

ORTOFRUTTA NOTIZIE

Giugno 2018



FRUIT 24: CHIUDE POSITIVAMENTE ANCHE LA SECONDA ANNUALITÀ



CONSERVE ITALIA, OLTRE 1000 PERSONE ALL'OPEN DAY



DRUPACEE, BUONE PROSPETTIVE PER LA CAMPAGNA 2018

Sommario

- 4 FRUIT24: chiude positivamente anche la seconda annualità
SANDRO SCORZA
- 5 Fungar si aggiudica il premio Welfare Index Pmi 2018
LISA MARTINI
- 6 BRIO sigla accordi strategici per il Sud Italia
MARIO PARISI
- 8 Conserve Italia, oltre 1000 persone all'open day
UFFICIO STAMPA CONSERVE ITALIA
- 10 I riflettori di Naturitalia su drupacee e uva da tavola
AUGUSTO RENELLA
- 11 Ciliegie, Alegra punta su innovazione e qualità
MARIO PARISI
- 12 Drupacee, buone prospettive per la campagna 2018
GIUSEPPE PALLOTTI

Grazie all'accordo siglato con Edagricole, i soci di Apo Conerpo possono sottoscrivere un abbonamento on line al settimanale Terra e Vita a condizioni economiche particolarmente favorevoli, con un prezzo scontato del 30%.

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

Restano le incognite legate ai problemi strutturali

Frutta estiva: finalmente una campagna senza crisi?

Davide Vernocchi
Presidente Apo Conerpo

Dopo alcune annate caratterizzate da grandi difficoltà per la frutta estiva – provocate da molteplici fenomeni tra cui l'abbondanza dell'offerta, l'andamento climatico sfavorevole e la conseguente diminuzione dei prezzi – la campagna 2018 potrebbe finalmente far registrare un'inversione di tendenza per la peschicoltura europea.

Le prime previsioni, aggiornate alla fine di maggio, indicano infatti una contrazione produttiva abbastanza significativa (si stima un calo dell'8% nel vecchio Continente) causata in particolare dalle gelate che hanno colpito, seppur con diversa intensità, le principali aree di produzione tra la fine di febbraio e l'inizio di marzo. Ecco quindi che la diminuzione dell'offerta potrebbe consentire di affrontare la commercializzazione di pesche e nettarine in condizioni più favorevoli rispetto al recente passato e di scongiurare l'ennesima crisi di mercato.

Fare impresa oggi sperando nelle "disgrazie" altrui è improponibile, considerando che il buon andamento della campagna dipende da numerosi fattori tra i quali giocano un ruolo determinante le condizioni climatiche e i consumi, in buona parte ad esse collegati; le aziende agricole, non bisogna dimenticarlo, sono fabbriche a cielo aperto e pertanto sono sottoposte a tutte le incognite del meteo che sempre più spesso, negli ultimi anni, ha "regalato" ai produttori fenomeni estremi come trombe d'aria, alluvioni o lunghi periodi di siccità.

In ogni caso, anche se la prossima campagna risulterà migliore rispetto a quelle degli ultimi anni, permangono alcune incognite legate a problemi strutturali che minano la competitività del comparto e che devono assolutamente essere affrontati, a partire dalla insufficiente aggregazione commerciale e dall'impossibilità di riuscire a controllarne le superfici.

Per risolvere i problemi che rimangono sul tavolo occorrerà ripartire dalle richieste prioritarie su cui tutta la filiera si era trovata unita al momento della costituzione del tavolo ortofrutticolo al Mipaaf a dicembre dello scorso anno. Ci auguriamo che il ministro dell'Agricoltura del nuovo governo decida di riattivare il Tavolo e sappia dare continuità alle richieste espresse dal mondo ortofrutticolo. In primo luogo, avevamo ribadito in più di un'occasione la necessità di realizzare un catasto frutticolo con dati costantemente aggiornati sulle produzioni e sulle superfici ortofrutticole, attraverso il quale poter programmare in maniera più efficiente investimenti e rinnovamenti varietali e riuscire nel contempo a prevenire situazioni di crisi.

Al Tavolo ortofrutticolo erano emerse inoltre la richiesta di un nuovo sistema europeo di prevenzione fitosanitaria con maggiori controlli alle importazioni da paesi terzi, la costruzione di una cabina di regia per l'apertura di nuovi mercati di sbocco nei Paesi extraeuropei per l'export ortofrutticolo, con l'organizzazione di azioni promozionali sempre più mirate ed efficaci, e l'implementazione di iniziative con gli enti caritativi per la distribuzione di prodotti ortofrutticoli freschi e trasformati alle persone indigenti.



IL PROGETTO HA RAGGIUNTO DIVERSI MILIONI DI CONSUMATORI

FRUIT24: chiude positivamente anche la seconda annualità

Sandro Scorza
Responsabile Amministrativo Apo Conerpo

La terza annualità procederà indicativamente con le stesse modalità e attività della seconda variando i prodotti proposti, le ricette e interessando le città non ancora visitate.

Si è concluso positivamente il secondo anno di FRUIT24, il progetto cofinanziato dalla Ue per promuovere i consumi di frutta e verdura in Italia.

Un obiettivo che si intende raggiungere facendo leva su diversi messaggi, raccomandando il consumo di frutta e verdura nei diversi momenti della giornata per gli effetti benefici sulla salute, esaltando la freschezza, genuinità, bontà, qualità della frutta e verdura con un'ampia offerta in grado di soddisfare tutti i gusti, reperibili tutto l'anno e facili da preparare.

I risultati della seconda annualità e la notorietà raggiunta dal progetto sono stati valutati dal prof. Giulio Malorgio dell'Università di Bologna attraverso un'apposita ricerca.

La prima attività di FRUIT24 è stata la realizzazione di un sito web per offrire informazioni e consigli per l'utilizzo dei prodotti, ricette e video-ricette che accompagnano il "navigatore" nella preparazione di gustose pietanze: in due anni il sito www.Fruit24.it ha ricevuto oltre 110.000 visite.

Non sono stati tralasciati nemmeno i social media: attraverso Facebook nel secondo anno FRUIT24 ha raccolto più di 6.000 liker, sono state coinvolte una settantina di food blogger che hanno "prodotto" oltre

un centinaio di post, in prevalenza ricette ma anche informazioni sugli appuntamenti. Sul portale Instagram sono stati pubblicati 112 post ottenendo 728 follower. Sono poi stati realizzati 9 comunicati stampa diffusi su 87 canali (soprattutto piattaforme web e in misura minore carta stampata e radio) raggiungendo oltre 70.000.000 di persone.

Le attività dirette verso i consumatori

mezzo personalizzato e attrezzato, dal quale un cuoco con 2 hostess ha distribuito frutta opportunamente preparata, gadget e palloncini, hanno permesso di raggiungere circa 500.000 contatti.

Presso la grande distribuzione, sono stati coinvolti oltre 700 punti vendita per un totale di 6600 giornate promozionali, spesso organizzate allestendo punti informativi con depliant e locandine: tramite questo canale si stima siano stati raggiunti oltre 2.000.000 di consumatori. Infine, sono stati realizzati appositi spot pubblicitari trasmessi sulla "TV delle autostrade": ripetendo lo spot 100 volte al giorno in 115 autogrill per 215 giorni, con una presenza settimanale di 4.800.000 persone sono stati stimati oltre 134.000.000 di contatti.

In sintesi, il lavoro è stato impegnativo ma è stato riscontrato un ottimo ritorno. Ad esempio, numerosi sono stati i contatti di soggetti privati, responsabili di corsi di cucina, di plessi scolastici, di enti ospedalieri che hanno apprezzato l'efficacia del progetto e hanno chiesto materiale da distribuire.

L'obiettivo economico è aumentare dello 0,3% la spesa nazionale di frutta e verdura al termine del triennio. A fronte di un leggero calo nel 2016, nel 2017 i dati Ismea-Nielsen confermano un aumento dei consumi di frutta e ortaggi rispettivamente del 4,2% e 4%. Sicuramente non è solo merito di FRUIT24, ma ci fa piacere pensare che il progetto abbia dato un contributo significativo.



si sono sviluppate su 2 "fronti": partecipazione ad eventi e operazioni sui punti vendita. La presenza alla fiera del well-ness di Rimini in concomitanza con il Meeting, la partecipazione alla conferenza "Diversamente giovani: come vivere fino a 120 anni" tenuta a Bologna durante la corsa podistica "Rune Tune Up 2017", l'organizzazione di 4 eventi balneari sulla costa romagnola, il tour itinerante in 49 giornate attraverso 21 città con un

AZIENDA SOCIA DELLA OP FUNGHI DELLE TERRE DI ROMAGNA

Fungar si aggiudica il premio Welfare Index Pmi 2018

Lisa Martini
Ufficio OCM e Progettazione F.In.A.F.

Il riconoscimento testimonia l'importanza delle iniziative di welfare previste dall'azienda riminese a favore dei propri dipendenti evidenziando il ruolo sociale fondamentale svolto da questa realtà di primo piano nella coltivazione dei funghi.

Anche quest'anno l'OP socia di F.In.A.F. G.b.C. **Funghi delle Terre di Romagna**, attraverso l'azienda associata **Fungar**, si è aggiudicata, per la terza volta consecutiva, il premio **Welfare Index Pmi 2018** Paese, promosso da Generali Italia con la partecipazione delle maggiori confederazioni italiane (Confindustria, Confagricoltura, Confartigianato e Confprofessioni) per le iniziative di welfare aziendale a favore dei propri dipendenti nei principali settori produttivi del nostro Paese.

Specializzata nella coltivazione di funghi prataioli e pleurotus, Fungar dispone di una fungaia di oltre 15 mila metri quadri sulle colline di Coriano (RN) e conta una produzione annua di circa 3 milioni di chili.

Elemento distintivo per l'ottenimento dell'importante riconoscimento è risultata l'attenzione alla forte componente multietnica dei dipendenti, grazie a iniziative di welfare che vanno dalla presenza di una mediatrice culturale all'organizzazione di corsi di lingua italiana e di educazione civica. Un altro aspetto che ha consentito a Fungar di ottenere questo premio è il fatto che la maggior parte dei collaboratori dell'azienda sono donne, mamme, provenienti da 11 paesi del mondo e a



Pleurotus ostreatus

loro sono rivolti i principali servizi di welfare attivi in azienda.

All'interno della società sono presenti anche dei coniugi e i neo-genitori vengono aiutati e incoraggiati ad organizzare gli orari di lavoro al meglio per agevolare la suddivisione dei compiti nella gestione dei tempi di vita e lavoro. Fungar offre inoltre aiuto nello svolgimento di molte pratiche e incombenze come il rinnovo dei permessi di soggiorno, l'attestazione Isee per la scuola materna, l'assistenza sanitaria e molto altro ancora.

"L'azienda - secondo **Loredana Alberti Presidente della OP socia di F.In.A.F.** - è stata costruita vivendo giorno per giorno come si fa con una famiglia".

L'attribuzione di questi riconoscimenti evidenzia dunque l'importanza del ruolo sociale dell'impresa, in particolare quella agricola, e fa onore anche alla AOP F.In.A.F. di cui Fungar fa parte tramite la OP G.b.C. Funghi delle Terre di Romagna.



AL MACFRUT DI RIMINI CONFERENZA STAMPA CON PAOLO DE CASTRO

BRIO sigla accordi strategici per il Sud Italia

Mario Parisi
Centro Stampa

Attraverso l'incremento dell'offerta, possibile grazie alle recenti aggregazioni, BRIO rafforza la posizione di leadership nel biologico.

Il mercato del biologico sta registrando un continuo sviluppo e per affrontare le nuove sfide del mercato è necessario allargare la base produttiva, combinando insieme efficienza organizzativa, massime garanzie, qualità elevata e costante e ridotti costi di filiera. In questo scenario, **BRIO Spa**, leader per l'ortofrutta biologica fin dal 1989, ha scelto di ampliare ulteriormente l'offerta di ortofrutta italiana da proporre ai consumatori europei. "A tale proposito – ha sottolineato il presidente **Gianni Amidei** nel corso di una conferenza stampa al Macfrut – abbiamo firmato importanti accordi a lungo termine con produttori biologici del Sud Italia, che si distinguono per la qualità e l'origine del prodotto. Grazie alle nuove partnership siglate con primarie realtà produttive del Mezzogiorno, BRIO potrà raggiungere una leadership per produzioni ortofrutticole strategiche".

Le aziende biologiche interessate della Sicilia sono **Colle D'Oro** e **Terre del Sud** di **Ispica (RG)**, **Agricoop Bio di Avola (SR)** e **Kore di Marsala (TP)** che garantiranno un'ampia offerta

di ortaggi e frutta siciliana. In Calabria invece BRIO collaborerà con la cooperativa **OSAS di Castrovillari (CS)** e **I Frutti del Sole di Limbadi (VV)** per kiwi, arance, mandarini, clementine e kaki. Infine in Campania **Idea Natura/Aop Armonia di Eboli (SA)** coltiverà lattuga, cavolo rapa, meloni e kiwi. L'aggregazione è da sempre nel dna di BRIO; nel 2014 la compagine storica della società, costituita dalla **Cooperativa La Primavera**, viene affiancata da **Agrintesa, Alegra e Apo Conerpo** e BRIO diventa la struttura di riferimento per il bio di Apo Conerpo, la più grande Organizzazione di produttori ortofrutticoli europei.

"Nata nel 1959, Agrintesa vanta una lunga tradizione nel biologico, che risale all'inizio degli anni '90 ed è il frutto di scelte volontarie dei soci, – ha dichiarato il direttore generale **Cristian Moretti** – e oggi associa 52

aziende agricole bio, conta una superficie coltivata di quasi 380 ettari e una produzione di oltre 120.000 quintali". "Entrando nella compagine sociale di BRIO – ha aggiunto **Moretti** – Agrintesa ha portato un contributo importante nel Gruppo in termini di pianificazione industriale, cioè qualificazione e programmazione delle produzioni, specializzazione e concentrazione delle lavorazioni, modernizzazione delle politiche di vendita, razionalizzazione e contenimento dei costi, flessibilità e innovazione della logistica, ricerca di nuove economie di scala".

Questi obiettivi hanno influenzato anche la **OP Colle D'Oro di Ispica (RG)**, che insieme all'azienda agricola **Terre del Sud** ha condiviso con BRIO un progetto comune di ulteriore valorizzazione e sviluppo dell'ortofrutta biologica italiana. "Tutto ciò – ha dichiarato **Carmelo Calabrese**, direttore commerciale dell'Organizzazione di Produttori – facendo leva sull'esperienza pluridecennale di BRIO, specializzata nella commercializzazione di prodotti biologici, e di Colle D'Oro, una delle più importanti aziende del settore orticolo siciliano specializzata nella produzione di ortaggi in serra e in pieno campo".

La stessa logica ha animato anche l'**AOP Armonia di Eboli (SA)** con l'azienda agricola **Idea Natura**, "nella convinzione – ha affermato



Da sinistra, **Tom Fusato**, direttore commerciale di BRIO e **Alce Nero Fresco**; **Carmelo Calabrese**, direttore commerciale OP Colle D'Oro; **Gianni Amidei**, presidente BRIO; **Andrea Bertoldi**, direttore generale BRIO; **Cristian Moretti**, direttore generale Agrintesa; **Paolo Mellone**, presidente AOP Armonia.

il presidente Paolo Mellone – che da questa partnership possano scaturire nuove ed interessanti opportunità per i soci oltre che un arricchimento complessivo dell’offerta”.

“In questi anni – ha sottolineato il direttore generale di BRIO, Andrea Bertoldi – il nostro Gruppo ha dedicato grande impegno al rafforzamento della propria struttura produttiva che oggi conta 443 aziende agricole, una superficie coltivata di 1.690 ettari di frutteti e coltivazioni orticole con una previsione di produrre circa 45.000 tonnellate all’anno. Ma il nostro impegno continua nella ricerca di altre aziende agricole da convertire o iniziare al biologico e nell’individuazione di altre importanti realtà del settore con cui stipulare nuovi accordi per far fronte alla domanda crescente di prodotto bio. Oggi il Gruppo si configura con 7 magazzini di lavorazione, un fatturato obiettivo di 85 milioni di euro di cui il 38% realizzato all’estero”. “Attraverso l’incremento dell’offerta, possibile grazie alle recenti aggrega-

zioni – ha dichiarato Bertoldi – BRIO può rafforzare la propria posizione di leadership nel biologico. Un risultato che la nostra società potrà raggiungere anche mettendo a sistema la sua approfondita conoscenza agronomica, di prodotto e commerciale, piani di sviluppo ed investimento a medio-lungo periodo, reti di vendita condivise, piattaforme logistiche integrate, attività di promozione e comunicazione sempre secondo un modello vincente per tutti”.

“La collaborazione con Alce Nero, di cui BRIO è socia dal 2011, - ha concluso Bertoldi – ha portato alla nascita di una linea di prodotti di gamma top dall’elevato livello qualitativo e dall’ottimo sapore e ottenuti nel rispetto della terra e della sua biodiversità. Questo progetto ha consentito di aumentare l’incidenza della produzione bio nel



reparto ortofrutta della grande distribuzione e ha permesso di fidelizzare ulteriormente i consumatori”.

Alla conferenza stampa organizzata da BRIO è intervenuto anche Paolo De Castro, vice presidente Commissione Agricoltura e sviluppo rurale Parlamento Europeo, il quale ha affermato che il Regolamento europeo sul biologico “non ci soddisfa pienamente in quanto ha prevalso la linea di continuità e pertanto la norma non apporta alcun beneficio per Paesi come l’Italia che adotta regole molto severe in materia delle soglie di agrofarmaci ammesse”.



**IL NOSTRO MODO
DI LAVORARE È CAMBIATO,
UN POSTO DI LAVORO
MODERNO MIGLIORA
L'EFFICIENZA AZIENDALE**

I tuoi utenti utilizzano strumenti che stanno diventando obsoleti?

Spesso si continua ad utilizzare i dispositivi ben oltre il periodo in cui dovrebbero essere rinnovati, nella convinzione errata di risparmiare. In realtà, ritardare la sostituzione dei vecchi dispositivi comporta un aumento dei costi di gestione complessivi ed espone a rischi di sicurezza.

Rinnova il posto di lavoro con un semplice canone e mantieni la tua azienda al passo con i tempi!

L’offerta di Gruppo Sistema, con noleggio operativo, permette una gestione flessibile e costi certi per incrementare la produttività e la sicurezza dei dipendenti della tua azienda. Scegliere Microsoft Office 365 come piattaforma di produttività significa lavorare con strumenti aggiornati, sicuri, efficienti ed innovativi. Mettiamo a disposizione l’esperienza trentennale in ambito ICT e le competenze acquisite per accompagnarti nel tuo percorso di innovazione.

Contattaci per maggiori informazioni

Gruppo Sistema Spa
Via Vittorio Borghesi, 21 -
47522 Diegaro di Cesena (FC)
www.grupposistema.it - info@grupposistema.it
Tel: 0547 369511

**Gruppo Sistema**
Information, Technology & Communication

GRANDE FESTA AL SITO PRODUTTIVO DI BARBIANO

Conserve Italia, oltre 1000 persone all'open day

Ufficio Stampa Conserve Italia

“Culla” del marchio Valfrutta, lo stabilimento produce 150 milioni di litri all'anno, vanta la linea più veloce d'Europa e genera un impatto economico sul territorio di 12 milioni di euro. In crescita i prodotti bio e veggio.

Sono state più di 1000 le persone che sabato 26 maggio hanno affollato lo stabilimento di Conserve Italia a Barbiano di Cotignola (Ra) per conoscere da vicino lo storico sito produttivo nato nel 1970 e capace oggi di produrre 150 milioni di litri di nettari e succhi all'anno,



Accordo integrativo per più di 3.300 lavoratori

Aumento del premio di produttività, adesione alla Rete del Lavoro Agricolo di Qualità, ampliamento delle misure di welfare aziendale. Sono alcune delle novità per gli oltre 3.300 lavoratori (tra fissi e stagionali) di Conserve Italia, contenute nell'Accordo Integrativo quadriennale sottoscritto con i sindacati. “Si riconosce un aumento del 14% del premio legato ad obiettivi – spiega soddisfatto il direttore generale **Pier Paolo Rosetti** – e l'introduzione di un parametro di produttività ambientale”.

È il presidente **Maurizio Gardini** a sottolineare con orgoglio che tra gli elementi di maggior valore, spicca l'adesione alla “Rete del Lavoro Agricolo di Qualità” istituita dall'Inps in un'ottica di contrasto all'illegalità. Conserve Italia si è fatta carico di promuovere l'adesione alla Rete anche presso le cooperative associate e le aziende agricole della filiera.



ricavati da 45.000 tonnellate di frutta conferita dai soci del territorio. Tanti i dipendenti (ed ex) del Gruppo cooperativo che, insieme a familiari e amici, hanno voluto partecipare a questo open day, una giornata di festa che ha coinvolto anche autorità quali il sindaco di Cotignola e presidente dell'Unione dei Comuni della Bassa Romagna, **Luca Piovaccari**, e il vescovo di Imola mons. **Tommaso Ghirelli**.

UNA SUPERFICIE DI 300.000 METRI

Esteso su una superficie di quasi 300mila metri quadrati, di cui 66.000 coperti, lo stabilimento occupa 240 lavoratori tra stagionali e fissi (il 52% è donna e il 92% sono residenti in provincia), con altre 30 persone impegnate tra logistica, re-packaging e manutenzione. L'impatto sul territorio è notevole: oltre 12 milioni di

euro di volume economico generato tra dipendenti e indotto.

RISPOSTE CONCRETE AGLI AGRICOLTORI

“Qui – ha detto il presidente di Conserve Italia, **Maurizio Gardini** – viene valorizzata la materia prima conferita dai soci del territorio, in particolare quelle varietà produttive finalizzate alla trasformazione industriale e non al mercato del fresco, un’iniziativa che il nostro Gruppo ha intrapreso per dare risposte concrete agli agricoltori spesso alle prese con prezzi di mercato insostenibili”. “Dal servizio mensa alla logistica, fino all’autotrasporto e ai servizi – ha aggiunto **Gardini** –, questo stabilimento è un importante terminale di lavoro per tante nostre cooperative”.

Passaggiando tra le linee produttive, attraverso un percorso guidato lungo tutte le fasi della filiera agroalimentare integrata, i visitatori hanno toccato con mano da dove nasce il successo di marchi come Valfrutta, Yoga, Derby Blue e Jolly Colombani. Per l’occasione, è stata anche allestita una mostra per celebrare due importanti anniversari di Derby Blue: i 70 anni del marchio e i 20 anni della bottiglietta blu da 200 ml.

UN ELEVATO LIVELLO DI AUTOMAZIONE

“Quella di Barbiano è una fabbrica dotata di un elevato livello di automazione – ha spiegato **Pier Paolo Rosetti**, direttore generale di Conserve Italia -, con 7 impianti automatici e una capacità produttiva di 170.000 litri all’ora. Proprio qui sono avvenute importanti innovazioni come l’introduzione del tappo *twist-off* per i succhi Valfrutta da 125 ml in vetro e il nuovo brik 200 ml *slim leaf* tuttora in fase di sperimentazione. In questo stabilimento è presente la linea produttiva più veloce d’Europa, che lavora alla velocità di 100.000 bottiglie all’ora i succhi da 125 ml in vetro con tappo a corona”.

Bilancio positivo per Macfrut 2018

Le premesse di una grande edizione c’erano tutte e sono state rispettate in pieno. Si è chiusa infatti con un bilancio più che positivo la 35esima edizione di Macfrut, che ha registrato la presenza di 43mila visitatori (39mila lo scorso anno). Un risultato frutto di un gioco di squadra tra tutte le organizzazioni di settore consolidate in questa edizione con una notevole crescita internazionale: il 25% delle presenze proveniva da oltreconfine, con arrivi da tutto il mondo (oltre

40 Paesi da 4 Continenti) e new entry come Tanzania, Zambia, Mozambico, Uzbekistan, Honduras, El Salvador e Grecia. Una superficie complessiva superiore ai 55.000 metri quadrati, 1.100 espositori, oltre 1.500 buyer, un centinaio di eventi sono altri numeri che testimoniano i record di Macfrut 2018.

La principale rassegna italiana dell’ortofrutta fresca è stata inaugurata dal presidente della Giunta regionale, **Stefano Bonaccini**, che ha sottolineato come l’agricoltura e più in generale l’agroalimentare siano settori chiave in grado di dare una spinta determinante alla crescita economica e occupazionale in Emilia-Romagna. Per quanto concerne l’ortofrutta fresca, in regione nel 2017 il valore della produzione ha sfiorato quota **1,2 miliardi** di euro e il settore conta **22.000 aziende** e una superficie coltivata di **120.000 ettari**, l’ortofrutta fresca rappresenta circa un quarto dell’intero comparto agricolo dell’Emilia-Romagna, per un totale di oltre **200.000 occupati**, se si considera anche la trasformazione industriale. Anche a livello nazionale, l’ortofrutta è un settore fondamentale dell’agroalimentare con un valore della produzione pari a 14,2 miliardi di euro (+3% sull’anno precedente), pari ad oltre il 25% del valore della produzione dell’intero settore agricolo. L’Italia è tra i primi produttori mondiali con più di 10 milioni di tonnellate di frutta e oltre 15 milioni di tonnellate di ortaggi (dati Cso Italy).

Il 2017 sarà ricordato come l’anno record delle esportazioni. Per la prima volta è stata superata la soglia dei 5 miliardi di euro (5,1 miliardi per la precisione, +2,5%) che pongono il settore ortofrutticolo al secondo posto come valore nell’agroalimentare italiano (fonte ICE). Per ciò che riguarda i consumi, nel 2017 si è registrato un incremento e le famiglie hanno acquistato 8,5 milioni di tonnellate di ortofrutta (fonte Cso Italy), circa 180.000 tonnellate in più rispetto al totale 2016 (+2,2%).



PRODOTTI DI PUNTA DELL'AMPIA GAMMA DI FRUTTA ESTIVA

I riflettori di Naturitalia su drupacee e uva da tavola

Augusto Renella
Marketing R&D Manager Naturitalia

La società commerciale del Gruppo Apo Conerpo promuove un importante rinnovamento delle varietà di drupacee e un ampio assortimento della gamma di uva da tavola; da Luglio disponibili sul mercato le pere Opera con la varietà Carmen.

L'offerta di frutta estiva di Naturitalia ha nelle drupacee e nell'uva da tavola le produzioni di punta del calendario, che vengono commercializzate principalmente nel mercato europeo.

Dall'inizio della Primavera, le anomale condizioni meteorologiche hanno sensibilmente influenzato la produttività dell'intero comparto ortofrutticolo in Europa e le produzioni di drupacee di diversi paesi del "vecchio" Continente registrano una flessione nei volumi attesi in raccolta.

Questa contrazione, provocata dall'andamento meteorologico sfavorevole in alcune zone produttive dell'Italia e della Spagna, potrebbe contribuire a creare condizioni di mercato migliori per le drupacee, con quotazioni su livelli soddisfacenti per i produttori agricoli. La coltivazione di drupacee Naturitalia è diffusa dal Sud al Nord del paese e risponde alla rapida e costante evoluzione del mercato; nel

corso degli ultimi anni, infatti, le cooperative associate hanno avviato un rinnovamento delle varietà in produzione con la crescita della produzione delle cultivar subacide di Pesche e Nettarine e delle nuove varietà dal colore intenso e rosso per le Albicocche.

Le attività di vendita delle drupacee di Naturitalia si concentreranno principalmente sul mercato nazionale e sui mercati esteri con esportazioni verso i paesi europei, Germania, Svizzera ed area scandinava in particolare.

Nuove linee di drupacee saranno distribuite da Naturitalia nel periodo estivo, con l'obiettivo di proporre a clienti e consumatori un prodotto



dalle caratteristiche qualitative differenzianti e dagli standard organolettici eccellenti.

Per quanto riguarda l'uva da tavola, Naturitalia offre al mercato produzioni di uva con seme e produzioni di uva senza seme; il comparto delle uve senza seme mostra un aumento e registra una domanda crescente sui mercati internazionali.

Grazie alle cooperative associate, Naturitalia offre al mercato una ampia gamma di uve bianche, rosse e nere, con un calendario di offerta commerciale che inizia nel mese di Luglio e termina nel mese di Novembre.

Le produzioni di uva della prossima stagione estiva si annunciano regolari e con un buon livello qualitativo in generale; la buona qualità e la presenza di Naturitalia nei principali mercati di esportazione lascia prevedere una buona stagione per le uve da tavola in Europa. Per quanto riguarda la frutta estiva, oltre alle drupacee ed all'uva da tavola, Naturitalia offrirà al mercato le Pere a marca Opera a partire dalla metà di Luglio con la varietà Carmen.



COMMERCIALIZZATE CON IL MARCHIO VALFRUTTA FRESCO

Ciliegie, Alegra punta su innovazione e qualità

Mario Parisi
Centro Stampa

Grazie ai nuovi impianti ed alle varietà selezionate per la resa in gradi Brix e per il calibro, la produzione mostra una crescita importante. Il Gruppo scommette sulla Sweet, un nuovo progetto varietale sviluppato dall'Università di Bologna.

Conto alla rovescia per l'avvio della campagna commerciale della **ciliegia di Vignola Igp**, vero e proprio simbolo e vanto per la produzione cerasicola nazionale. Questo pregiato frutto costituisce uno dei prodotti di punta dell'ampia gamma di **Agrintesa**, cooperativa faentina e realtà di primo piano del Gruppo ortofrutticolo Apo Conerpo, che la coltiva sia nell'areale emiliano che in quello romagnolo, ottenendo complessivamente una produzione superiore alle 2.100 tonnellate. Le prime varietà a raggiungere il mercato sono **Bigarreux** ed **Early Lory**, ma quest'anno costituirà la prova del nove anche per la serie **Sweet**, un nuovo progetto varietale sviluppato dall'**Università di Bologna**, su cui ha scommesso il Gruppo. Attualmente, la superficie totale coltivata a ciliegie dai soci di Agrintesa è pari a 344 ettari, superiore di 20 ettari rispetto all'anno scorso grazie agli investimenti sulla serie Sweet, con particolare interesse per le varietà tardive. Al fine di tutelare la produzione

e garantire un elevato livello qualitativo ai consumatori, il 30% dei frutteti sono coperti.

“Grazie ai nuovi impianti ed alle varietà selezionate per la resa in gradi Brix e per il calibro – afferma **Enrico Bucchi**, vicedirettore generale e responsabile Commerciale Italia di **Alegra**, Business unit di **Apo Conerpo** – la nostra produzione mostra una crescita importante. Nell'areale dell'Igp di Vignola rappresentiamo il top dell'innovazione



e in prospettiva puntiamo a raggiungere le 3.000 tonnellate di prodotto commercializzato”.

“Rispetto al potenziale teorico – prosegue Bucchi – avremo una **produzione leggermente ridotta**, un fenomeno dovuto sia a logiche di alternanza, sia all'effetto del freddo primaverile e dell'estate siccitosa dello scorso anno. Si registrerà una minor presenza di frutti sulle piante, ma pezzatura e qualità non dovrebbero mancare”.

Nuove varietà, un calendario produttivo più ampio, selezione dei migliori frutti, il marchio Igp e quello **Valfrutta** sono i pilastri su cui si basa la strategia del gruppo Alegra in materia di ciliegie.

“L'Igp di Vignola è un brand molto conosciuto e riconosciuto sul mercato e garantisce un valore aggiunto importante in quanto i consumatori cercano questo prodotto e quindi la Grande Distribuzione è molto interessata all'Igp – dichiara Bucchi.

Per soddisfare tutte le richieste, abbiamo investito in nuovi impianti, nell'innovazione varietale e nella tecnologia Unitec per la selezione dei frutti, in grado di garantire una qualità coerente e differenziare le ciliegie per calibro, colore e difetti”.

“Grazie ai due conferimenti giornalieri, al trattamento dei frutti con l'hydrocooler e a una programmazione del lavoro che garantisce la consegna nel punto vendita al massimo 48 ore dopo la raccolta – conclude Enrico Bucchi – possiamo offrire la massima uniformità di presentazione e una lunga shelf life. Se l'Igp ci consente di promuovere la vocazione territoriale, il brand Valfrutta è espressione di qualità eccellente e innovazione. L'innovazione varietale unita a quella tecnologica ha permesso alle ciliegie Agrintesa di raggiungere **nuovi mercati** via aerea, come gli Emirati Arabi”.

GRAZIE ALLA MINOR OFFERTA E AD UN CALENDARIO DI RACCOLTA PIÙ EQUILIBRATO

Drupacee, buone prospettive per la campagna 2018

Giuseppe Pallotti
Ufficio Tecnico Apo Conerpo

Le prime previsioni del settore al centro del "Forum Peschicoltura europea" svoltosi al Macfrut di Rimini.

La peschicoltura italiana è in crisi! Purtroppo, non è una novità; è dall'inizio degli anni '90 che se ne parla in tutti i convegni nazionali e si discute dei possibili rimedi, sfortunatamente senza risultati. Rappresenta invece una novità sapere che la peschicoltura spagnola ed in parte anche quella greca siano in crisi!

Queste le mie prime impressioni scaturite dal "Forum Peschicoltura europea", organizzato da Cso Italy al Macfrut. Nell'occasione sono state anticipate le prime stime europee della campagna 2018 ed è stato fatto il punto della situazione del comparto confrontando le posizioni e i dati dei diversi Paesi produttori della UE. Il convegno e la successiva tavola rotonda sono stati moderati da **Duccio Caccioni, Direttore Marketing & Qualità del Centro Agro Alimentare di Bologna**. I dati presentati dai vari Paesi si riferivano ad una stima effettuata a fine aprile - inizio di maggio e quindi non molto attendibili.

ITALIA - **Elisa Macchi, direttore del CSO Italy**, ha affermato che in tutta Europa il clima invernale ha prodotto un numero di ore di freddo più che sufficiente ed una fioritura in linea con gli anni passati e meno precoce rispetto al 2017. Purtroppo però in diversi paesi le produzioni sono state influenzate e decurtate dalle gelate di fine febbraio - inizio marzo, che hanno danneggiato in particolare le

varietà più precoci, ma anche le medio tardive. Nel meridione d'Italia la situazione è molto diversa rispetto al 2017. Le gelate tardive e i ritorni di freddo hanno influito negativamente sullo sviluppo della coltivazione e si stima un calo del 23% delle pesche, del 29% per le percoche e del 21% per le nettarine. Questa stima esclude la Sicilia, specializzata nelle produzioni tardive; all'inizio di maggio non è stato possibile fare previsioni sufficientemente attendibili. Così come non lo potevano essere per le produzioni del Nord-Italia dove era comunque previsto un calo del 10% rispetto al 2017 per le pesche e qualche punto percentuale in più per le nettarine, mentre nelle percoche non venivano segnalate variazioni. La diminuzione attesa al Nord sarebbe causata dal progressivo calo delle superfici, registrato anche nel 2017, mentre al Sud le superfici sembrerebbero costanti, pur con andamenti diversi nelle varie regioni.

SPAGNA - Le prime stime relative alla sola Catalogna sono state presentate da **Manel Simon, direttore di Afrucat**, il consorzio che comprende la gran parte delle strutture private e cooperative della regio-

ne. Il 2017 per la Spagna era stato l'anno del record produttivo; per il 2018 si è stimato un ridimensionamento dei volumi quantificabile attorno al 10% medio (pesche -11% rispetto al 2017, pesche piatte -9%, nettarine -13%, percoche +2%). In merito ai diversi gruppi, le pesche piatte rappresentano il 25% del totale come le pesche tradizionali, le nettarine il 40%, le percoche l'8% e le nettarine piatte il 2% circa.

Javeir Basols, rappresentante delle



Cooperativas Agro-Alimentaria de Espana, dopo avere presentato i dati produttivi e commerciali dell'anno scorso ed avere lamentato che molti produttori sono stati liquidati mediamente con 0,14 €/kg, ha affermato che il dato più preoccupante è quello del consumo interno spagnolo (30% del totale) letteralmente crollato passando da 7,5 a 4 kg pro capite.

Tutte le principali zone di produzione precoci hanno registrato volumi in calo di circa il 10%, mentre l'Estremadura sembra più stabile. Per le regioni medio-tardive la situazione 2018 non è ancora ben delineata; in Aragona al momento si stima un calo del 10%, mentre in Catalogna la flessione delle pesche da consumo fresco potrebbe variare tra il 10% e il 15%, le pesche piatte tra il 15% e il 20%, le percoche tra il 5% e il 10% e le nettarine tra il 20% e il 25%. Tali indicazioni non considerano le recenti grandinate, i cui danni non sono ancora quantificabili.

GRECIA - Christos Giannakakis, Pre-

sidente dell'OP delle cooperative Agricole di Imathia, ha commentato i dati delle principali strutture greche e le stime che sono in controtendenza e mostrano incrementi superiori al 19%. Sono attesi volumi superiori per percoche (+18%), nettarine (+20%) e pesche da consumo fresco (+20%).

FRANCIA - Bruno Darnaud, Presidente della Federation Peches et abricotes de France, ha messo in risalto che l'offerta di pesche e nettarine prevista per quest'anno è complessivamente inferiore del 10% rispetto al 2017; per le pesche da consumo fresco, si ritiene realistica una flessione dell'11%, per le percoche del 9%, mentre per le nettarine si valuta un calo del 7%. Anche qui la riduzione è stata causata dalle gelate di fine febbraio, primi di marzo che

hanno influito soprattutto sulle varietà più precoci ma è anche da considerare un ridimensionamento delle superfici. Rispetto al 2017 si stima un ritardo produttivo di circa 7-8 giorni.

In sintesi l'analisi delle prime stime produttive dei singoli paesi evidenzia una produzione europea attesa inferiore rispetto al 2017; la minore offerta e un calendario di raccolta più equilibrato dovrebbero rappresentare elementi positivi per la campagna 2018.

Quando la produzione di pesche, net-



forum
PESCHICOLTURA
EUROPEA
statistiche, analisi e prospettive

Mercoledì 9 Maggio / h 14.30
Spazio Anfiteatro
MACFRUT2018 - Rimini

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

tarine e percoche in Europa supera la soglia di 3,5 milioni di tonnellate la situazione commerciale diviene quantomeno difficile, per cui considerate le prime stime (anche se non definitive) il moderatore (Caccioni) della tavola rotonda ha chiesto ai rappresentanti dei vari paesi europei di analizzare le situazioni che hanno portato alla difficile campagna peschicola 2017 e di proporre soluzioni. Lo spagnolo **Basols** ha indicato che se fino a pochi anni fa la strategia dell'aumento delle superfici e quindi delle produzioni a costi inferiori rispetto a quelli di altri paesi aveva funzionato producendo margini interessanti, oggi non è più così. Nel 2017 molti produttori non hanno pareggiato i costi di produzione, di confezionamento e spedizione. Il problema è di carattere strutturale ed è europeo: la superficie produttiva è troppo elevata. I produttori spagnoli si concentreranno maggiormente sui consumi interni che in pochi anni sono crollati e sull'esportazione verso sud America, Canada, nord Africa e Cina. L'obiettivo

è riuscire a liquidare 0,30 euro/kg, in modo da permettere almeno un pareggio tra costi e ricavi.

Secondo il greco **Giannakakis**, la soluzione per aggirare la crisi peschicola greca sarebbe l'esportazione verso il nord Europa ed in particolare la Germania (scelta obbligata vista la chiusura delle frontiere russe). Sono consapevoli che si dovranno scontrare con le produzioni spagnole e italiane.

Darnaud ha affermato che la crisi oggi molto evidente nei tre principali paesi produttori europei, in Francia si ebbe nel 2009. Grazie a strategie ben mirate, ad accordi forti con la GDO e alla riduzione delle superfici produttive ad un livello che prevede la sola com-

mercializzazione nel mercato interno, si sono avuti esiti positivi ed anche il tragico 2017 non ha avuto riflessi negativi sui produttori.

Sono quindi intervenuti i rappresentanti italiani.

Cristian Moretti, Direttore Generale di Agrintesa, ha messo in risalto che le superfici destinate a pesche e nettarine continuano a ridursi a fronte di una offerta pressochè stabile. Le stime di una minore produzione per il 2018 fanno presagire un'annata diversa dalla precedente considerando anche che le diverse aree produttive raccoglieranno il prodotto secondo il normale calendario e senza accavallamenti.

Stima produzione PESCHE NETTARINE e PERCOCHE

Aggiornamento al 24 maggio 2018

	Anno 2017	Anno 2018	Var.18/17
ITALIA	1.362.054	1.146.844	-16%
GRECIA	680.000	810.000	+19%
SPAGNA	1.706.780	1.514.618	-11%
FRANCIA	221.307	200.166	-10%
Totali	3.972.158	3.673.646	-8%

Le stime di produzione di pesche, nettarine e percoche sono state aggiornate alla fine di maggio e confermano il calo produttivo previsto all'inizio del mese. Complessivamente, in Europa la produzione dovrebbe attestarsi a circa 3.670.000 tonnellate (-8% sul 2017).

Ilenio Bastoni, Direttore Generale di Apofruit, ha dichiarato che rispetto ad una decina di anni fa sono comparse problematiche nuove come il blocco delle importazioni di ortofrutta da parte della Russia, il rafforzamento dell'Euro su altre monete, la competizione tra paesi produttori ma anche tra specie (pesche, susine, albicocche). A suo parere, occorre seguire la strada che si sta percorrendo per la fragola (qualità molto elevata, varietà che soddisfino le richieste del consumatore, mercati esterni alla UE da fornire anche per via aerea).

Gabriele Ferri, Direttore di Naturitalia e coordinatore dell'Organizzazione Interprofessionale di Ortofrutta Ita-

lia, ha ricordato che il 16% della PLV agricola nazionale è rappresentata dalla frutta (il 60% sono pesche e nettarine). Invita a concordare una normativa per l'abolizione della commercializzazione del calibro D oltre che a recuperare i consumi che si stanno riducendo anche in Italia, tramite una campagna di stimolazione e comunicazione. Inoltre, reputa necessaria la produzione di un disciplinare molto definito e propone la commercializzazione ben distinta tra pesche e nettarine a sapore tradizionale da quelle subacide.

Giancarlo Minguzzi di Fruitimprese Emilia Romagna ha posto l'accento sulla difficile lotta contro gli esportatori spagnoli a causa dei nostri maggiori costi di produzione. Propone di escludere dall'esportazione i frutti di calibro C e D, di produrre e confezionare solo i frutti di alta qualità, utilizzando anche il marchio IGP, su cui ritiene necessario rivedere i parametri e l'elenco delle varietà.

Infine, è intervenuto **Giacomo Galdiero dell'AOP campana Luce** che ha comunicato come le strutture aderenti raccolgano e confezionino solamente il prodotto pronto per il consumo senza fare ricorso alla refrigerazione.

L'intervento di chiusura è stato affidato a **Davide Vernocchi (Presidente di Apo Conerpo)** nella veste di **responsabile settore ortofrutticolo di ACI (Alleanza Cooperative Italiane)**. Vernocchi ha affermato che se le prime indicazioni dovessero essere confermate, la prossima estate potrebbe essere la prima senza crisi per la peschicoltura europea.

Permangono comunque diverse incognite causate da problemi strutturali che minano la competitività del comparto e che devono assolutamente e rapidamente essere affrontati.