

ORTOFRUTTA NOTIZIE

LUGLIO-AGOSTO 2015



**APO CONERPO: IL FATTURATO
SUPERA I 670 MILIONI**



**FINAF, BILANCIO POSITIVO
NONOSTANTE LA CRISI**



**DEBUTTO UFFICIALE PER OPERA,
SPECIALIZZATA NELLA PERA**

LUGLIO-AGOSTO 2015

Sommario

- 4** Apo Conerpo: il fatturato supera i 670 milioni
GABRIELE CHIESA
- 7** Finaf, bilancio positivo nonostante la crisi
LISA MARTINI
- 8** Debutto ufficiale per OPERA, specializzata nella Pera
LAMBERTO MAZZOTTI
- 9** Frutta estiva: le riforme non possono attendere
GABRIELE FERRI
- 10** Pere, varietà rosse per qualificare l'offerta
UGO PALARA
- 11** "Passaporto" italiano per i prodotti Valfrutta
UFFICIO STAMPA CONSERVE ITALIA
- 12** Albicocche: in leggero calo la produzione europea
GIAMPIERO REGGIDORI
- 14** La rivoluzione della Mobility nelle Aziende dell'Ortofrutta
CARLO MILLO

Le foto sono dell'archivio Apo Conerpo

Apo Conerpo

Via B. Tosarelli, 155
40055 Villanova di Castenaso (BO)
Tel. 051 781837 - Fax 051 782680
E-mail: info@apoconerpo.com
Internet: www.apoconerpo.com

Con il coordinamento dei principali paesi produttori Agrofarmaci, un passo avanti verso l'armonizzazione

Davide Vernocchi
Presidente Apo Conerpo

Affinché tutti i giocatori possano avere le stesse possibilità di vincere la partita, le regole devono essere chiare e soprattutto uguali. Purtroppo, non sempre le cose stanno in questi termini e al tavolo dell'ortofrutta siedono players che possono contare sul cosiddetto asso nella manica a scapito degli altri compagni di gioco, in particolare per quanto concerne l'utilizzo degli agrofarmaci. Mentre alcuni Paesi come l'Italia applicano scrupolosamente i dettati della Comunità Europea in materia di "autorizzazioni eccezionali all'impiego", altri seguono linee diverse, facendo ricorso all'autorizzazione all'uso straordinario di questi prodotti. Ma per fortuna lo scenario sta cambiando e si registra un primo tentativo di omogeneizzazione concreta delle normative riguardanti questo tema così delicato ed importante per il comparto della frutta e verdura. Grazie alle relazioni instaurate tra i principali paesi produttori europei (Italia, Francia e Spagna) e agli incontri con i rappresentanti dei rispettivi Ministeri agricoli, è stato infatti possibile compiere un passo avanti rilevante in questo campo così da superare fenomeni distortivi che alterano anche sensibilmente la concorrenza tra i diversi sistemi produttivi nazionali. Un obiettivo ottenuto nonostante la complessità del modello italiano articolato in una Commissione presieduta dai Ministeri delle Politiche Agricole, della Salute e dello Sviluppo Economico.

Il raggiungimento di un coordinamento e di una maggiore armonizzazione fra i tre Paesi risulta assolutamente indispensabile alla luce delle numerose emergenze fitosanitarie (fuoco batterico del pero, batteriosi del kiwi, moscerino della frutta, ecc.) esplose negli ultimi tempi a causa dei rapidi e profondi cambiamenti climatici e delle restrizioni al numero dei principi attivi utilizzabili imposta dalla UE; patologie che hanno anche ripercussioni di carattere commerciale.

Sebbene per alcune nostre produzioni il permesso all'utilizzo di appositi agrofarmaci sia arrivato a campagna già iniziata e pertanto entrerà in vigore soltanto dal prossimo anno, in linea di principio l'accordo siglato fra Italia, Francia e Spagna riveste un'importanza strategica. Ad esempio, permette l'impiego di prodotti specifici sul mais dolce e l'uso di principi efficaci contro il Moscerino delle ciliegie (*Drosophila suzuki*), nonché l'utilizzo di prodotti in post raccolta sulle drupacee e di regolatori di crescita sulle frutticole in generale. Semaforo verde anche per l'uso di agrofarmaci preventivi per la difesa dalla Batteriosi del kiwi.

Queste novità, che saranno introdotte nel rispetto assoluto delle normative vigenti e garantendo la massima sicurezza alimentare ai consumatori, consentiranno di superare le disparità commerciali tra i singoli Paesi e di assicurare a tutti le stesse opportunità. Un passaggio necessario se si vogliono spendere equamente le definizioni di qualità dei prodotti, che devono essere il più possibile identiche a livello internazionale.



IN CRESCITA I VOLUMI CONFERITI (+12,7%) E GLI INVESTIMENTI

Apo Conerpo: il fatturato supera i 670 milioni

Gabriele Chiesa
Direttore Generale Apo Conerpo

Collocato sul mercato oltre 1 milione di tonnellate di prodotti ortofrutticoli freschi.

Il volume d'affari si è attestato sui livelli dell'anno precedente, il patrimonio netto ha superato i 27 milioni. In aumento gli investimenti strutturali, che hanno raggiunto i 38 milioni.

Il 2014 sarà ricordato a lungo dagli operatori ortofrutticoli come uno degli anni più difficili a causa del maltempo, che ha provocato una diminuzione del livello qualitativo della frutta estiva ed una conseguente contrazione dei consumi, accentuata anche dalla crisi economica, tutt'altro che superata, e dall'embargo russo entrato in vigore nel mese di agosto.

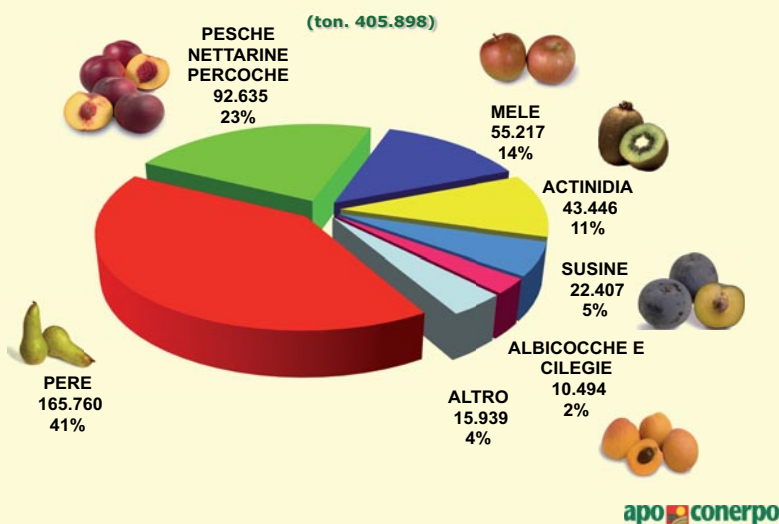
In uno scenario decisamente complesso a causa di questo mix esplosivo di fattori, con la produzione ortofrutticola diminuita sia a livello nazionale che in Emilia Romagna, il Gruppo Apo Conerpo ha registrato un netto incremento (+12,7% sul 2013) dei volumi conferiti dai produttori delle cooperative socie. Particolarmente consistente l'aumento degli ortaggi, cresciuti del 15,4% rispetto al 2013, con indice però negativo per asparagi, carote, cipolle, meloni e fagioli, condizionati dalla scarsa allegagione nei mesi primaverili. Leggermente più contenuto l'incremento dei conferimenti di frutta (+7,9%) con indice negativo per pesche, uva da tavola e castagne. Complessivamente, Apo Conerpo,

insieme alle sue filiali Alegra, Brio, Naturitalia e Valfrutta Fresco, ha collocato sul mercato più di 1 milione di tonnellate di ortofrutta fresca, di cui oltre 630.000 di ortaggi e quasi 406.000 di frutta, sviluppando un fatturato superiore ai 670 milioni di euro, stabile sui livelli del 2013. Anche nel 2014 il Gruppo ha puntato con sempre maggior decisione sull'export, un canale in grado di garantire una maggior remunerazione alle produzioni conferite dai soci. In totale sono state indirizzate all'estero circa 135.000 tonnellate di ortofrutta fresca (con un incremento dell'11,3% sul 2013) per un valore di oltre 115 milioni di euro (+1,75%). Particolarmente interessanti i risultati raggiunti in Nord Africa – soprat-

tutto in Egitto, dove le esportazioni sono aumentate del 333%, Algeria (+109%) e Libia (+70%) – ma anche in Nord America (+26% l'export in Canada) e Asia (+98% i volumi collocati in Cina).

Per quanto concerne le altre destinazioni della produzione di Apo Conerpo, presso la Grande Distribuzione Italiana sono state commercializzate 163.500 tonnellate (+5,5%) per un valore di quasi 120 milioni di euro, mentre al mercato tradizionale sono state indirizzate più di 144.000 tonnellate di prodotto (+6,44%) per un valore di oltre 90 milioni di euro (+0,89%). All'industria di trasformazione infine sono state destinate più di 560.000 tonnellate per un valore di 83 milioni; il plusvalore

Produzione frutticola commercializzata 2014



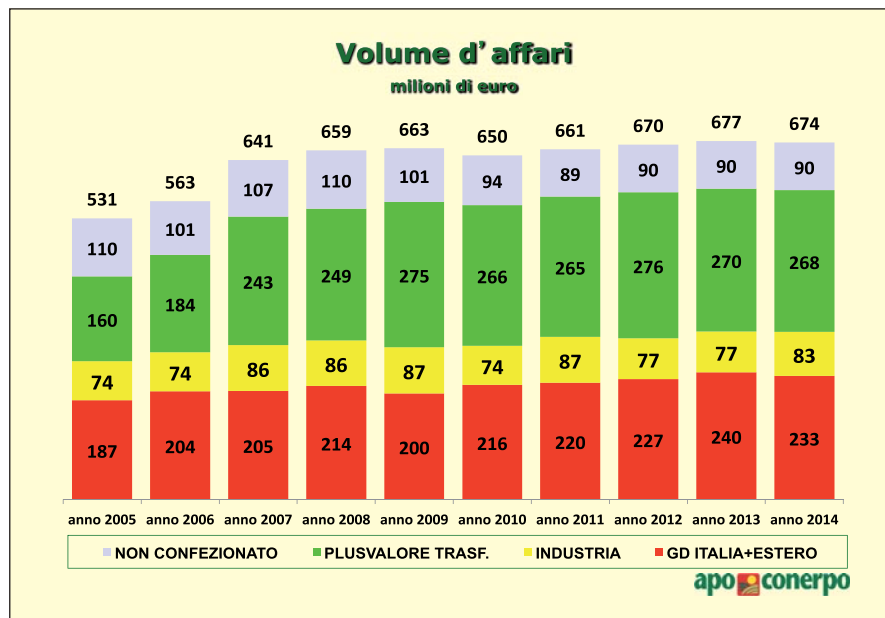
apo conerpo

del trasformato ha sfiorato i 270 milioni di euro.

Questi dati evidenziano un aumento delle quantità commercializzate, in particolare indirizzate all'esportazione, segno evidente dell'efficace lavoro svolto dalle filiali nel collocamento del prodotto nonostante l'embargo russo. Sebbene il mercato abbia registrato un cedimento dei prezzi unitari di vendita, l'incremento dei volumi collocati ha consentito di mantenere sostanzialmente invariato il fatturato nel fresco.

Un risultato importante soprattutto in un momento come quello attuale in cui la prolungata recessione sta diminuendo la capacità di spesa delle famiglie e incide anche sui consumi di ortofrutta, stazionari sui 7,9 milioni di tonnellate (+0,9% sul 2013)". Di fronte a tale situazione economica, Apo Conerpo ha avviato diverse iniziative, quali la riduzione dei costi di funzionamento, il supporto, anche finanziario, alle filiali e alle cooperative socie, l'aumento degli investimenti nella ricerca e innovazione, la ricerca di nuovi mercati, la promozione di aggregazioni e sinergie per creare reti, il consolidamento patrimoniale.

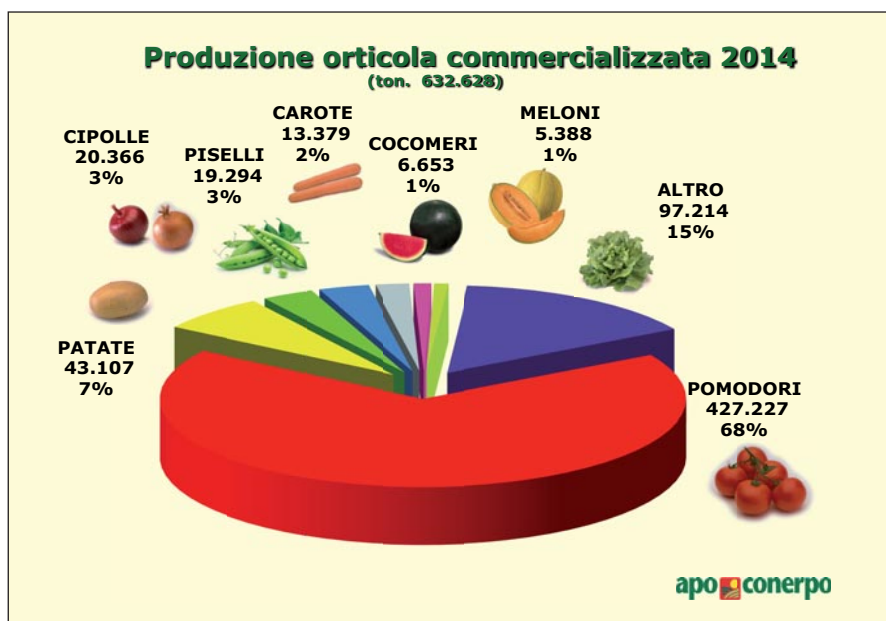
La destinazione dell'utile 2013 ad au-



mento gratuito del capitale sociale e alle riserve indivisibili, l'attribuzione di un ristorno ai soci, in parte erogato con azioni gratuite, unitamente al risultato positivo conseguito nell'esercizio 2014 hanno consentito di aumentare di oltre 800.000 euro il patrimonio netto della capofila Apo Conerpo, che ha superato i 27,6 milioni di euro. Tale rafforzamento patrimoniale è fondamentale per il reperi-

mento delle risorse finanziarie necessarie per affrontare i nuovi investimenti per lo sviluppo del Gruppo nonché per mantenere i programmi di capitalizzazione a supporto delle filiali, delle cooperative socie e delle altre società strumentali avviati negli anni precedenti. Nel 2014 questo programma è proseguito, raggiungendo i 28,6 milioni di euro, con particolare attenzione al biologico con l'investimento effettuato da Apo Conerpo in BRIO, azienda leader nell'ortofrutta bio con un fatturato di 50 milioni e 25.000 tonnellate di prodotti commercializzati, entrata a far parte del Gruppo.

La cooperativa veronese La Primavera, pioniera nel settore e fondatrice di BRIO, ha aderito ad Apo Conerpo cedendo alcune quote di partecipazione dell'azienda a questa Op, nonché ad Alegria e Agrintesa. Sempre nel comparto del biologico è stato siglato il Contratto di rete denominato "Mondo Bio" con La Cesenate Conserve Alimentari, Alce Nero & Mieli-zia e SAIS per la produzione e la commercializzazione di una nuova linea di prodotti bio comprendente zuppe, minestrone e omogeneizzati. Apo Conerpo ha inoltre partecipato ad un progetto realizzato da La Cesenate e





legato alla produzione di latte biologico di soia e riso.

Tra le misure messe in campo per affrontare le sfide del mercato e garantire redditività ai soci riveste particolare importanza l'ulteriore contenimento dei costi di funzionamento della struttura, che ha consentito di conseguire un risultato economico

positivo e di erogare un ristorno ai soci, pari quest'anno ad oltre 320.000 euro.

Contemporaneamente, è proseguita la ricerca di aggregazioni, collaborazioni e sinergie con altre imprese che, partendo da obiettivi comuni, siano in grado di aumentare l'efficacia dell'azione commerciale.

In particolare, Apo Conerpo, affiancata dalle cooperative socie Agrintesa, FruitModenaGroup e PATFrut, si è fatta promotrice della costituzione di una NewCo aperta a tutti i produttori di pere, anche esterni al Gruppo, nella quale concentrare la gestione e la commercializzazione di questo prodotto per valorizzarlo al meglio e

aumentare la PLV di tutti gli agricoltori che coltivano questa importante specie frutticola".

La nuova società, chiamata Opera, raggruppa 18 soci con una capacità produttiva e commerciale superiore alle 200.000 tonnellate. Nel prossimo triennio l'attività di Apo Conerpo continuerà a concentrarsi in particolare in queste direzioni: il supporto alla ricerca e sperimentazione per migliorare le produzioni ed aumentare la difesa dalle fitopatie, l'innovazione di prodotto, la valorizzazione delle produzioni dei soci con azioni mirate di supporto alle vendite utilizzando la grande notorietà dei marchi del Gruppo anche per l'ortofrutta fresca, l'internazionalizzazione delle vendite cercando di rimuovere gli ostacoli che in alcuni paesi impediscono l'ingresso ai prodotti dei nostri soci, la concreta attuazione di aggregazioni e collaborazioni produttive e commerciali.

La coppia Perfetta



Soddisfatti o Rimborsati
Valido per un'annata agraria



calibry
Fruit

il porta calibri per la tua raccolta della frutta

41034 Finale Emilia (Mo) - Italy - Tel. 349.8798312
www.calibry.it - info@calibry.it

LA AOP È IN GRADO DI EROGARE UN RISTORNO AI PROPRI SOCI

Finaf, bilancio positivo nonostante la crisi

Lisa Martini
Ufficio OCM e progettazione Finaf

Si è svolta all'Expo di Milano l'Assemblea dei soci Finaf: in attesa della piena operatività della nuova normativa comunitaria, si è fatto il punto sulle spese rendicontate nell'annualità 2014 del Programma Operativo.

È positivo il bilancio 2014 per la Aop transnazionale Finaf: nonostante l'annata particolarmente difficile per il comparto ortofrutticolo, grazie ad un avanzo di gestione la più grande Associazione di Organizzazioni di Produttori d'Europa è in grado di erogare un ristorno ai propri soci. La buona notizia è emersa dall'Assemblea della Aop nel corso della quale il presidente Roberto Cera ha illustrato in dettaglio il bilancio chiuso il 31 dicembre 2014 ai rappresentanti delle Op socie riunitisi presso l'EXPO di Milano. Eccezionalmente, infatti, Finaf ha deciso di organizzare il proprio appuntamento annuale nell'ambito dell'Esposizione Universale, che simboleggia più che mai l'innovazione e l'internazionalizzazione del comparto agroalimentare. In questo modo l'Aop ha voluto offrire ai propri associati, provenienti da tutto il territorio nazionale e anche transnazionale, un'interessante occasione per visitare la principale manifestazione mondiale dedicata al settore. Evidenziando i buoni risultati ottenuti nel 2014, il presidente Cera ha anche tracciato un bilancio dell'annualità 2014 del Programma Operativo 2014-2017, conclusa con un to-

tale di spese rendicontate pari a circa 71 milioni di euro, risorse destinate principalmente alla riconversione varietale, all'installazione di impianti antigrandine e di irrigazione oltre che alla realizzazione di azioni finalizzate alla riduzione dell'impatto ambientale.

È stato inoltre sottolineato come nel corso del 2014 sia proseguito l'impegno delle Op socie di Finaf nel miglioramento qualitativo delle produzioni avviate al consumo, con investimenti in nuove tecnologie per la lavorazione dei prodotti ortofrutticoli destinati al mercato del fresco e alla trasformazione acquista-



te o affittate in leasing.

Anche nel 2014 poi Finaf ha indirizzato importanti risorse alle azioni di prevenzione e gestione delle crisi, sia per quanto riguarda i ritiri dal mercato che le iniziative di promozione e comunicazione dei marchi delle Op o delle filiali realizzate con l'obiettivo di sostenere i consumi. A questa misura si sono affiancati i provvedimenti straordinari che l'anno scorso hanno sostenuto i ritiri dal mercato a fronte dell'embargo russo che ha provocato gravi danni al settore ortofrutticolo.

Durante l'Assemblea generale dei soci Finaf sono state infine illustrate le modifiche allo Statuto ed al Regolamento sulle modalità di accesso ai benefici del Programma Operativo realizzate al fine di ottenere un adeguamento al nuovo Regolamento (UE) 1308/2013 che ha abrogato il precedente (1234/2007 CE). Ai soci è stato anche spiegato che attualmente si stanno attendendo da Bruxelles gli atti delegati e di esecuzione contenenti regole che diano effettiva operatività alla nuova normativa comunitaria la quale nasce con l'intento di prevedere un ruolo di primo piano per le Associazioni di Organizzazioni di Produttori.



POTRÀ DIVENTARE PARTNER IDEALE DEI MIGLIORI DISTRIBUTORI

Debutto ufficiale per OPERA, specializzata nella Pera

Lamberto Mazzotti
Centro Stampa

Il nuovo soggetto può contare su 18 soci, più di 1.000 frutticoltori, una superficie coltivata a pera di oltre 7.500 ettari, una produzione annua superiore alle 200.000 tonnellate, esportata in più di 25 Paesi, una capacità di lavorazione di oltre 2.000 tonnellate al giorno, un fatturato atteso superiore ai 200 milioni di euro.

Grazie alla volontà di oltre 1.000 produttori di pere, alla lungimiranza di 18 importanti aziende che a vario titolo operano in questa filiera ed al grande lavoro di molte persone, in poco più di 5 mesi è stato possibile passare da un'idea iniziale alla costituzione ufficiale di OPERA S.c.a., l'unica grande azienda del settore ortofrutticolo esclusivamente specializzata sulla Pera.

Oltre ad approvare lo Statuto, l'Assemblea dei Soci di OPERA ha anche provveduto a nominare come Presidente **Adriano Aldrovandi** e come vice presidenti **Atos Bortolotto**, **Piero Emiliani**, **Raffaele Drei** e **Luigi Mazzoni**, scelti tra i 22 Consiglieri di Amministrazione indicati. La direzione generale è stata invece affidata a **Luca Granata**.

Il CdA di OPERA ha condiviso l'organigramma proposto dal direttore, basato su circa 50 persone individuate tra i migliori talenti delle aziende

socio che – pur restando alle dipendenze delle stesse – opereranno in out-sourcing parziale per la nuova azienda. Il Consiglio di Amministrazione ha inoltre espresso apprezzamento per lo stato di avanzamento delle attività dei reparti Vendite, Logistica, Information Technology, Marketing ed Amministrazione.

Seppur appena nata, OPERA, il cui marchio è stato messo a disposizione da una delle aziende costitutrici, può contare sulla pluridecennale esperienza dei suoi 18 soci nella produzione, conservazione, selezione, confezionamento e commercializzazione delle pere e quindi ha tutte le caratteristiche per diventare il partner ideale dei migliori Distributori di pere in Italia e nel Mondo, su tutti i canali distributivi.

Oltre alla qualità e quantità dei pro-

dotti e dei servizi offerti, OPERA potrà garantire ai propri Clienti consistenti e costanti investimenti in ricerca – per esempio nel miglioramento continuo delle tecniche di coltivazione e stoccaggio – finalizzata a migliorare la eating experience delle persone che sceglieranno una pera OPERA ed un forte sostegno alla creazione della domanda, grazie ad un importante piano pluriennale di investimenti in comunicazione multimediale che si prefigge l'obiettivo di far diventare OPERA la pera italiana più nota e più richiesta in Italia ed all'estero.

OPERA S.c.a. resterà fedele allo spirito inclusivo, generoso e di ampie vedute, nato per unire e non per dividere che l'ha caratterizzata fin dai primi momenti.

Pertanto è, e sarà sempre, aperta a tutti i Frutticoltori e a tutti gli Opera-

tori attivi a qualsiasi titolo ed in qualsiasi ambito della filiera della pera che – al pari dei soci fondatori – credono davvero che l'aggregazione tra Agricoltori sia una condizione imprescindibile per lo sviluppo e per la Sostenibilità Vera dell'Agricoltura in generale e della coltivazione del pero in particolare.

I soci di OPERA sono: Agrintesa, Alegra, Apo Conerpo, Apo Scaligera, Apol Industriale, Cico, La Diamantina, FruitModenaGroup, Iaffa, Ital-frutta, Mazzoni s.p.a., Naturitalia, OP Ferrara, OP Francescon, Opera, Orogel Fresco, PatFruit, Sant'Adriano.



Da sinistra **Raffaele Drei**, vice presidente Opera; **Atos Bortolotto**, vice presidente Opera; **Adriano Aldrovandi**, presidente Opera; **Piero Emiliani**, vice presidente Opera; **Luigi Mazzoni**, vice presidente Opera.

NON SI PUÒ SPERARE SOLTANTO NELL'ANDAMENTO CLIMATICO FAVOREVOLE

Frutta estiva: le riforme non possono attendere

Gabriele Ferri
Direttore Generale Naturitalia

L'interprofessione può e deve sostenere la fase di cambiamento, ma senza una evoluzione organizzativa della base produttiva non può offrire il necessario sostegno affinché gli agricoltori possano ottenere adeguati margini economici e continuare ad investire in questo importante comparto agricolo.

Quest'anno, la commercializzazione delle pesche e nettarine italiane è partita bene ed è proseguita con buona richiesta e prezzi soddisfacenti fino a metà giugno. Poi, alla terza settimana del mese, le disponibilità economiche si sono ridotte e il clima è peggiorato nettamente in tutta Europa e di conseguenza i consumi dei prodotti ortofrutticoli sono crollati cancellando, in pochi giorni, l'ottimismo della filiera. Dopo questa prima fase altalenante, attualmente (5 luglio, n.d.r.) sembra tornata l'estate e le previsioni promettono, per un periodo abbastanza lungo, caldo torrido che potrebbe ridare slancio al mercato. Nella prima metà di luglio la produzione italiana di nettarine raggiungerà livelli importanti con una qualità ottimale come calibro, colore, sapore e serbevolezza dei frutti. Grazie a queste caratteristiche, ci sono quindi buone possibilità di recuperare una campagna che nella seconda parte di giugno ha preso una piega negativa. Al di là dell'andamento climatico, occorre sottolineare che fino ad oggi non è stato affrontato nessuno dei problemi strutturali del settore: il

mercato russo resterà sicuramente "chiuso" per tutta l'estate, e anche oltre, e la Comunità sembra intenzionata a non concedere misure straordinarie di ritiro.

L'unica soluzione è sperare che il tenore della domanda sia così elevato da risolvere tutti i problemi che da tempo affliggono il comparto. Confidare nel mercato senza fare nulla



per condizionarlo non è certamente uno dei metodi migliori per garantire una buona gestione economica e commerciale, ma al momento sembra proprio non si riesca a percorrere altre strade.

La peschicoltura ha evidenziato numerose criticità negli ultimi anni ed in particolare nell'estate 2014, interessata da un andamento meteorologico molto particolare, estremamente piovoso in luglio, che però non basta da solo per comprendere la situazione disastrosa che ha interessato la produzione.

Per capire il contesto generale, e individuare le soluzioni da adottare, bisogna allargare l'orizzonte e analizzare cosa è mutato in questo ventennio. I cambiamenti sono stati tantissimi e quasi tutti positivi tranne uno, il modo di affrontare il mercato da parte della produzione, organizzata e non, anche questo in parte cambiato, ma non nella giusta direzione. Dal punto di vista commerciale la trasformazione più evidente è quella registrata dal percorso compiuto dal prodotto per raggiungere il consumatore, un tempo affidato a moltissimi soggetti e oggi fortemente concentrato con poche realtà in grado di controllare oltre il 60% dei consumi. Di fronte a tale scenario, la produzione deve definire un modello aggregativo adeguato.

Per non soccombere, il settore deve poi rimuovere la concorrenza interna partendo dal concetto che i prezzi bassi non favoriscono nessun soggetto della filiera. La commercializzazione di una specie importante come la pesca (pari a più del 55% della PLV ortofrutticola estiva) non può essere effettuata "alla cieca" senza sapere cosa succede in altri paesi o in altre regioni. Occorre inoltre definire standard qualitativi vincolanti e applicarli e investire nella ricerca per individuare nuove cultivar in grado di soddisfare appieno le aspettative dei consumatori dei mercati europei. Altri elementi indispensabili sono la regolamentazione dell'immissione della produzione sul mercato e la segmentazione dell'offerta con innovazione di prodotto.

FALSTAFF E SWEET SENSATION SONO AL MOMENTO LE PIÙ PROMETTENTI

Pere, varietà rosse per qualificare l'offerta

Ugo Palara
Responsabile Ufficio Tecnico Agrintesa

Innovazione dovrebbe essere la parola chiave nel pero: da troppo tempo infatti si pianta solo Abate Fetel, con rischi di squilibrio dell'offerta, mancata diversificazione varietale e scarsa attenzione al rinnovo degli impianti anche delle altre cultivar più diffuse in Emilia Romagna (Conference, Decana del Comizio, Max Red Bartlett).

Per contribuire a modificare l'attuale assetto, troppo statico, della pericoltura, l'Ufficio Tecnico Agrintesa, cooperativa di punta del Gruppo Apo Conerpo, si sta muovendo soprattutto nella direzione delle varietà a buccia rossa, particolarmente richieste dal mercato, fra le quali emergono per ora soprattutto Falstaff e Sweet Sensation.

Falstaff, di origine italiana, ottenuta a Forlì dal CRA-FRF attraverso l'incrocio Abate Fetel x Cascade, anticipa di

alcuni giorni la maturazione di Abate Fetel di cui ricorda la forma. I frutti sono generalmente di grossa pezzatura (60-70% di calibro superiore a 70mm), abbastanza omogenea; l'aspetto più importante è la sovracolorazione rosso-intensa della buccia (50-80%), particolarmente brillante dopo frigoconservazione. La polpa è giallo crema, croccante e succosa, con una elevata componente aromatica che la rende ben distinguibile; ripetuti panel test hanno evidenziato un apprezzamento simile a quello di Abate Fetel.

La pianta non ha una gestione semplice della vegetazione per la forte assurgenza e la notevole vigoria, ma l'impiego di portinnesti adeguati e non troppo vigorosi (è affine a tutti i cotogni), prediligendo forme di allevamento in parete (3 o più assi), garantisce discreta precocità di fruttificazione e buoni livelli produttivi.

La seconda novità è **Sweet Sensation**, per la quale Agrintesa ha impostato uno specifico programma in esclusiva con la società detentrici The Greenery. Si tratta di una pera "Decana-simile", di origine olandese, derivata da mutazione, con buccia rossa (sovraccolore esteso per il 60-80% della superficie), che presenta frutti di discreta dimensione (calibro



Pere Sweet Sensation.

medio 65-75) e alcune pregevoli caratteristiche qualitative: è dolce, croccante, succosa, attraente. L'albero è di media vigoria, con portamento assurgente, molto simile a Decana nella gestione della messa a frutto (deve essere invecchiata).

Affine al cotogno, è consigliata in combinazione con Cotogno Adams.

Le problematiche agronomiche sono legate soprattutto all'impollinazione, in quanto serve una corretta consociazione con varietà inter-compatibili (Conference è risultata la migliore) e la presenza di insetti pronubi durante la fioritura; particolare cura deve essere riservata alla difesa, soprattutto nei confronti delle "gemme nere".

Dopo una fase di pre-sviluppo, Agrintesa, in accordo con The Greenery, ha deciso di promuovere diversi nuovi impianti con materiale vivaistico controllato in fase di preparazione con densità di piantagione medio-elevate. I soci interessati ad effettuare nuovi pereti con queste due varietà devono tenere i contatti con l'Ufficio Tecnico di Agrintesa.



Pere della varietà Falstaff.

CON L'ADOZIONE DELLA DICHIARAZIONE VOLONTARIA DI ORIGINE

"Passaporto" italiano per i prodotti Valfrutta

Ufficio Stampa Conserve Italia

L'intenzione del Gruppo cooperativo è rispondere alla crescente esigenza di garanzia manifestata dai consumatori, il 92% dei quali nel nostro Paese, secondo un'indagine di Astra Ricerche, è favorevole a prodotti alimentari ottenuti in Italia con materia prima di origine nazionale.

Consapevole della sempre maggiore attenzione dedicata dai consumatori al luogo di provenienza delle produzioni alimentari, Conserve Italia ha deciso di adottare una dichiarazione volontaria di origine dei propri prodotti, indicando la provenienza italiana sulle principali referenze, dai legumi al pomodoro e ai succhi di frutta: su tutti i prodotti trasformati che utilizzano esclusivamente materie prime coltivate nel nostro paese, l'aggettivo "italiano" si affiancherà alla denominazione di prodotto insieme ad informazioni relative ai

luoghi delle coltivazioni.

Entro breve, i consumatori troveranno quindi in commercio le confezioni Valfrutta con diciture quali "borlotti italiani" e l'aggiunta del claim "dai nostri agricoltori".

"Il nostro è un doppio binario di garanzia – spiega il Direttore di Conserve Italia Angel Sanchez – perché oltre ad assicurare l'origine tutta italiana dei nostri prodotti, comunichiamo al consumatore anche un altro importante valore aggiunto, ovvero la garanzia che si tratta di materie prime di qualità, frutto del lavoro, della passione e dell'esperienza dei 14.000 soci agricoltori che conferiscono ogni anno al nostro consorzio cooperativo". All'origine italiana dei prodotti vengono sempre più associati valori positivi come qualità, freschezza, naturalità e tradizione.

Da una indagine realizzata da Astra Ricerche, è emerso che ben il 92%



che contraddistinguono tutti i prodotti e il 54% si dice disposto a pagare qualcosa in più un prodotto connotato da questo simbolo o icona di garanzia.

"Proprio per offrire la più ampia risposta possibile al crescente bisogno di garanzia e rassicurazione manifestato dai consumatori – spiega ancora il Direttore Sanchez – abbiamo deciso di introdurre l'aggettivo «italiano».

Non solo, la nuova veste grafica presenta anche una mappa dell'Italia con l'indicazione delle regioni di provenienza dei prodotti al fine di rendere disponibili al consumatore anche informazioni specifiche sulle zone in cui vengono coltivate le produzioni agricole che arrivano nei nostri stabilimenti.

Sulle confezioni campeggia anche il payoff storico 'la natura di prima mano', che accompagna il marchio Valfrutta sin dal suo lancio nel 1976".

La prima referenza in commercio è quella dei vegetali in vaso di vetro (borlotti, piselli, ceci); dal mese di settembre arriveranno sul mercato anche tutti gli altri prodotti Valfrutta, dai derivati del pomodoro ai succhi di frutta.



degli italiani è favorevole a prodotti alimentari o bevande prodotti in Italia e soltanto con materia prima nazionale; il 78% auspica che simili caratteristi-

IN CONTROTENDENZA LA SPAGNA CON UN AUMENTO DELL'11,7%

Albicocche: in leggero calo la produzione europea

Giampiero Reggidori
Ufficio Produzioni Agricole Apo Conerpo

La settima edizione di Medfel si è svolta dal 21 al 23 aprile a Perpignan, nel sud della Francia: dedicata, come sempre, alla frutta estiva, la manifestazione ha ospitato Europech, appuntamento annuale con le prime previsioni sulla produzione di albicocche, pesche, nettarine e percoche nei principali paesi della Ue.

Rispetto allo scorso anno, quando fu organizzato in maggio, Medfel 2015 ed Europech sono ritornati al periodo precedente (quest'anno 21-23 aprile). Un'epoca che avevamo criticato in quanto considerata troppo anticipata per l'Italia e la Francia per poter costruire previsioni abbastanza realistiche, in particolare per pesche, nettarine e percoche. Le previsioni sulle albicocche, aggiornate a Giugno 2015, non si discostano da quelle di Europech per cui sarà interessante verificare il dato consuntivo a fine raccolta per capire se le oscillazioni dei dati tra i vari paesi (soprattutto l'incremento della Spagna su tutti gli altri) sono dovute solo al fenomeno dell'alternanza di molte varietà e dell'andamento climatico molto variabile nel momento della fioritura. Analizzando i dati relativi alla Spagna, possiamo confermare che questo paese ha aumentato le superfici anche in virtù degli espianti di agrumi registrati al Sud. In generale, la ripresa vegetativa è stata posticipata rispetto all'anno scorso e quindi, siccome tutta la primavera è stata caratterizzata da un'al-

ternanza di caldo e freddo e da abbondanti piogge un po' in tutta Europa, la raccolta è iniziata con un ritardo anche di 10-15 giorni rispetto al 2014 a seconda delle zone. Le previsioni formulate ad Europech riguardano Grecia, Italia, Francia e Spagna, i quattro paesi di riferimento per la coltivazione delle albicocche nella UE. Complessivamente, rappresentano la quota maggiore di prodotto nella UE anche se la Turchia è un competitore in continua crescita,

come pure per le produzioni precociissime risultano importanti i paesi del nord Africa che si affacciano sul Mediterraneo.

I filmati dei workshop di Europech 2015 sono pubblicati sul sito internet che raccoglie i Forum di Medfel (<http://www.medfel.com/fr>).

LE STIME PRODUTTIVE 2015

In merito alle previsioni produttive 2015 relative ai quattro paesi europei

Europech 2015 - Albicocco (Previsione al 22 Aprile 2015)			
Paesi	Consuntivo 2014 (Tons)	Previsione 2015 (Tons)	Variazione 2015/2014
GRECIA			
Peloponneso/Stereia/Creta	27.000	38.000	40,7%
Altre aree Grecia	26.000	8.000	-69,2%
Totale	53.000	46.000	-13,2%
SPAGNA			
Valencia	3.000	4.000	33,3%
Aragona	12.051	13.205	9,6%
Castilla La Mancha	4.800	7.100	47,9%
Murcia	60.000	65.000	8,3%
Altre aree Spagna	9.642	10.645	10,4%
Totale	89.493	99.950	11,7%
ITALIA			
Emilia Romagna	76.871	55.347	-28,0%
Italia sud/Sicilia/Sardegna	108.827	113.237	4,1%
Altre aree Italia	27.411	28.867	5,3%
Totale	213.109	197.451	-7,3%
FRANCIA			
Languedoc/Roussillon	45.470	44.860	-1,3%
Rhone-Alpes	103.088	96.645	-6,3%
Provenza/Costa Azzurra	25.175	24.664	-2,0%
Totale	173.733	166.169	-4,4%
Totale generale	529.335	509.570	-3,7%

di riferimento, riportiamo una tabella riassuntiva con i dati a fianco dei quali abbiamo indicato lo scostamento percentuale della previsione 2015 rispetto alla produzione consuntiva del 2014. Non proponiamo alcun commento sia per motivi di spazio, sia perché i dati sono già organizzati per paesi e regioni produttive, sia perché quando verrà letto questo articolo sarà terminata la raccolta e si potranno quindi verificare i consuntivi.

Per le albicocche si prevede una diminuzione di circa il 3,7% sul consuntivo 2014, con la Spagna che prevede invece un aumento dell'11,7%.

In Italia si dovrebbe produrre circa il 7,3% di albicocche in meno rispetto all'anno scorso, anche se con alcune differenze fra le regioni del Nord e del Sud. Al Nord l'allegagione è stata inferiore mentre al Sud si è registrato un certo equilibrio.

Nel meridione poi è risultata superiore mentre al Nord i reimpianti



sono diminuiti rispetto a 3-4 anni fa. Il rinnovamento varietale è sempre in corso, ma la qualità organolettica (sapore) stenta a prendere o riprendere quota.

Le stime presentate in queste pagine sono relative all'albicocco e aggiornate all'epoca della manifestazione;

saranno poi confrontate con il consuntivo al termine della stagione di raccolta. Nel prossimo numero (Settembre 2015) riporteremo le stime di pesche, nettarine e percoche, sempre riferite all'epoca di Europech e faremo alcune valutazioni sui primi valori del consuntivo.

Cercate uno specialista che possa affiancare la vostra azienda nella tutela dei crediti commerciali in Italia e nel mondo?



Assicurazione dei Crediti, Cauzioni e C.A.R - Recupero Crediti

La gestione dei crediti è un elemento chiave per garantire valore all'impresa. La missione di Coface è di agevolare le attività commerciali delle imprese a livello globale attraverso una gamma completa di prodotti e servizi versatili ed efficienti di assicurazione e gestione dei crediti.

L'offerta di Coface è progettata per consentire alle aziende di gestire e proteggere con cura i propri crediti e di lavorare in tutta sicurezza, in Italia e all'Estero.

Agenzia Generale dell'Emilia Romagna

Sede Legale: Ravenna

CREDITPARTNER Srl
Via Antonio Meucci 1 (scala C)
48100 Ravenna
tel. 0544 408911
ravenna@coface.it

Presidente CreditPartner srl

Mario Boccaccini

coface
FOR SAFER TRADE

È UN PROCESSO INARRESTABILE ANCHE IN ITALIA

La rivoluzione della Mobility nelle Aziende dell'Ortofrutta

Carlo Millo
Gruppo Sistema

Anche in Italia la Mobility nel Business è un processo ormai inarrestabile, trainato dalla diffusione di tablet e smartphone che stimolano investimenti da parte delle imprese e che nel tempo consentiranno notevoli miglioramenti nei processi aziendali.

In Italia, dal 2013 al 2014 la diffusione degli smartphone collegati ad internet è aumentata del 30% mentre l'incremento dei tablet connessi a internet è stato addirittura del 136%. Sono valori altissimi, ancora più rilevanti nell'attuale scenario caratterizzato da una contrazione generale dei consumi e degli investimenti.

La diffusione di questi strumenti ha un impatto notevole anche sulle attività aziendali, sui processi e sulle relazioni tra colleghi, fornitori e clienti.

In ambito aziendale si parla di Business Mobility o di Mobilità nel Business quando, attraverso dispositivi mobili, si rendono fruibili procedure e dati per tutti coloro che interagiscono con l'organizzazione.

Anche gli investimenti delle aziende italiane seguono lo stesso andamento della diffusione dei dispositivi mobili: l'Osservatorio Mobile Economy del Politecnico di Milano in un recente studio presentato nel mag-

gio di quest'anno stima un incremento del 24% degli investimenti delle imprese italiane nel 2014 rispetto al 2013.

Questa indicazione trova conferma nelle dichiarazioni rilasciate da oltre 500 IT manager italiani che nel 40% dei casi hanno affermato che effettueranno investimenti nella Mobility nel corso del 2015.

Sono investimenti che, oltre all'acquisto di dispositivi, riguardano la realizzazione di software specifici con l'obiettivo di aumentare l'efficienza e la velocità nei processi aziendali.

Questi dati ci comunicano che non si tratta di un fenomeno transitorio e che già ora ci sono aziende italiane che credono nella Mobility per aumentare la loro competitività.

Non esistono attività o settori che non possano trarre benefici da questi investimenti; il primo ambito è la relazione con i clienti, dove la Mobility permette rapporti sempre più rapidi, anche attraverso agenti e commerciali, sempre allineati con le risorse IT aziendali (Crm, Gestionali, applicazioni documentali, ecc.).

La produzione ed i servizi invece ottengono vantaggi derivanti da rapide relazioni con i fornitori, così come

la logista ed i servizi post vendita.

In qualsiasi momento il management può disporre delle applicazioni e delle informazioni utili per l'analisi dei risultati aziendali e per prendere decisioni anche a grande distanza dalle sedi amministrative e produttive aziendali.

Il settore ortofrutticolo, caratterizzato da una notevole complessità, sia per il numero di soggetti che contribuiscono al valore finale delle produzioni, sia per la deperibilità dei prodotti, può trovare notevoli benefici nella Business Mobility. Gruppo Sistema (www.grupposistema.it), azienda informatica che da oltre 30 anni fornisce soluzioni specifiche per il settore Agroalimentare, è in grado di presentare progetti di Mobility sia in ambito applicativo che di infrastruttura.

Le soluzioni software proposte, Microsoft Dynamics Nav, Microsoft Dynamics Nav CRM, Board, Microsoft SharePoint e Zotsell, insieme alle tecnologie per infrastruttura IT, sono già state applicate con successo in contesti internazionali e sono pronte per le imprese italiane.

La Mobility espande le dimensioni dell'azienda agroalimentare, portandola dove operano tecnici, fornitori, conferenti e clienti; in questo scenario Gruppo Sistema è pronto per contribuire alla competitività di tutti i componenti della filiera ortofrutticola.



Gruppo Sistema
Information, Technology & Communication