italia che per un paese che ha un sacco di porti e quindi facilmente raggiungibile è un paese che è particolarmente penalizzato.

Angelo Frascarelli

Quindi nessuna notizia positiva per i raccolti 2016?

Mauro Fanin

Secondo noi vivremo ancora di questi mercati qua, non vediamo mercati particolarmente attivi, a meno che non cominciamo a vedere da qualche parte del mondo dei problemi di carattere meteorologico importanti. Perché comunque, come ripeto, i granai sono abbastanza pieni e quindi non è facile vedere reazioni di un mercato molto svelto come lo vedevamo 3-4 anni fa, 5 anni fa quando le scorte erano ... eravamo sotto scorta e qualsiasi notizia, anche non vera, muoveva questi mercati in modo repentino e anche consistente. Oggi i mercati sono molto più docili, molto più attenti, sono praticamente lineari, sembra che stiano dormendo.

Angelo Frascarelli

Quindi se non c'è una disgrazia, prezzi bassi.

Mauro Fanin

Io penso di sì, anche se il mercato non dorme mai e quindi noi che siamo operatori di questo settore siamo più allarmati quando vediamo il grafico orizzontale, che non quando vediamo il grafico muoversi. Perché quando il mercato si muove le tue orecchie, le tue antenne rimangono sempre molto attente e vigili. Quando il mercato si uniforma, allora tutti quanti ci rilassiamo.

Io credo che un trader che dovesse affrontare questo mercato negli ultimi due anni è un trader che, come dire, vive in un mondo che non è il mondo dei cereali, non ... ci hanno sempre detto che i cereali e le commodity in genere sono soggetti a speculazioni, quindi avranno alti e bassi, e li avranno anche nei prossimi anni, anche in futuro.

Ovviamente l'agricoltore dovrà stare sempre più attento, dovrà trovare anche dei metodi per garantire la propria redditività perché il mercato purtroppo ... al mercato si può far poco o nulla.

Angelo Frascarelli

Biocarburanti. L'Italia era partita producendo un po' di biocarburanti. Finito del tutto?

Mauro Fanin

Ma oggi i biocarburanti in Italia è veramente un settore che è finito. L'Italia è diventata, passatemi il termine, forse anche la discarica di tanti sottoprodotti che avendo apparentemente un valore ambientale doppio, il cosiddetto double county, aiuta le compagnie petrolifere nella distribuzione riducendo del 50% praticamente la quantità obbligatoria a scapito di tante altre materie prime.

Io credo che adesso si parla del petrolio a 30 dollari e quindi sembra che il problema sia passato. In realtà il ruolo vero dei biocarburanti è un ruolo ambientale. Opportunamente declinati ovviamente perché le materie prime, le materie nobili hanno altri utilizzi. Ci sono, ci saranno dei biocarburanti di nuova generazione. Si è tanto parlato, tanti progetti sono partiti, tanti progetti si sono fermati. C'è da fare della ricerca, probabilmente c'è da fare dell'innovazione, ma un ruolo lo potrebbero ancora avere.

Angelo Frascarelli

Cereal Docks come ha fatto in una generazione a fare quel risultato? Chi è Mauro Fanin?

Mauro Fanin

Beh, ciò che ci ha guidato in questi anni è stata la passione e ...

Angelo Frascarelli

Mauro Fanin aveva un'azienda agricola, è partito da un'azienda agricola.

### Mauro Fanin

E' stata la passione e poi nella vita ci vuole passione, fortuna, dedizione, ci vuole capacità, ci vuole anche la volontà e la capacità di attornirsi di manager che hanno più capacità di te, non bisogna aver paura di avere all'interno della propria azienda manager e management in genere che abbia delle spiccate qualità e professionalità.

Per cui questo abbiamo fatto negli anni, abbiamo cercato di crescere, abbiamo cercato di affrancarci da quelle che sono le grosse organizzazioni internazionali, quindi gli importatori, e creare delle strutture a servizio delle nostre fabbriche.

### Angelo Frascarelli

Che vuol dire realizzare delle strutture al servizio delle vostre fabbriche? Che cosa avete fatto?

### Mauro Fanin

Abbiamo strutture organizzative, quindi non strutture fisiche, quindi noi con la nostra azienda oggi siamo in grado di andare ad originare merce in qualsiasi parte del mondo, organizzare il carico, noleggiare le navi e portare il prodotto direttamente nei nostri stabilimenti, controllarlo direttamente. Quello che fanno anche ovviamente le multinazionali, con le quali andiamo d'amore e d'accordo, però com'è logico che sia prima fanno i loro affari e poi eventualmente se c'è spazio anche per te ...

Noi vogliamo essere attori della situazione e quindi in questo senso siamo cresciuti, questo ci ha sicuramente aiutato ad essere più preparati, ad avere maggiore marginalità all'interno dell'azienda e quindi riuscire in questo modo anche in questo intento.

Un altro aspetto molto importante è stata questa vicinanza al mondo agricolo. Il mondo agricolo ci ha insegnato molto. Il mondo agricolo per tanti anni è andato per conto suo, il mondo della produzione era un po' staccato dal mondo del consumo, dalla grande distribuzione, da chi è sullo scaffale.

Oggi invece c'è stato negli ultimi 4-5 anni un profondo avvicinamento, l'industria ha bisogno dell'agricoltore che produca quello che deve mettere sullo scaffale, l'agricoltore ha bisogno di sapere che cosa deve produrre.

Questa è stata la sfida degli ultimi 4-5 anni che ci ha permesso veramente di fare altri passi importanti ed essere nell'elenco dei fornitori importanti di grosse catene distributive e di grosse industrie alimentari sia a livello nazionale che internazionale.

### Angelo Frascarelli

L'ultima domanda, una domanda di tutti: Lei giustamente ha detto come è organizzato, prende i prodotti in tutto il mondo, con rapidità governa navi, porti. Ma che futuro c'è per un imprenditore che fa cereali oleaginosi in Italia?

### Mauro Fanin

Allora premesso che il 50% delle nostre materie prime sono di origine italiana, 100% italiana, e noi abbiamo fatto una filiera proprio con alimento Italia e con alcuni grossi imbottiglieri abbiamo messo nei supermercati olio 100% italiano.

Come dicevo prima, abbiamo bisogno delle produzioni nazionali, abbiamo bisogno delle cosiddette commodities ...

### Angelo Frascarelli

Abbiamo bisogno di commodity italiane?

### Mauro Fanin

Abbiamo bisogno anche di commodities italiane, abbiamo bisogno che le commodities italiane diventino più ingredienti che commodities, nel senso che abbiamo bisogno di valorizzarle sempre di più.

Quello che cerchiamo di fare è proprio questo: cercare di valorizzare al massimo i prodotti di origine nazionale per poter in questo modo creare ovviamente una filiera e dividere, valorizzare ulteriormente quelli che sono i prodotti di origine nazionale.

Ovviamente in un mondo che cambia. Qui si è parlato molto di cambiamento del modo dell'alimentazione. Una volta si mangiava per sfamarsi, adesso si mangia per star bene, per curarsi, per vivere bene. Un domani ci sarà un cibo per i giovani, anzi già oggi, ma forse sempre di più ci sarà un cibo per i giovani, un cibo per gli sportivi, un cibo per gli anziani.

Angelo Frascarelli

Voi vi state preparando per questo?

Mauro Fanin

Noi ci stiamo preparando, stiamo investendo molto. Sarà il prossimo step. Noi stiamo investendo, abbiamo in azienda due start-up con 5 biotecnologi che stanno già lavorando in questo settore e quindi noi pensiamo che dall'essenza di queste commodities si possano ricavare dei prodotti molto interessanti, dei coloranti naturali, degli ingredienti naturali, ecc. che solo le commodities italiane sono in grado di dare, perché l'area in cui vengono coltivate, l'ambiente in cui vengono coltivate è sinonimo di garanzia. E la garanzia per queste materie prime è indispensabile. E' indispensabile per il settore farmaceutico, dell'alimentazione, della nutraceutica e degli alimenti funzionali.

Per cui in questo senso noi pensiamo che ci sia ancora dello spazio.

Angelo Frascarelli

Un grande imprenditore, una grande impresa. Complimenti. Un applauso.

Anche se non è che ci ha portato proprio bellissime notizie sul futuro dei prezzi, però ci ha fatto capire qual è la direzione. Inutile che ci nascondiamo dietro a un dito, la realtà è questa.

Diamo la parola a Andrea Cagnolati, Grain Service. Gli chiediamo di dirci che cos'è Grain Service, poi gli faccio le altre domande.

Andrea Cagnolati

Intanto buonasera a tutti e grazie per l'invito.

Grain Service è una società di analisi, consulenza e intermediazione sulle materie prime. Siamo leader nel mercato italiano, soprattutto nel comparto alimentare, dove intermediamo circa 1 milione di tonnellate, che il 20% di quello che è il comparto molitori e grano tenero. Abbiamo una presenza diversificata in varie zone, lavoriamo in tutto il mondo.

Diciamo che Cereal Docks, che l'operatore leader nazionale, è un nostro cliente. Cerchiamo di ...

Angelo Frascarelli

Quindi voi date servizi.

Andrea Cagnolati

Esatto, noi facciamo servizi. Servizi incentrati sia sulla materia prima che sui mercati future.

Angelo Frascarelli

Che tipo di servizi?

Andrea Cagnolati

Prima di tutto analizziamo i mercati, dobbiamo dare al cliente una fotografia precisa di quello che è l'andamento dei fondamentali, cioè produzione, domanda, trend dei consumi. Questa cosa non basta, va mescolata con tutto quello che è la macro-economia e i futuri sul nostro mercato, perché oggi hanno un peso enorme a livello di volume, a livello di proporzione.

Considerate che la massa dei future a livello di cereali è 7 volte la produzione mondiale, per cui non considerare quello che accade sui mercati finanziari vuol dire perdere la rotta poi del trend sul fisico.

Angelo Frascarelli

Quindi voi aiutate le imprese a operare al meglio?

Andrea Cagnolati

Esatto, ma non basta. E' un mix.

Angelo Frascarelli

Imprese del settore? Cereali, ...

Andrea Cagnolati

Cereali, prima trasformazione, seconda trasformazione, cioè diciamo dal ... noi non lavoriamo con il produttore, ma con cooperative, multinazionali, commercianti, prima trasformazione: molini e mangimisti, seconda trasformazione: settore alimentare.

Angelo Frascarelli

Bene. Allora c'è una domanda che mi hanno chiesto in molti: il grano duro ha sempre registrato un mercato più alto degli altri cereali, sarà così anche a luglio? Qui ci sono molti produttori di grano duro.

Andrea Cagnolati

In questo momento la situazione conferma questo trend. Solo nel 2010 abbiamo avuto un'anomalia con il grano duro che costava 220 ...

Angelo Frascarelli

Quindi anche a luglio avremo un prezzo del grano duro più alto degli altri cereali?

Andrea Cagnolati

A mio avviso sì, fatto salvo incidenti climatici. Nel senso che il grano duro è calato molto, però resta premium sul grano tenero e sul mais, che sono i suoi due alter ego fondamentalmente su varie zone di produzione al mondo.

L'agricoltore decide di seminare grano duro se vede un certo spread con il mais e con il grano tenero. In questo momento lo spread c'è. Sono migliorate molto anche le tecniche e le rese e c'è un aumento dei seminativi.

Probabilmente, e questa non è una buona notizia, lo spread con il tenero e con il mais potrebbe calare, perché in questo momento resta elevata, anche se è un mercato depresso, però c'è ancora un premio abbastanza consistente. Al momento non vedo uno scenario catastrofico come fu nel 2010 con i prezzi del duro sotto il tenero.

Angelo Frascarelli

Undicesima domanda del questionario: il prezzo del grano duro negli ultimi 12 mesi è variato del ..?

Andrea Cagnolati

Meno 32%

Angelo Frascarelli

La risposta giusta è -32%. Ma allora è calato del 32%, non è poco.

Andrea Cagnolati

Non è poco, però oggi il grano duro costa 250 euro, il grano tenero ne costa 180. Sono 70 euro di premio con la differenza di resa che si è accorciata di molto. Un tempo il grano duro rendeva molto meno del grano tenero, mentre oggi siamo vicini. In più in alcuni paesi ... diciamo che nel paese leader mondiale, che è il Canada, oggi hanno delle tecniche, delle selezioni di sementi che gli permettono, anche in caso di clima avverso, come è stata l'estate scorsa, di avere meno danni di quello che era solo pochi anni fa.

Angelo Frascarelli

E come fanno?

Andrea Cagnolati

Non sono un agronomo, questa domanda non è per me, però vedo dalle statistiche che da tre anni questi signori, a prescindere dal clima che hanno, buono o avverso, hanno delle performance di resa eccellenti, per cui evidentemente questo è un punto su cui gli agricoltori devono investigare con attenzione.

Angelo Frascarelli

Nona domanda: il prezzo del mais negli ultimi 10 mesi è variato del ...?

Andrea Cagnolati

Meno 12%

Angelo Frascarelli

No, Bologna dice +9%

Andrea Cagnolati

+9% il listino di Bologna?

Angelo Frascarelli

Sì.

Andrea Cagnolati

Io vedo che tutti i trend sono al ribasso.

Angelo Frascarelli

Comunque la domanda è questa: allora abbiamo detto grano duro. Andrea Cagnolati vede un futuro positivo seppure i prezzi continueranno probabilmente a calare ancora?

Andrea Cagnolati

Vedo un futuro positivo rispetto agli altri cereali. Il trend del mercato, come ha detto benissimo Mauro Fanin, è un trend debole, neutrale. Il mercato sta trovando un po' di supporto in questo momento. Un po' perché probabilmente avremo delle altre azioni di quantitative easing, un po' perché in noli marittimi sono a prezzi talmente bassi che sono incompressibili, c'è una crisi nel settore degli armatori che è spaventosa. I cereali in quasi tutte le zone del mondo sono sotto il costo di produzione, per cui anche questa situazione pone l'agricoltore in una posizione magari di incominciare, come è già successo in America, dove hanno ridotto le semine invernali del 7%, a pensare di ridurre su tutti i terreni marginali. Perché quando uno perde non ha una gran logica investire oggi per raccogliere una perdita tra 12 mesi.

Angelo Frascarelli

Una battuta sul grano tenero. Se sul grano duro c'è una prospettiva mediamente positiva anche se con prezzi in diminuzione, al grano tenero mettiamoci una croce sopra?

Andrea Cagnolati

No, secondo me è meno downside, cioè c'è meno spazio per il tenero. Il tenero oggi è a livelli ...

Angelo Frascarelli

Più spazio o meno spazio?

Andrea Cagnolati

Meno spazio di calo.

Angelo Frascarelli

Ah, meno spazio di calo.

Andrea Cagnolati

Meno spazio di calo. Il tenero secondo me è arrivato. Vi do dei numeri adesso senza entrare troppo in tecnicità, ma voi considerate che in Italia il costo di produzione del grano tenero è attorno ai 150-160 euro. Il costo medio europeo è intorno a 140-145, se andiamo in Russia e Ucraina 120 euro. Considerate che oggi l'agricoltore prende 130-140 euro di media in Europa. Dove possiamo andare? Possiamo calare 5 euro, forse 10 euro alla tonnellata, ma il tenero è arrivato.

Angelo Frascarelli

E' arrivato vuol dire che ha toccato il fondo e può migliorare?

Andrea Cagnolati

Se c'è un incidente climatico.

Angelo Frascarelli

Sempre se c'è un ... ci vuole sempre l'incidente!

Andrea Cagnolati

Guardate, vi dico due cose. Ci sono due cose che muovevano i mercati, quelli che ci hanno fatto avere grandi movimenti nel 2007 e nel 2010: le crisi geo-politiche e il clima. Il clima è l'unica carta che ci resta da giocare perché più crisi geo-politiche di così è impossibile, non ve le cito tutte perché sto qua un'ora. Il problema qual è? E' che la massa di denaro che oggi gli americani prima e gli europei adesso stanno pompando nel sistema per tenere su l'economia negli ultimi 10 anni è raddoppiata. Negli ultimi 10 anni è raddoppiata la massa di denaro nel mondo.

Questo enorme volume di denaro di fatto non permette ... cioè la crisi geo-politica non esiste più, ci sono tante di quelle leve finanziarie che intervengono sui mercati che di fatto ormai ci resta solo il clima.

Angelo Frascarelli

Quindi una volta si pregava perché ci fosse un clima positivo, adesso dobbiamo pregare perché ci sia un clima negativo, però nelle altre parti del mondo, non da noi.

Francesco Martella, consulente del Consorzio Agrario di Perugia, voleva raccontare una situazione e porre una domanda ai nostri ospiti.

Francesco Martella

Come diceva il prof. Frascarelli da qualche mese mi sono avventurato nell'esperienza dei consorzi agrari in Umbria. Tra i problemi che stiamo affrontando c'è quello dei cereali. Noi abbiamo dei cereali stoccati,

in cui il prezzo di acquisto medio è nettamente superiore al prezzo che si potrebbe realizzare ora. Quindi abbiamo due ordini di problemi: uno immediato e cioè capitalizzare subito la perdita e vendere o sperare in qualche miracolo?

Angelo Frascarelli

Domanda secca: capitalizzare la perdita o sperare in mons. Savino, in un miracolo?  
Scusa.

Francesco Martella

La seconda invece è un po' più di programmazione. Noi in Umbria quest'anno avremo almeno come consorzio agrario l'80% in più di superficie di grano duro. Allora quali strumenti mettere in campo per evitare queste situazioni, quelle che ci troviamo oggi?

Angelo Frascarelli

Prego. Cagnolati e poi Fanin

Andrea Cagnolati

Vado io? Allora la prima domanda meriterebbe una risposta molto lunga, ma vediamo di stringerla al massimo. Il problema è questo: se l'agricoltore non capisce che deve lavorare a budget e voi come consorzio dovete dargli gli strumenti per poter fissare i prezzi quando torna il budget, quando hanno un utile, queste situazioni si ripeteranno all'infinito.

Mi spiego meglio: in questo momento uno dei migliori analisti americani consiglia agli agricoltori di vendere il 15% del raccolto 2017. C'è un prezzo che è a premio rispetto a quello di oggi perché c'è un'incognita climatica, gli agricoltori hanno un margine. Incominciate a vendere un 15%.

Cioè se l'agricoltore ...

Angelo Frascarelli

Vendere oggi ...

Andrea Cagnolati

2017, non 2016. Cioè oggi un analista americano autorevolissimo, uno dei primi tre al mondo, dice: "Guardate, questo è il prezzo, incominciate a vendere il 15% del raccolto 2017". Con i mercati future lo possono fare, ma vanno da una cooperativa, non è che vendono loro. Cioè i più grossi vendono loro, ma ci sono dei servizi, come sono i consorzi agrari, che gli danno questo strumento.

Allora se non si parte dal fatto che l'agricoltore deve fare budget e quando incomincia ad avere un budget positivo inizia a fare delle medie di vendita, ma siamo sempre al ragionamento: "Non vendo perché salirà ancora, non vendo perché è troppo basso" qui si perdono solo dei soldi. Questo è il primo problema.

Mauro Fanin

Sì, sono fundamentalmente d'accordo con le risposte. E' difficile per l'agricoltore entrare in questa mentalità, anche se il mercato italiano, che poi non è più un mercato proprio così piccolo, deve imparare a gestire in modo diverso e a ripartire fundamentalmente il rischio.

Quindi è già sbagliato che il grano duro aumenti dell'80% in un'area, vuol dire che c'è poca rotazione e di conseguenza poco frazionamento del rischio. L'anno scorso il grano duro valeva dei bei soldi, aveva dei bei prezzi, quest'anno gli agricoltori, non solo quelli di Perugia, ma anche quelli del Friuli ... le stime dicono che ci sono 4000 ettari di grano duro e vuol dire che l'agricoltore fa più una coltivazione poco programmata e più di occasione. Bisognerebbe probabilmente cercare possibilmente di programmare qualcosa in più.

Angelo Frascarelli

Luciano Ricci, noto mugnaio di Ravenna, acquirente di grano tenero. Prego. Due parole sul tuo mulino.

Luciano Ricci

Sì, un mulino artigianale qui a Santo Stefano di Ravenna, a 15 km. Maciniamo con un processo a basso impatto tecnologico. In questo modo si mantengono tutte le caratteristiche naturali del chicco di grano. Maciniamo grano tenero e lo acquistiamo dagli agricoltori della zona indicando le varietà omogenee per comportamento sia nel processo di macinazione che di lievitazione, di lavorazione per i nostri per i nostri clienti.

Angelo Frascarelli

Domanda

Luciano Ricci

La domanda è: nel 2007-2008 è successo quello che è successo, cioè il grano tenero è raddoppiato nel giro di pochissimi mesi e la botta l'abbiamo sentita. Adesso il livello è basso ...

Angelo Frascarelli

Quindi non solo gli agricoltori, qualche volta le botte le prendono anche gli acquirenti?

Luciano Ricci

Certo. Adesso il prezzo è basso e si probabilmente, come avete detto, per diversi mesi starà così, ma ci si può tutelare per un ipotetico rialzo dovuto al clima, dovuto a qualche cosa altro?

Mauro Fanin

Beh, oggi voi che siete degli operatori del mercato potete tranquillamente, se pensate che le vostre vendite sono in linea con quello che è il mercato attuale e volete garantirvi che questo mercato non abbia delle oscillazioni particolari, la cosa più semplice e più immediata è quella di comprarvi dei futures sul mercato di Parigi, sul Matif, e a questo punto potete fissare la vostra marginalità.

Nel momento in cui poi l'agricoltore deciderà di vendere la materia prima, che il prezzo sia salito o sia sceso, ovviamente voi smonterete questo edging e in questo modo annullate il rischio. Fate in sostanza l'operazione contraria che dovrebbe fare l'agricoltore.

Quindi voi comprate quando ritenete opportuno e fissate i vostri margini, l'agricoltore dovrebbe fare giusto l'opposto e vendere quando lo ritiene opportuno e fissare i propri margini.

Angelo Frascarelli

Quindi il consiglio è: anche per un piccolo mulino come quello di Luciano Ricci operare sul mercato dei futures.

Mauro Fanin

Almeno in parte.

Luciano Ricci

Ci vogliono dei volumi in eccesso?

Mauro Fanin

No, no. I contratti sono di 50 tonnellate, quindi sono contratti molto piccoli. Ovviamente non serve fare operazioni molto grosse, uno potrebbe dire un terzo, ...

### Angelo Frascarelli

Fabio Perini, Presidente di una cooperativa di maiscoltori. Abbiamo parlato di grano duro, adesso abbiamo parlato di grano tenero e ora parliamo di mais.

### Fabio Perini

Sì, una cooperativa che raggruppa 100 soci, raccogliamo circa ...

Raccogliamo, stocchiamo e insacchiamo 1500 ettari di mais, circa 1000 ettari di soia, un migliaio di ettari tra grano duro, tenero e orzo. Viviamo in questa stagnazione. I nostri magazzini sono vuoti perché veniamo da una campagna con il 35% in meno di produzione ma arriviamo da due campagne completamente diverse. 2014 anno molto piovoso, problemi di piovosità; 2015 molto siccitoso. Due anni con forti problemi di sanità e quindi come cercare di collocare al meglio quello che è il prodotto. Noi come cooperativa però il 50% lo auto-consumiamo nelle filiere del latte a destinazione DOP grana padano, a suino per la filiera del prosciutto e quindi viene riutilizzato dagli agricoltori che hanno allevamenti zootecnici e quindi il nostro problema è cercare di garantire il massimo della solidità di produzione e mantenere costantemente quello che è la fornitura ai nostri allevamenti e ai nostri soci produttori e consumatori.

In più in questo periodo si sta analizzando molto il discorso dell'alimentare perché sta venendo avanti una forte richiesta di prodotto ad uso alimentare con caratteristiche specifiche. E in zone come la nostra, dove comunque c'è una forte richiesta verso questi tipi di mais che non riusciamo a soddisfare. Noi siamo comunque una piccola realtà dell'auto-consumo, quindi non abbiamo dei big di raccolta, di commercio di prodotti.

### Angelo Frascarelli

Ok. Situazione di questa cooperativa? Fanin, che prospettive prevede? Se questo del settore del mais, questa direzione potrà continuare.

### Mauro Fanin

Beh, sicuramente la cooperativa ha un ruolo importante e un ruolo strategico per connettersi con il mondo dell'agricoltura, con l'agricoltore, con il piccolo e medio agricoltore. Il problema delle cooperative, il problema un po' di tutte è che le cooperative dei cereali per tanti anni hanno investito poco e adesso si trovano, anche tecnologicamente parlando, con problemi e opportunità.

Abbiamo assistito in questi ultimi anni a problemi sanitari sul mais non indifferenti, nel 2013, 2015, prima le aflatoxine, poi il DOM, quindi eccesso di siccità, eccesso di calore e eccesso di umidità hanno provocato che mentre prima qualsiasi tipo di mais poteva essere utilizzato per dar da mangiare anche a noi che consumiamo la polenta, ad un certo punto si è cominciato a vedere che il mais non è tutto uguale.

Apparentemente è tutto uguale, in realtà se voi guardate un listino di una borsa di Verona vede che comincia a quotare 4-5 tipi di mais diverso. Uno lo guarda, è tutto uguale, ma c'è il mais per la polenta, c'è il mais per i polli, c'è il mais per le vacche da latte e c'è il mais per i comuni mortali, quindi per i polli e così via, poi c'è il mais che non va bene.

### Angelo Frascarelli

Che va in biogas.

### Mauro Fanin

Quel mais lì contiene delle tossine, lo sappiamo tutti, ne abbiamo sentito parlare forse poco nei giornali, ma ricordo l'aflatoxina B1 è un potente cancerogeno, quindi va monitorato. Quindi è un peso per le cooperative che si devono attrezzare, ma è anche un'opportunità, perché giustamente, come diceva il signore, c'è una forte richiesta di prodotto alimentare, perché pian piano c'è uno spostamento verso le diete dalla carne verso più cereali, quindi verso una dieta più vegetale. L'abbiamo detto anche prima.

Questo poi genera delle esigenze ed ecco che l'agricoltore può avere ... e questo si collega anche al discorso che facevo prima ... l'agricoltore può avere qualche opportunità in più perché è chiamato a specializzarsi. E' chiamato però a non coltivare il mais seminandolo a marzo-aprile, andando a raccoglierlo a settembre e usarlo come secondo o terzo mestiere.

Ovviamente mi rendo conto che le nostre dimensioni aziendali non lo permettono, ma cura la qualità del mais vuol dire valorizzare lo stesso mais e quindi avere l'opportunità di immetterlo nel mercato sotto forma anche di utilizzi particolari quale quello alimentare.

### Angelo Frascarelli

Bene, abbiamo finito i cereali. Ringrazio tutti. Un applauso per gli interventi.

Ma non abbiamo voluto parlare solo di cereali. Chiudiamo con l'ortofrutta. Chiediamo a Natalino Gallo di venire presso il palco.

Natalino Gallo è Presidente dell'OP Agricor e facciamo questo ultimo quarto d'ora prima del break sul settore dell'ortofrutta, cominciando da un imprenditore della Calabria.

Grazie Natalino Gallo, diamo a lui la presentazione.

### Natalino Gallo

Buonasera a tutti, sono Natalino Gallo, vengo dalla Calabria e precisamente dalla Piana di Sibari, sono un produttore, un agrumicoltore principalmente, dalla quarta generazione. Poi nel corso abbiamo fatto anche altre coltivazioni.

Come dicevo siamo nella Piana di Sibari, una pianura lunga circa 35 km ed è stretta, non più di 6-7 km, quindi ha un microclima particolare, i terreni sono tutti alluvionali, quindi di alta qualità.

Noi negli anni '70, verso la fine degli anni '70, abbiamo iniziato la commercializzazione dei nostri prodotti perché mio padre, che era un agrumicoltore, non si sentiva soddisfatto, già in quel periodo, del realizzo del prodotto, cioè non veniva valorizzato il riferimento al lavoro che lui svolgeva nei campi. Quindi abbiamo iniziato l'attività di commercializzazione. Il primo fattore era la valorizzazione, il secondo eravamo noi ragazzi, noi figli, che ci stavamo diplomando, quindi per darci anche un futuro. Poi nel corso degli anni, come dicevo, abbiamo iniziato la coltivazione delle albicocche e adesso quella del melograno.

Quindi l'azienda nasce all'inizio degli anni '80. Abbiamo iniziato con le variazioni delle clementine, perché era un prodotto che prima si lavorava solo per due mesi.

Il mercato cambiava, c'erano nuove tecnologie, nuovi investimenti, perché negli anni '80 c'era più richiesta di prodotto e meno prodotto, quindi i prezzi di mercato erano abbastanza buoni. Come era era, non era importante, non c'era l'invasione della Spagna o dei paesi mediterranei, quindi il mercato italiano richiedeva più prodotto di quanto noi producevamo.

Ma gli anni passano, aumentano gli investimenti in tecnologia, quindi non si lavora più un prodotto agricolo tradizionale, ma c'è bisogno dell'elettronica, quindi calibratori elettronici, grossi investimenti e a questo punto nasce l'esigenza di non essere più un'azienda di tre mesi, quindi occorre un'organizzazione amministrativa.

Allora a questo punto nel 2000 inizia l'avventura delle albicocche. Prima realtà calabrese come produttori, che oggi rappresenta oltre 200 ettari di produzione.

A questo punto le esigenze aumentavano sempre più, soprattutto esigenze commerciali. La grande distribuzione, che prima comprava e aveva una quota bassa di mercato, che negli anni '80 era intorno al 5-6%, cresceva sempre di più, quindi voleva un prodotto controllato.

Allora noi da azienda piccola abbiamo cominciato a ragionare come OP, aggregando i nostri produttori, per dare la possibilità alla GDO di dire: "Il prodotto viene da queste aziende, viene coltivato con questo metodo più naturale possibile" per dare a loro una garanzia di prodotto.

Ma negli anni a venire questo non basta più, perché la clientela aumenta, le esigenze aumentano e quindi i clementini sono più due mesi all'anno, adesso siamo a 6-7 mesi. Abbiamo anche un confronto con l'Europa, principalmente con gli spagnoli, che sono i nostri maggiori competitori.

Aumentando le esigenze abbiamo iniziato, come dicevo, la campagna delle albicocche. Tutte varietà rosse, tutte varietà francesi, perché il consumatore richiedeva principalmente di avere un prodotto costante nel tempo.

Prima le albicocche erano solo quelle tradizionali, quelle gialle, decine e decine di varietà, più saporita o più dura, rotonda o lunga. Invece l'esigenza del mercato era quella di avere almeno per 15-20 giorni la stessa varietà.

Quindi abbiamo sollecitato i nostri produttori a fare anche cambiamenti culturali, perché siamo in una crisi, e nell'aprile 2010 insieme a tanti amici della stessa GDO, che ci facciamo l'esperimento di rete, abbiamo rilevato un'azienda favolosa, che è un terrazzo naturale sul Mar Ionio e che aveva tutte le caratteristiche per poter essere un'azienda bio.

### Angelo Frascarelli

Lì ci starei io invece dell'albicocco!

### Natalino Gallo

E infatti abbiamo fatto un'azienda di 40 ettari, tutta biologica, dove abbiamo concentrato il 70% ad albicocche e poi per trarre un reddito abbiamo messo un po' di agrumi tardivi, un po' di ciliegio e un po' di platinette, le nuove pesche piatte nettarine.

Quindi abbiamo capito, da quello che si diceva anche prima, il mercato del bio. Lì c'erano tutte le condizioni sia climatiche che ... e in più il vantaggio che non c'è nessun'altra azienda intorno. Quindi meno problemi di malattie, contaminazioni, ecc.

Però la nostra avventura non era solo questa. Abbiamo completato il ragionamento clementine, oggi siamo un'azienda dove ai nostri clienti garantiamo le clementine dal 1° ottobre al 15 marzo con le nuove varietà che abbiamo piantato.

Abbiamo fatto il progetto albicocche, ma ci interessava anche un altro prodotto per avere in primo luogo altri due mesi da riempire, in secondo luogo un prodotto salutistico. Come si è visto, la gente richiede il rosso, gli antiossidanti.

La cosa che mi ha spinto ancora di più è che l'Italia lo importa tutto dall'estero. Quindi mi direte: "Ma vuoi fare il patriota?" No, però è un prodotto che si importa dall'estero. Adesso stanno nascendo impianti in Puglia e in Sicilia. Quindi nel 2012 abbiamo piantato 50 ettari di melograno.

Adesso ne faremo altri 15 perché dall'America è arrivato un nuovo melograno che esce a fine agosto. Quindi da avere questo quadro.

Anche qui un'altra riflessione. Io sono stato ...

### Angelo Frascarelli

50 ettari di melograno sono tanti eh!

### Natalino Gallo

Eh lo so. Ma proprio per garantire la costanza. Sono tre varietà e anche qui è un'altra sfida della nostra OP, cioè quella di garantire la massima naturalità dei prodotti. E' una sfida perché noi quando vendiamo cerchiamo di vendere il territorio, quello che la natura ci dà.

Una volta in una riunione dissi che oggi il mondo è così vario, si può fare tutto e anche noi possiamo fare tutti i clementini grossi, ma in natura si sa che il clementino è un frutto piccolo. Se interveniamo con la chimica riusciamo a fare tutti la pezzatura grossa.

E anche sul melograno ... io sono stato in Israele, in Spagna, e onestamente le loro colture, come coltivano, non mi piace granché perché noi vogliamo andare con il prodotto più naturale possibile.

Quindi parallelamente, dopo che abbiamo fatto tutto questo sviluppo, abbiamo cominciato adesso a identificare un po' i marchi, quindi a lavorare sul brand e abbiamo fatto il brand "Cocca" per l'albicocca e "AlBio" per il biologico.

Poi siamo tutti certificati GlobalGAP, ma anche i nostri agricoltori li abbiamo educati, cioè abbiamo lavorato molto sull'etica, sulla legalità, su come dobbiamo coltivare, in un territorio dove la cooperazione non è vista bene, cioè operare in Emilia Romagna è più semplice, penso, che in Calabria, dove c'è l'individualismo più totale.

Invece ai nostri produttori abbiamo fatto capire che con un fiammifero si può risolvere lo smaltimento, ma è più importante avere il costo di 1000 euro, 800 euro ad azienda, dipende dalle grandezze, che va smaltito. Ma come principio, non come ... cioè loro devono capire e credere che devono salvare il territorio. Allora così, dopo un percorso fatto, abbiamo risolto tanti problemi.

L'azienda, l'OP negli ultimi anni è cresciuta sia in fatturato che in quantità con tutti i prodotti tranne le pesche che non ci avevamo creduto e l'abbiamo solo mantenuto un po' ferme.

Ho voluto inserire questo perché noi ci sentiamo integrati nella GDO, come valori, come principi, come tutto quanto, e quindi partecipiamo attivamente a questi valori.

Poi dopo siamo nello sport, dove abbiamo fatto interventi sui ragazzi principalmente, quindi non lo sport in prima squadra, ma interventi sui giovani.

Oggi guardiamo alle nuove sfide del mercato, ciò che ci offrono e cerchiamo a questo punto di lavorare sul marketing aziendale. Abbiamo fatto "Gallo" che rappresenta gli agrumi, quindi le clementine, "Cocca" che sono le albicocche e "Melò" che sarà il nuovo brand del melograno.

Angelo Frascarelli

Veramente una presentazione interessante di un'impresa che conoscevamo poco. Come siete cresciuti sui mercati? Quali sono i vostri clienti?

Natalino Gallo

Diciamo che noi il 100% è GDO: l'85% in Italia e il 15% all'estero.

Angelo Frascarelli

Quindi tutto grande distribuzione.

Natalino Gallo

Solo grande distribuzione, ci siamo formati nella grande distribuzione.

Angelo Frascarelli

Rispetto a questo, la domanda n. 14: "Come si ripartiscono i canali di consumo di ortofruttili freschi in Italia?" la risposta è la A: 56% GDO, 24% ambulanti e 20% altri dettaglianti. L'ortofrutta è l'unico settore dove la GDO ha una quota più bassa rispetto alla media che è circa il 73%. E voi chiaramente avete preso il canale più importante.

Natalino Gallo

Mah, noi ci abbiamo lavorato quando ancora nessuno ci credeva. I nostri investimenti sono iniziati negli anni '90 per adeguarci ai disciplinari, anche all'educazione del nostro produttore. Con il ragionamento che i nostri clienti vogliono l'elenco dei produttori, vanno a controllare in campagna, il nostro produttore, i nostri agricoltori sanno che stanno producendo per X o Y.

Angelo Frascarelli

Benissimo, l'ultima domanda è questa: all'estero come andate, cosa portate e in quali mercati?

Natalino Gallo

Mah, diciamo che il mercato ... ecco abbiamo fatto sposare l'idea che siamo stati, io dico, per una parte fortunati come azienda a conoscere ... siamo innanzitutto direttamente con la GDO in Austria, dove

hanno fatto un progetto sulle clementine italiane e dove ha funzionato sia in incrementi ... però è l'unica catena che lo fa. Invece il resto ...

Angelo Frascarelli

Quindi portate albicocche in Austria.

Natalino Gallo

No, clementine e albicocche. Onestamente all'estero ci hanno fatto più da apristrada le albicocche e poi grazie alle albicocche siamo rimasti con le clementine.

Angelo Frascarelli

Quindi grandi mercati esteri.

Vediamo un'altra situazione che è ... Paolo Merci, direttore del mercato ortofrutticolo, mercato agro-alimentare di Verona. Abbiamo visto una realtà della Calabria, com'è la situazione del mercato nel Nord Italia?

Angelo Frascarelli

Innanzitutto che cos'è il mercato ortofrutticolo?

Paolo Merci

Il mercato all'ingrosso è quel mercato ortofrutticolo dove transitano da sempre tutti i prodotti, nel nostro caso provenienti dall'Italia e dal mondo, in ambito locale e Verona per vocazione esporta circa metà del prodotto che entra, quindi su 360.000 tonnellate di prodotto che ogni anno transita nel mercato, la metà, il 50% va all'estero, viene distribuito all'estero e su questa quota estera noi puntiamo molto perché è il nostro grande punto di forza.

Poi naturalmente cogliamo il cambiamento e il trend di sviluppo che ha la grande distribuzione per il futuro e quindi cerchiamo di dare alla grande distribuzione nostra locale tutti i servizi che ci chiede. Siamo riusciti a trattenere nel corso degli anni le 5 insegne più importanti medio-piccole che abbiamo a Verona e le tratteniamo con tutti i servizi possibili e immaginabili, piattaforme che sono assegnate a pagamento o gratuite a seconda del livello di servizi.

Però la nostra missione si fonda su un concetto molto importante, che è un concetto di democrazia economica, un termine che abbiamo copiato, tratto da ... il primo ad usarla forse è stato Camillo Gardini circa 20 anni fa durante un convegno a Siracusa, noi l'abbiamo preso, l'abbiamo messo come mission nostra aziendale.

Angelo Frascarelli

Democrazia economica.

Paolo Merci

Noi con democrazia economica intendiamo il mercato all'ingrosso come quell'espressione di democrazia economica che arriva il più possibile a trattenere all'interno tutte le componenti della filiera, quindi dal piccolo al grande.

Allora adesso stiamo investendo 2 milioni di euro per costruire delle grandi tettoie per il dettaglio locale e non locale.

Angelo Frascarelli

Ma i mercati ortofrutticoli sono in declino oppure no?

### Paolo Merzi

Stanno vivendo un momento di grosse difficoltà e sono in declino. La nostra fortuna è di essere posizionati, di avere una location nell'interporto di Verona Quadrante Europa, che è il primo interporto d'Europa, riconosciuto tra l'altro il mese scorso, e che è in grado di attrarre grandi interessi, come ad es. il gruppo Aldi che si è trasferito un mese fa nella sua sede proprio di fronte al centro agro-alimentare e a 100 mt di distanza dal centro ingressi.

Abbiamo all'interno della palazzina direzionale 3 agenzie di intermediazione di prodotti ortofrutticoli, tra cui una è specializzata per distribuire il prodotto ortofrutticolo a tutti i punti Lidl in Europa, stanno crescendo a vista d'occhio come personale e dimensione e noi facciamo il possibile per trattenerli.

Poi per noi aggregare significa aggregare funzioni e anche servizi, quindi abbiamo investito e acquisito un ramo dei laboratori ex-Camera di commercio e partirà a breve un progetto di sicurezza alimentare all'interno del mercato. Abbiamo stretto un grande rapporto di collaborazione con Verona Fiere che sarà la nostra partner nella Fiera di Berlino per promuovere le nostre aziende con la forza che ha una fiera come Verona.

Insomma la volontà di far sistema è la nostra difesa contro l'evoluzione dei tempi e il nostro modo per anticipare e aggredire il mercato.

Vorrei spendere un solo minuto perché finora abbiamo parlato sempre molto di business e abbiamo posto l'attenzione giustamente sui cambiamenti e sulla necessità di adeguarsi ai tempi e di fare investimenti il più possibile per rimanere competitivi sul mercato, però come funzione noi non dimentichiamo mai coloro che sono poveri, cioè che non hanno la possibilità di comprare i prodotti.

Quindi nel nostro progetto di differenziazione del mercato, il 90% ... la raccolta differenziata dei prodotti interni del mercato, cioè del rifiuto, è pari al 90% e nello sviluppare questo progetto abbiamo creduto fortemente nella necessità di donare prodotti, derrate ortofrutticole a chi non se lo può permettere.

Quindi con il progetto Rebus partito 5 anni fa con le Acli di Verona riusciamo a raccogliere e donare, regalare 1000 tonnellate di prodotto ogni anno a chi non se lo può permettere.

### Angelo Frascarelli

Quindi oltre l'OP, una grande realtà è il mercato agro-alimentare di Verona, di cui abbiamo capito il funzionamento.

L'ultimo intervento di Porta a porta, Ugo Palara, direttore tecnico del Gruppo Agrintesa, uno dei gruppi agro-alimentari dell'ortofrutta più importanti.

Abbiamo sentito una OP, abbiamo sentito il mercato ortofrutticolo di Verona, conosciamo la realtà più importante della Romagna.

### Ugo Palara

Consentitemi una premessa: è il mio primo Forum. Pensavo di stare comodamente seduto ad ascoltare e mi sono trovato sul palco. Non è male come impatto.

Va beh, cosa dire? Io sono la parte agro o rappresento la parte agro della filiera agro-alimentare. Sono il direttore tecnico di una grossa realtà cooperativa che, nonostante quanto è scritto nel programma, non è a Corigliano, ma è a Faenza, quindi siamo una rappresentanza della produzione ortofrutticola emiliano-romagnola.

5000 soci, 250.000 tonnellate di ortofrutta, 150.000 tonnellate di uva da vino, quindi direi una bella rappresentanza, uno spaccato importante, una fotografia direi di quella che è la realtà ortofruttivicola emiliano-romagnola, ma direi anche italiana.

Cosa dire? Vedo luci e ombre. Parlo per conto dei miei produttori. In Emilia Romagna si produce tutto tranne gli splendidi agrumi che lasciamo ovviamente a Gallo e ai suoi bellissimi territori. Produciamo di tutto, siamo protagonisti in tante filiere importanti. Ci sono punti di forza e punti di debolezza.

La crisi delle pesche e delle nettarine non è solo dell'Emilia Romagna, è una crisi che stiamo vivendo a livello nazionale, che io dico che è frutto dell'incapacità di programmare le produzioni. E uno dei nostri grandi mali.

Vedo altre filiere che invece si stanno risollevando, c'è nuovo interesse per produzioni che prima erano di nicchia e oggi invece ...

Angelo Frascarelli

Per esempio?

Ugo Palara

Per es. il ciliegio, l'albicocco, il susino, che stanno andando a colmare quelli che fanno marcia indietro.

Angelo Frascarelli

Quindi il problema ce l'hanno solo mele, pere e pesche?

Ugo Palara

No, adesso ho parlato delle pesche e delle nettarine perché purtroppo è una crisi ricorrente che fa male a tutto il paese.

Ci sono altri settori che si stanno rivitalizzando. Molte di queste filiere, come diceva l'assessore in apertura, godono anche di indicazioni geografiche, quindi abbiamo prodotti di valore. Ci sono altre filiere, come ad es. il pero, un'altra nostra grande tipicità, abbiamo praticamente la leadership, se non il monopolio europeo, che vivono anche quelle momenti di alti e bassi, ma oggi vediamo all'orizzonte alcuni fenomeni sui quali speravamo da anni, che sono fenomeni di aggregazione e che spero potranno dare in futuro più risorse agli imprenditori, perché questo è l'obiettivo.

Vedo altre grandi filiere, quella del kiwi per es., in cui l'Italia è leader mondiale, che oggi sta dando buoni risultati, abbiamo innovazioni di prodotto che ci possono proiettare verso il futuro, ma secondo me stiamo rischiando di buttare tutto a mare per l'incapacità di organizzarci e di dialogare.

Angelo Frascarelli

Ci siete voi!

Ugo Palara

Ci siamo noi, ma noi siamo grandi ...

Angelo Frascarelli

Cioè dire che non c'è capacità di organizzarsi con chi ha il ruolo di organizzare ...

Ugo Palara

Perfettamente, però i dati statistici lo dicono. In questa regione l'aggregazione ha percentuali importanti. Nel Nord Italia l'aggregazione è il 60-70% della produzione ortofrutticola, anche in Emilia Romagna, ma la media nazionale credo che sia sotto il 35%. Non ho seguito completamente le relazioni prima di me, però la parte aggregata è minimale. Allora è questo secondo me il grave problema.

Quindi ci sono filiere che stanno avendo ... la melicoltura, abbiamo parlato di melo, abbiamo una melicoltura che ovviamente vive un po' all'ombra di quella più blasonata del Nord Italia, del Trentino, però anche la melicoltura di pianura di queste regioni oggi sta trovando dei prodotti di qualità, che stanno impattando molto positivamente sul mercato.

Però abbiamo bisogno in questo caso di riaprire i mercati che si sono chiusi. Quindi qui serve uno sforzo politico. Abbiamo bisogno di sperare che le crisi economiche, sociali, civili che riguardano tutto il Nord Africa spariscano perché erano diventati i mercati su cui stavamo lavorando.

Lei dice: "E' contraddittorio che tu da cooperatore dici ..." però i numeri sono quelli. Noi siamo grandi, ma rappresentiamo comunque una piccola parte, quindi fare sistema non è così facile.

Angelo Frascarelli

Natalino Gallo, come si fa a programmare? Voi programmate oppure no?

Natalino Gallo

Mah, diciamo che la mia OP, che sono 65 soci, abbiamo 700 ettari, siamo in pochi. Allora in Calabria l'aggregazione è sotto il 20% e poi c'è una mentalità chiusa. La mia OP ...

Angelo Frascarelli

Quindi è più difficile, allora voi come fate?

Natalino Gallo

Molto di più. Da noi riusciamo perché ci sono alcune aziende che sono molto innovative, cioè per noi diventare imprenditori significa che se un prodotto non va bene entriamo con gli scavatori, senza pensarci. Mentre l'80% per toccare una pianta di clementini ...

Angelo Frascarelli

Quindi quando un prodotto non va prendete l'escavatore?

Natalino Gallo

Subito, senza pensarci.

Angelo Frascarelli

L'ultima domanda perché abbiamo veramente finito questa parte, però c'è una domanda che è insistente e che arriva ... prego, l'ultima battuta Palara, ma proprio l'ultima perché siamo ...

Ugo Palara

Sì, volevo solo fare i complimenti all'organizzazione perché ritengo che in quelle 5 parole ci sia il futuro del nostro settore.

Consumi: che se ne dica, sono in calo, quindi dobbiamo lavorare sull'educazione al consumo.

Mercati: abbiamo bisogno della sponda istituzionale e politica, lo dicevo a De Castro e lo dico anche all'assessore, per abbattere barriere e creare nuovi rapporti di collaborazione.

Innovazione: l'assessore l'ha citata e ne abbiamo un bisogno quotidiano. Passiamo dalle parole ai fatti perché tutti si riempiono la bocca, poi pochi fanno davvero qualcosa.

Tengo l'aggregazione per ultima.

Sostenibilità: è ovvio, economica, sociale, ambientale. Ma la prima è la sostenibilità economica delle imprese perché questo è il motore di tutto quello che poi diventa la filiera.

Aggregazione: l'ho già detto, lo sottolineo tre volte.

Angelo Frascarelli

Ci ha spiegato il titolo del Forum.

L'ultima battuta a Natalino Gallo. Una domanda che è arrivata per sms con insistenza: 50 ettari di melograno, avete azzardato o avete contratti già per venderlo tutto?

Natalino Gallo

Io voglio fare un'altra riflessione, ma prima rispondo.

No, non abbiamo azzardato, abbiamo fatto una programmazione e adesso ...

Angelo Frascarelli

Programmazione con 50 ettari ...

Natalino Gallo

Una programmazione sui nuovi clienti. E' un prodotto che sta crescendo a due cifre, quindi abbiamo anche fatto un impianto per non dire ai nostri clienti che se gli servono 3 pedane ne abbiamo una, ma ne dobbiamo avere possibilmente 4, perché è un prodotto che da qui a 5 anni crescerà a due cifre. I numeri già ci stanno dando ragione, anzi dovevo anticipare un anno.

Angelo Frascarelli

Quando saranno pronti questi melograni?

Natalino Gallo

Saremo già pronti da questa nuova campagna.

Angelo Frascarelli

Quando si raccolgono i melograni?

Natalino Gallo

Allora quelli che abbiamo messo adesso per il 10 di ottobre, ma quest'anno piantiamo una varietà che esce a fine agosto, così avremo da agosto a febbraio prodotto italiano.

Angelo Frascarelli

Benissimo. Allora grazie, ringrazio tutti.

Concludiamo questo pomeriggio prima del coffee break con un video "Coltura e colture".