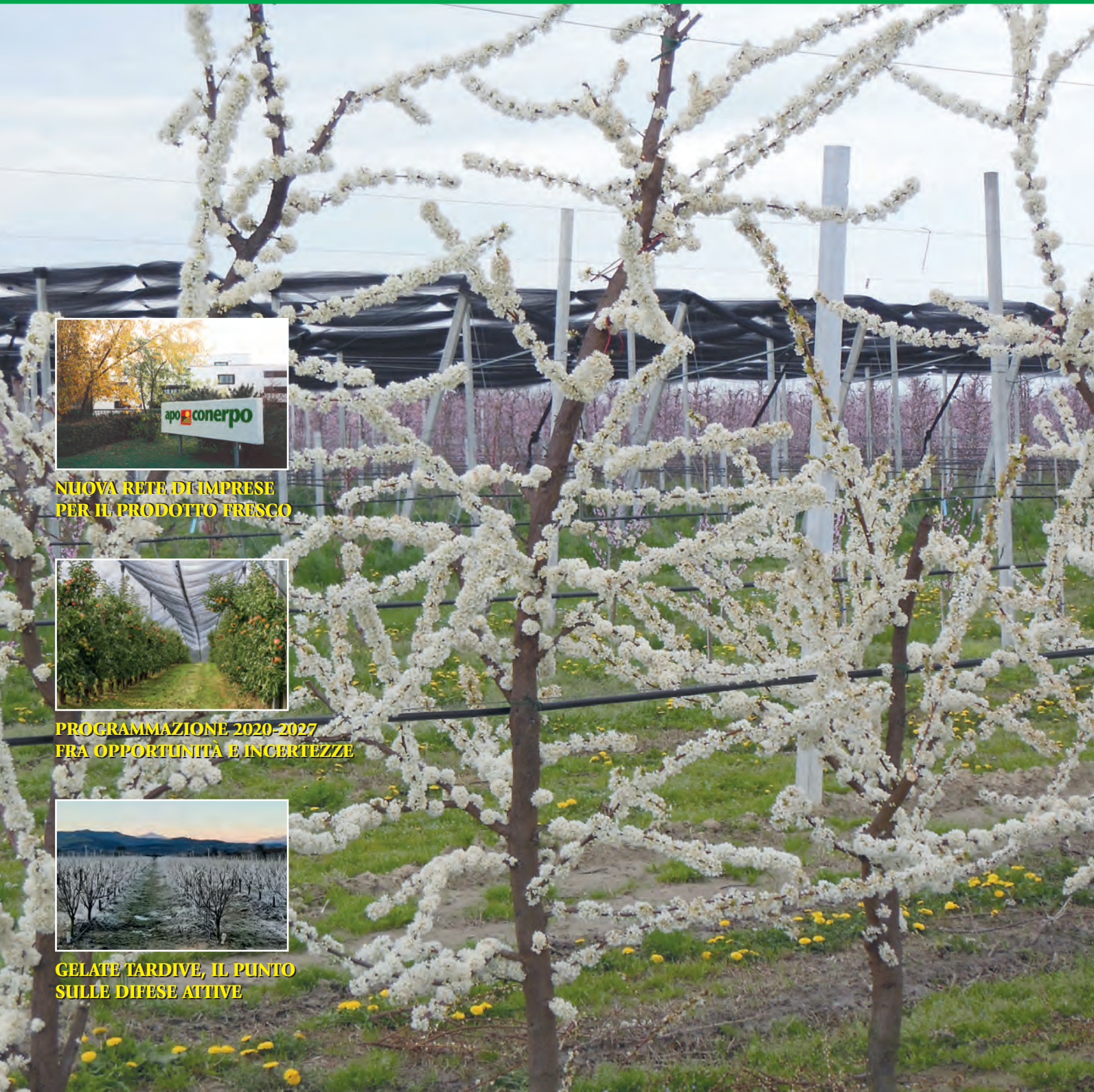


ORTOFRUTTA NOTIZIE

Aprile 2022



**NUOVA RETE DI IMPRESE
PER IL PRODOTTO FRESCO**

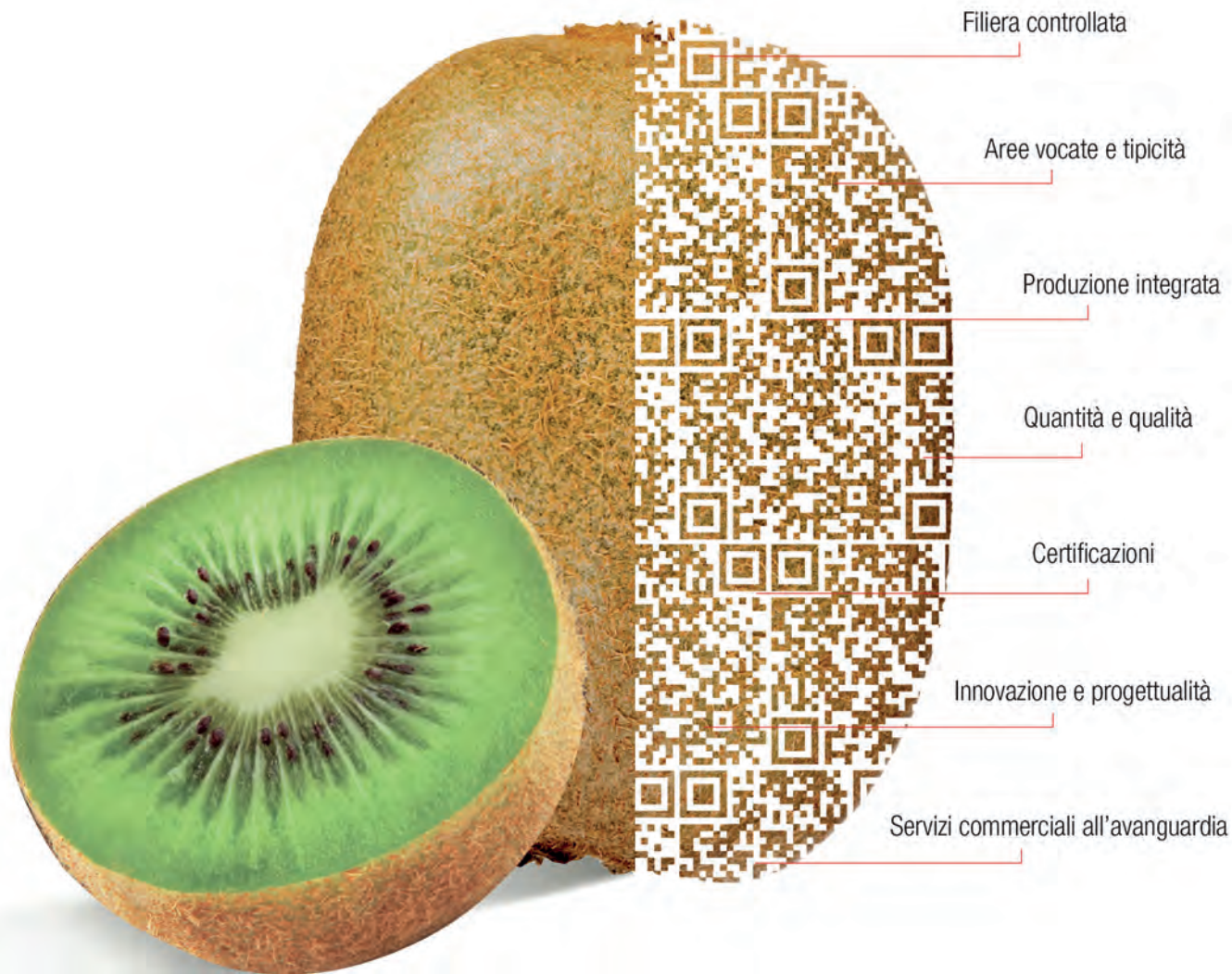


**PROGRAMMAZIONE 2020-2027
FRA OPPORTUNITÀ E INCERTEZZE**



**GELATE TARDIVE, IL PUNTO
SULLE DIFESE ATTIVE**

Il partner sicuro e affidabile.



Solo un leader dell'ortofrutta può offrirti la garanzia di una filiera corta con una gamma di prodotti controllati dal campo alla tavola, la partnership per la realizzazione di private label, continuità di fornitura e servizi commerciali all'avanguardia.

Scegli Alegra: professionisti della frutta, partner del mercato.



Sommaro

- 4 Nuova rete di imprese per il prodotto fresco
ALESSANDRO PANTANI
- 6 Programmazione 2023-2027, fra opportunità e incertezze
LISA MARTINI
- 7 Gelate tardive, il punto sulle difese attive
VINCENZO BUONFIGLIO
- 10 Conserve Italia, arriva l'Accademia dell'Horeca
GIOVANNI BUCCHI
- 11 Alegra, Brio e Valfrutta Fresco: pronti al ritorno in fiera!
ALESSANDRO PANTANI
- 13 Biologico, ecco la nuova legge-quadro
JACOPO SERAFINI
- 14 Frutta e verdura DOP e IGP Crescono a pieno ritmo
JACOPO SERAFINI

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

Buoni risultati dai primi utilizzi in marzo

Le difese attive funzionano ma a qualcuno non piacciono

Davide Vernocchi
Presidente Apo Conerpo

Al momento in cui scrivo questo editoriale, nella terza decade di marzo, le gelate primaverili sono tornate ad affacciarsi sui campi e sui frutteti di tanti nostri soci. Al momento è presto per fare una precisa valutazione degli effetti di queste prime, lunghe, notti fredde: quello che è certo, tuttavia, è che i sistemi di difesa attiva a disposizione dei produttori sono stati generalmente messi in funzione.

Il ricordo di quanto accaduto in particolare nell'ultimo biennio è ancora particolarmente vivo e doloroso, con centinaia di aziende agricole rimaste senza prodotti e intere filiere in ginocchio. In questo scenario difficilissimo per il mondo della produzione, la Regione Emilia-Romagna è scesa in campo con decisione al fianco degli imprenditori agricoli, cofinanziando e favorendo l'installazione di diversi mezzi cosiddetti di "difesa attiva", cioè da mettere in funzione in situazioni specifiche di temperatura, tipo di produzione, durata delle gelate. Tanti produttori hanno beneficiato di questa opportunità (e ben vengano altre simili) e oggi nelle nostre campagne possiamo contare su un numero crescente di mezzi, dai "ventoloni" agli impianti antibrina soprachioma e sottochioma, dalle "candele" ai bruciatori movimentati con i mezzi agricoli.

Tutti questi strumenti, nel corso delle scorse settimane, sono stati messi in funzione e, salvo valutazioni ulteriori nel prossimo futuro, hanno sostanzialmente salvato le produzioni dal gelo. Questo significa che, fra qualche mese, sui banchi dell'ortofrutta potremo trovare prodotti locali, coltivati nel rispetto delle persone e dell'ambiente, con un ridotto uso di fitofarmaci e gestiti da filiere che garantiscono occupazione a migliaia di famiglie. Un quadro dove "vincono tutti": i produttori, le aziende della filiera, i consumatori.

Ecco perché colpisce avvertire lamentele (che si tramutano, in alcuni casi, in vere e proprie levate di scudi) da parte di comitati di cittadini proprio contro quei sistemi di difesa attiva che stanno salvando la nostra frutta: i ventoloni "sono troppo rumorosi e impediscono il sonno", gli impianti antibrina "sprecano acqua", le torce e i bruciatori "accendono fuochi inquinanti".

Credo, in tutta franchezza, che si tratti di polemiche un po' pretestuose e che non colgono il quadro più ampio: tutti questi mezzi di difesa attiva vengono messi in opera per pochi, spesso pochissimi, giorni all'anno e permettono di salvaguardare intere filiere che rappresentano tasselli fondamentali per l'economia del territorio. Occorre che la società civile sia pronta a fare un minimo sacrificio, magari sopportando il rumore delle ventole per una manciata di notti, sapendo che così facendo garantirà la sopravvivenza di centinaia di imprese, che non veda gli antibrina come uno spreco d'acqua (che, a onor del vero non viene affatto sprecata) ma una difesa che permetterà di gustare albicocche del territorio, che comprenda che l'espianto di un frutteto per l'ennesima annata senza produzione ha un costo ambientale molte volte superiore di quello dell'accensione delle "candele" per alcune ore in alcune notti.

Senza questi strumenti a difendere la produzione dagli effetti del cambiamento climatico, la frutticoltura regionale è destinata a soccombere: sugli scaffali forse non mancheranno i prodotti ma, probabilmente, giungeranno da Paesi più lontani (con un costo ambientale per il trasporto di gran lunga superiore), saranno coltivati con meno attenzioni per la salute del consumatore, con meno tutele per chi lavora la terra mentre nei nostri territori l'effetto della crisi di intere filiere colpirà centinaia di famiglie e imprese. Ne vale davvero la pena? La Regione Emilia-Romagna, con coraggio e lungimiranza ha dato una risposta chiara: confido che i cittadini, faranno la scelta giusta.



FORTE SINERGIA PER RISPONDERE ALLE SFIDE DI CLIMA E MERCATO

Nuova rete di imprese per il prodotto fresco

Alessandro Pantani

Nuova sinergia fra le cinque filiali commerciali (Alegra, Brio, Naturitalia, Opera e Valfrutta Fresco): permetterà di mettere a sistema le diverse specializzazioni per rispondere con maggiore efficacia alle richieste del mercato e affrontare la crisi climatica, energetica e il caro-materie prime.

Fare sistema per rispondere meglio alle sfide dei mercati nazionali e internazionali, unire risorse e competenze per affrontare il cambiamento climatico, le minacce fitosanitarie, la crisi energetica e il caro materie prime, lavorare insieme mantenendo la propria unicità: è con questi obiettivi che nasce la nuova rete di imprese che riunisce le cinque business unit. Sarà quindi un'importante sinergia quella che prenderà vita fra Alegra, Brio, Naturitalia, Opera e Valfrutta Fresco ma che permetterà alle società commerciali di mantenere intatte identità, specializzazioni e autonomia.

CONDIVIDERE I PUNTI DI FORZA

“Lo scenario produttivo che è andato delineandosi negli ultimi anni è particolarmente complesso – commenta il presidente di Apo Conerpo, Davide Vernocchi -: cambiamento climatico, gelate, problemi fitosanitari, dalla maculatura bruna del pero all'invasione della cimice asiatica, difficoltà legate alla pandemia, a cui si sono aggiunte, negli ultimi mesi, un'impennata esponenziale dei prezzi dell'energia e delle materie prime.

Parallelamente il mercato è andato facendosi via via sempre più complesso



con competitor che si affacciano sulla scena nazionale e internazionale con politiche sempre più aggressive. Ecco perché Apo Conerpo e le altre OP partner hanno ritenuto strategico mettere a sistema le competenze e i punti di forza delle proprie business unit: Alegra, Brio, Naturitalia, Opera e Valfrutta Fresco opereranno in sinergia a tutti i livelli.

Ogni società metterà a disposizione il proprio know-how maturato sul campo, la propria specializzazione e competenza in determinati segmenti ma anche le strutture logistico-organizzative con lo scopo di ottimizzare i costi e fornire ai clienti un servizio migliore e più efficace.

L'obiettivo è quello di rendere le nostre business unit più dinamiche, più orientate alle necessità e sfide del mercato, maggiormente in grado di rispondere alla sfida climatica globale.

Un gruppo di lavoro coeso che renderà più forti le singole realtà che ne fanno parte”.

AL VIA I TAVOLI OPERATIVI

I rappresentanti delle business unit daranno quindi vita a tavoli operativi specifici per i diversi segmenti, dalle orticole alle drupacee, dalle pomacee al kiwi, solo per citarne alcuni: “L'esperienza e la specializzazione delle diverse aziende fungerà da timone per un lavoro condiviso su diversi fronti – prosegue Vernocchi -. Innanzitutto si cercheranno sinergie amministrative, per gli uffici di qualità, per i progetti di sostenibilità e in tema di trasporti, logistica e acquisti: questo porterà a

un'importante **ottimizzazione e livellamento dei costi per i soci e per i clienti**, passaggio cruciale in un momento di grandi difficoltà per i produttori”.

Ma non solo: la nuova rete di imprese valuterà globalmente la partecipazione a fiere ed eventi oltre a definire in armonia i programmi promozionali e le azioni di marketing sui diversi prodotti.

“Insieme le business unit decideranno le azioni strategiche, l’offerta di servizi comuni alle diverse aziende e anche l’attuazione di forme di mutualismo verso imprese associate e soci delle stesse. In piena sinergia, verranno pianificati e organizzati **nuovi servizi e valutate e**



realizzate eventuali iniziative imprenditoriali congiunte anche in nuovi territori, settori o mercati. Infine, la nuova rete di imprese potrà presentarsi con maggiore rilevanza di fronte a

ma da tutte le filiali commerciali all’interno della rete di imprese. Siamo certi – conclude Vernocchi – che questo percorso sinergico avrà ricadute positive lungo tutta la filiera”.

istituzioni pubbliche, Enti pubblici e privati e nei tavoli tecnici: l’unione fa la forza”.

SERVIZIO MIGLIORE

Una strategia che andrà a vantaggio anche dei clienti: “Ogni azienda manterrà i propri rapporti con la propria clientela che non dovrà relazionarsi con un nuovo soggetto ma potrà godere di un servizio migliore e più efficace grazie alle capacità, eccellenze e risorse messe a siste-

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



NUMEROSI I DUBBI INTERPRETATIVI DEI NUOVI REGOLAMENTI UE

Programmazione 2023-2027, fra opportunità e incertezze

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

Mesi cruciali per la nuova programmazione e i nuovi investimenti ma da più parti emergono incertezze su un quadro normativo ancora in divenire.

Gli ultimi mesi sono stati cruciali per delineare le regole che disciplineranno la prossima programmazione pluriennale relativa al settore dell'ortofrutta nel periodo 2023-2027: tra la fine del 2021 e l'inizio del 2022, infatti, sono stati pubblicati tutti i **Regolamenti UE** che andranno a definire le **regole generali e di finanziamento, gestione e monitoraggio della PAC 2023-2027** nonché a fornire un quadro relativo alla struttura dei Programmi Operativi del settore ortofrutticolo (obiettivi, tipi di intervento, interventi e tipi di spese), fissando i principali vincoli e l'entità dell'aiuto, comprese le relative intensità di co-finanziamento. Il Ministero ha inoltre presentato a Bruxelles il **Piano Strategico Nazionale (Piano Strategico PAC-PSP)** che definisce la struttura e i contenuti dei futuri Programmi Operativi a livello nazionale.

La palla passa ora alla **Commissione Agricoltura dell'Unione Europea** che dovrà decidere, entro il prossimo giugno, se il Piano avrà rispettato le macroindicazioni dell'Europa o se, invece, saranno necessari alcuni aggiustamenti per la sua applicazione.

L'IMPORTANZA DELLA RICERCA

Nell'ambito del nuovo quadro normativo sempre più

importanza viene attribuita alle attività di ricerca in materia di **metodi di produzione sostenibili**, compresa la resistenza agli organismi nocivi, la mitigazione dei cambiamenti climatici e l'adattamento agli stessi, oltre che alla scoperta di **pratiche e tecniche di produzione innovative** che diano impulso alla competitività dell'economia e rafforzino gli sviluppi del mercato. Infatti arricchire di contenuti innovativi la propria offerta, comporterà l'attivazione da parte delle OP di progetti sempre più incentrati su ricerca e sviluppo.

Sono dunque mesi cruciali, durante i quali diventa importante per le OP/AOP **porre le basi per una nuova programmazione e per nuovi investimenti**: in questo contesto la **Regione Emilia-Romagna** ha fornito alle Organizzazioni di Produttori e alle Associazioni di Organizzazioni di Produttori, riconosciute nel territorio regionale, una preziosa collaborazione attraverso momenti di incontro ad hoc realizzati per illustrare, analizzare e condividere

con il sistema organizzato dell'ortofrutta, le nuove disposizioni normative, valutandone, sfide, vincoli ed opportunità, ma anche i numerosi dubbi e incertezze, dovute a un quadro normativo ancora in divenire e, quindi, non ancora sufficientemente chiaro, tanto da valutare la possibilità di presentare i Programmi Operativi delle prossime annualità ancora nell'ambito della normativa attualmente in vigore.

DUBBI E INCERTEZZE

Anche a livello comunitario, **sono davvero numerosi i dubbi sull'applicabilità e sull'interpretazione dei nuovi Regolamenti**, tanto che anche in seno all'Areflh, ove il tema dell'OCM Ortofrutta rappresenta un importante tavolo di confronto, sono emersi vari quesiti destinati specificatamente alla DG Agri, al fine di poter giungere quanto prima ad un impianto normativo chiaro in grado di consentire la realizzazione di progetti di sviluppo di ampio respiro.

Non va dimenticato, poi, l'attuale scenario bellico in Ucraina che sta generando rallentamenti a causa di nuove emergenze e di un quadro complessivo di incertezza. Si auspica pertanto di poter arrivare quanto prima, grazie anche alla **collaborazione con Regione Emilia-Romagna, Alleanza delle Cooperative e Areflh**, a poter disporre di un quadro normativo chiaro, che senza dubbi interpretativi consenta alle OP/AOP di poter cogliere tutte le opportunità in modo da programmare al meglio gli investimenti del futuro.



DAI VENTOLONI AI BRUCIATORI, ECCO COME DIFENDERE LE PRODUZIONI

Gelate tardive, il punto sulle difese attive

Vincenzo Buonfiglio
Ufficio tecnico Apo Conerpo

All'inizio di marzo 2022 l'ufficio tecnico di Apo Conerpo (in collaborazione con Ri.Nova) ha individuato dieci aziende dotate ognuna di mezzi diversi di difesa attiva contro le gelate (ventoloni, antibrina soprachioma e sottochioma, candele e bruciatori) dove sono stati installati dei sensori a diverse altezze all'interno degli impianti protetti e nelle zone più distanti per poter effettuare un confronto e monitorare costantemente l'andamento climatico e comprendere l'efficacia di questi strumenti e il miglior momento di applicazione.

Le gelate tardive sono eventi che si manifestano quando si verifica un brusco abbassamento delle temperature di diversi gradi sotto 0 durante le ore notturne: tali eventi, come mostrato da quanto accaduto nello scorso biennio, possono provocare ingenti danni a seconda della fase fenologica in cui si trova ogni coltura al momento del crollo delle temperature che avviene, in generale, tra la seconda metà di marzo e la prima metà di aprile. La suscettibilità agli effetti del freddo, va sottolineato, varia in base alla specie e alla varietà. (Nella tabella 1 è riportata la sensibilità delle principali colture arboree e la relativa suscettibilità alle differenti temperature).

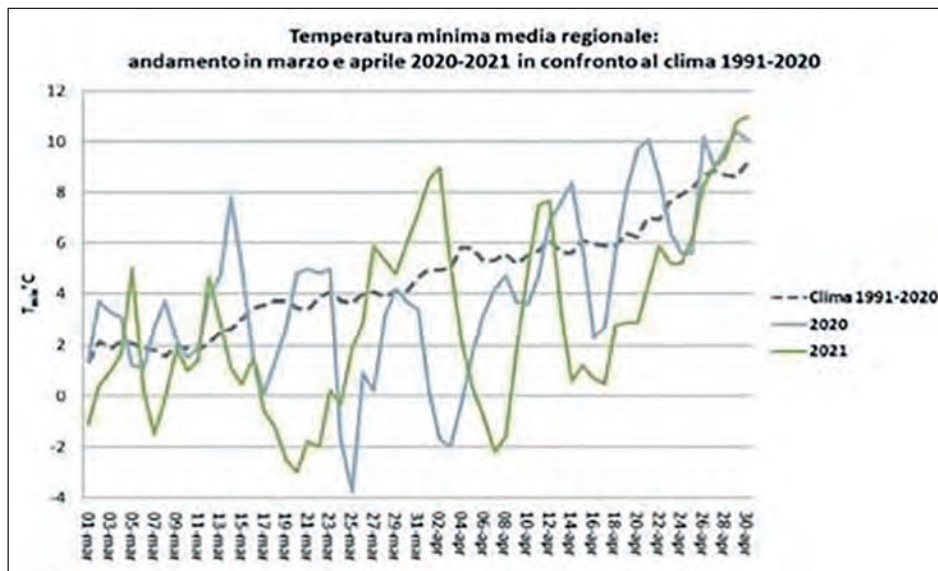
Tali fenomeni si sono sempre verificati, tuttavia e rendere ulteriormente critica la situazione attuale è la frequenza con cui si manifestano compromettendo notevolmente la produzione e la redditività degli agricoltori. L'Arpa ha evidenziato che, nel corso degli ultimi 50 anni, le temperature medie invernali sono aumentate generando un antic-

SPECIE	STADIO FENOLOGICO	TEMPERATURA (°C)
Albicocco	Scamiciatura	- 4,7
	Ingrossamento frutto	- 3,3
Pesco	Piena fioritura	- 4,4
	Caduta petali	- 4,9
	Scamiciatura	- 3,9
Pero	Piena fioritura	- 4,9
	Caduta petali	- 4,0
Melo	Apertura fiore centrale	- 3,9
	Piena fioritura	-4,7
	Allegagione	- 3,0
Actinidia	Germogliamento	- 3,0
	Inizio accrescimento germogli	- 2,0
	Foglie espanse	- 1,5
	Bottoni fiorali distinguibili	- 1,0

Tabella 1 - Temperature critiche (danno 90%) in base allo stadio fenologico (fonte: Snyder et al, 2005).

po della ripresa vegetativa con conseguente aumento di sensibilità alle basse temperature. Tale condizione, provocata dal cambiamento climatico, si è verificata soprattutto negli anni 2020-2021: nel 2020 le temperature minime assolute registrate sono state leggermente più basse di quelle del 2021, anno in cui però si sono manifestate gelate più estese a livello temporale. In entrambi gli anni poi, i due eventi sono stati alternati a giornate molto calde che hanno portato ad un'accelerazione della ripresa vegetativa con successivi

danni. Basti pensare infatti che solo nel 2020 si sono registrati danni pari a 400 milioni di euro a cui vanno aggiunte le perdite del 2021. A tal proposito Apo Conerpo e Ri.Nova si stanno impegnando in prima persona per comprendere ulteriormente l'efficacia dei mezzi di lotta attivi contro le gelate e il miglior momento di applicazione di tali sistemi. A partire dal 2021 sono stati eseguiti diversi studi e monitoraggi sull'andamento delle temperature in diverse aziende dotate di questi mezzi di protezione dalle brinate.



Temperatura minima media giornaliera regionale stimata nel 2020 e 2021 e valore climatico medio regionale 1991-2020 tra l'1 marzo e il 30 aprile (fonte: Pratzzoli et al, 2021).

VENTOLONI, QUANDO USARLI?

I "ventoloni" antibrina sono delle eliche collocate ad un'altezza di circa dieci metri, la cui rotazione intorno ad un asse verticale genera un mescolamento di aria più calda rispetto a quella presente nei primi metri in prossimità della superficie. Per un corretto funzionamento di tale metodo è necessario che la gelata sia per irraggiamento poiché con le gelate per avvezione si rischia di mischiare correnti di aria fredda presenti anche a diversi metri negli strati soprastanti: è sconsigliato, infatti, accendere le ventole quando la velocità del vento supera i 7 km/s. L'accensione deve avvenire quando il termometro posto a 1 metro da terra registra una temperatura di circa 0,5°C - 1,5°C: è stato osservato che la superficie interessata dall'innalzamento termico è di forma ellissoidale e può coprire distanze che vanno dai 20 ai 100 metri, fino ad arrivare a 200 metri in determinate condizioni. L'innalzamento di temperatura atteso è circa pari alla media tra la temperatura misurata negli strati più bassi in prossimità del suolo e quelli più alti. Da alcuni rilievi effettuati in pre-raccolta si è osservato che le ventole generano un aumento di temperatura anche di 4°C salvando la produzione (nel caso studiato, quella di actinidia), cosa che non è avvenuta nelle zone più distanti. Mediamente, con temperature

che oscillano tra i -3 e -4 °C si verifica un incremento tra 1,2°C e 2,1°C che può essere determinante a seconda della fase fenologica delle differenti colture, come riportato nella tabella 1. Fondamentale è quindi il numero di ventole all'interno dell'impianto (1 ogni 2-3 ettari) e l'orientamento delle stesse.

SISTEMI ANTIBRINA SOPRA E SOTTO CHIOMA

Un metodo molto diffuso, nonostante richieda notevole manutenzione e disponibilità di acqua, è l'irrigazione antibrina soprachioma e sottochioma che sfrutta la formazione di ghiaccio sulle piante o sulla superficie del terreno, proteggendo le colture attraverso il cedimento di calore da parte dell'acqua fornita anziché dagli organi vegetativi. L'irrigazione soprachioma prevede che la fornitura continua di acqua debba coprire la pianta soprattutto negli organi in ripresa vegetativa come fiori e germogli, la cui temperatura sottostante risulta abbassarsi di pochi gradi sotto zero in seguito alla formazione di ghiaccio. Il cedimento di energia è pari a 80 calorie/g di acqua somministrato e, in base alle recenti esperienze, bisogna fornire circa 4,5 mm/h ad una pressione di circa 3 bar in modo da non nebulizzare le gocce poiché quando esse sono troppo piccole si ghiacciano subi-



"Impianto antibrina soprachioma in azione su piante di cachi"





to e sono facilmente trasportabili dal vento andando fuori bersaglio. È stato osservato che **questo mezzo di difesa è efficace anche a temperature di -8 °C** facendo attenzione però alla formazione di ghiaccio sugli organi vegetativi più delicati (germogli di actinidia) in quanto possono spezzarsi a causa del peso. L'impianto va acceso intorno ai 0,5 °C e ne è sconsigliato l'utilizzo quando il vento supera una velocità di 4 m/s. L'interruzione dell'acqua avviene quando i gradi riportati sul termometro a bulbo asciutto, esterno al frutteto da proteggere, sono superiori allo 0.

L'irrigazione sottochioma sfrutta lo stesso principio del precedente con la differenza che non vengono bagnati direttamente gli organi vegetativi ma la **superficie del terreno** sfruttando il calore liberato dal passaggio di stato dell'acqua fornita. Questa metodologia è efficace con temperature intorno ai -5 °C e determina un innalzamento di temperature di 2-3 gradi. Poiché non vengono coperte direttamente le piante, si tratta di un sistema meno delicato rispetto al soprachioma: deve però garantire la copertura di una superfi-

cie molto ampia perché si verifica un aumento dell'area di scambio tra suolo e aria circostante (risultati migliori si ottengono con filare inerbito). In base alle passate esperienze, la quantità di acqua affinché il lavoro sia efficiente è pari a 2,5 mm/h, erogata attraverso spruzzatori dinamici (distribuzione rotante). È stato osservato che tale metodo può portare fino ai 4 metri un innalzamento di 3 gradi: **l'impianto deve essere acceso quando il termometro a bulbo asciutto registra una temperatura di poco superiore allo zero e spento dopo che viene registrata la stessa temperatura.** Per entrambe le metodologie di irrigazione è fondamentale progettare gli impianti in base alla portata, pressione e gittata facendo particolare attenzione al sistema di filtrazione dell'impianto.

CANDELE E BRUCIATORI

Alcune aziende utilizzano anche le cosiddette "candele" costituite da contenitori della capienza di 10 kg al cui interno vi è pellet o paraffina che vengono bruciati affinché il calore genera-

to innalzi la temperatura circostante. Vengono disposte all'interno del frutteto **circa 300 candele per ettaro** che vengono accese quando la temperatura all'esterno dell'impianto è di circa 2/3 gradi indicata dal termometro a bulbo umido. Le nostre esperienze, su cui occorreranno ulteriori approfondimenti (premettendo che ogni evento di gelata è diverso dall'altro) indicano che si verifica un innalzamento della temperatura di circa 1,5-2 °C. Tuttavia l'eccessivo costo del materiale e della manodopera per il posizionamento e l'utilizzo sono un fattore limitante su cui bisognerà lavorare.

Infine, uno dei mezzi di lotta su cui sta indagando sono i **bruciatori**, generatori di vapore caldo trainati dalla trattrice oppure semoventi che immettono aria calda nell'ambiente circostante mantenendo la temperatura prossima allo 0. La protezione alle colture viene garantita mediante passaggi ripetuti **nell'appezzamento ad una velocità di circa 6-7 km/h** ed è consigliato inserire dei termometri all'interno del frutteto per monitorare costantemente l'andamento climatico.

PIATTAFORMA ONLINE B2B RIVOLTA AGLI OPERATORI

Conserve Italia, arriva l'Accademia dell'Horeca

Giovanni Bucchi

Il debutto nell'ambito di un evento tenutosi al Beer&Food Attraction di Rimini. Così il Gruppo cooperativo intende trasmettere i valori della sua filiera agricola 100% italiana e sostenibile a forza vendita, distributori, grossisti e gestori di locali.

aziendali oltre che di tutte le informazioni necessarie per conoscere il Gruppo e le sue gamme dei prodotti, l'Accademia dell'Horeca di Conserve Italia è una **piattaforma online di comunicazione B2B** rivolta a tutti gli stakeholder: dalla forza vendita a distributori, grossisti e gestori di locali.

li, **focus sui reparti aziendali**; senza dimenticare la presentazione di tutta la gamma dei prodotti per il fuori-casa, per la prima volta riuniti in una stessa piattaforma di comunicazione che tiene insieme food e beverage. C'è davvero tutto per raccontare l'universo di Conserve Italia.

"L'Accademia dell'Horeca - ha aggiunto il direttore marketing horeca **Gabriele Angeli** - è un **progetto maturato e concretizzato proprio durante quei lunghi mesi di lockdown** che nel 2020 e nel 2021 hanno visto il nostro settore in grande difficoltà, a causa delle chiusure di bar e ristoranti. Proprio in virtù dell'importante e lunga storia del Gruppo in questo canale commerciale, abbiamo voluto **dare un segnale per confermare il nostro impegno nel rilancio dei consumi fuori-casa**, investendo in questa nuova iniziativa

Quale storia di dedizione e passione può racchiudere un **succo di frutta** Yoga, Derby Blue o Valfrutta BIO servito al bar? E quanto lavoro e impegno occorrono, dalla coltivazione in campo fino alla lavorazione in stabilimento, per produrre una confezione di **pomodoro** Cirio Alta Cucina, oppure di **vegetali** Cotti a Vapore Valfrutta o ancora di **frutta sciropata** Jolly Colombani, di quelle utilizzate da chef, ristoratori e pizzaioli?



Nasce per rispondere a domande come queste e per raccontare i valori di una filiera 100% italiana e cooperativa, l'**Accademia dell'Horeca di Conserve Italia**, la novità presentata oggi agli operatori del settore durante un evento tenutosi alla Fiera di Rimini, nell'ambito delle manifestazioni **Beer&Food Attraction** e **International Horeca Meeting**, dedicate al consumo *out of home*.

Accessibile dal sito istituzionale oppure dall'indirizzo dedicato (<https://accademia.horeca.conserveitalia.it/>), ricca di notizie e aggiornamenti sulle attività

"Con questa iniziativa - ha detto nel suo intervento **Pier Franco Casadio**, direttore commerciale horeca di Conserve Italia - vogliamo fare conoscere in maniera chiara ed esaustiva il nostro Gruppo e i suoi valori, la storia dei nostri storici marchi italiani, l'impegno per la sostenibilità ambientale e sociale della filiera cooperativa che rappresentiamo, i siti produttivi, i progetti agronomici e ogni altra informazione utile a raccontare la nostra Total Horeca Company". **Nuovi progetti, approfondimenti sui prodotti, interviste ai gestori dei loca-**

va per veicolare in maniera più efficace e completa quei valori che da oltre 40 anni portiamo avanti".

"I nostri prodotti - ha aggiunto Angeli - rappresentano **l'eccellenza produttiva di migliaia di soci agricoltori italiani**, unita al know-how industriale e commerciale. Stakeholders e clienti sono particolarmente desiderosi di ricevere queste informazioni, vogliono conoscere da vicino l'Azienda e sono disposti a restituire un adeguato riconoscimento alle nostre produzioni una volta che li aiutiamo ad entrare nell'universo di Conserve Italia".

PRIMA TAPPA: FRUIT LOGISTICA, DAL 5 AL 7 APRILE

Alegra, Brio e Valfrutta Fresco: pronti al ritorno in fiera!

Alessandro Pantani

Le tre business unit di Apo Conerpo presidieranno le principali manifestazioni del settore. Biserni, marketing estero Alegra: "Buone premesse: l'esperienza di Fruit Attraction ci rende ottimisti"

Fruitlogistica, Macfrut, Biofach: per Alegra, Valfrutta Fresco e Brio il 2022 è nel segno del ritorno in fiera a pieno ritmo. Da Berlino a Norimberga, passando per Rimini, le tre aziende hanno scelto di tornare a presidiare gli eventi nazionali e internazionali con ottimismo e voglia di tornare a incontrarsi. Obiettivo? **Sviluppare business e aprire nuove opportunità commerciali per il prodotto delle fatiche dei propri soci.** Una ripartenza, quella del settore fieristico, non semplice ma, non di meno, di cruciale importanza: "Dall'uscita della fase più dura della pandemia - spiega **Rita Biserni, marketing estero Alegra** -, caratterizzata dalla difficile esperienza delle manifestazioni online, le fiere oggi vivono una costante

incertezza: in passato eravamo abituati a pianificare tutto molti mesi prima mentre anche quest'anno le conferme degli eventi arrivano sempre all'ultimo momento, legate come sono ad una situazione sanitaria in costante evoluzione. Ciò non ci impedisce, tuttavia, di **guardare a questi eventi con grande attesa e positività: la buona esperienza di Fruit Attraction lo scorso autunno ci spinge a essere ottimisti.** Siamo arrivati all'evento di Madrid carichi di interrogativi ma con grande voglia di fare e l'evento spagnolo, pur non essendosi svolto a pieno regime, è stato brillante e ci ha permesso sia di incontrare clienti consolidati che di sviluppare nuove opportunità. Ci stiamo avvicinando alla stagione delle fiere 2022 con lo stesso spirito e con la medesima positività". Si comincia con **Fruit Logistica dal 5 al 7 aprile**, a Berlino, nello spazio collettivo di CSO Italy che ospita le eccellenze nazionali dell'ortofrutta: "Torniamo in Germania dopo un anno di stop - prosegue Biserni - e in un periodo inedito per questa manifestazione: arriveremo

in fiera all'inizio della campagna estiva e questo ci permetterà di valorizzare produzioni diverse e di poterci confrontare con i diversi buyer su fronti inediti per l'evento berlinese. Già in queste settimane di apertura preliminare delle agende degli espositori stiamo ricevendo



numerose richieste di appuntamento da player di Paesi extraeuropei". Un mese dopo, **dal 4 al 6 maggio, sarà il turno di Macfrut**: "È la 'nostra' fiera per antonomasia - spiega Biserni - e non possiamo di certo mancare: saranno tre giorni di incontro e confronto in particolare con i nostri clienti italiani e l'occasione per entrare in contatto con gli operatori esteri presenti, magari intercettando quelli che, per scelta o necessità, non avranno partecipato a Fruit Logistica".

Ultima tappa, infine, a **Norimberga**, dove dal 26 al 29 luglio si terrà **Biofach**: "Si tratta sicuramente della manifestazione di riferimento per tutto il comparto biologico - commenta **Luca Zocca, Marketing communication consultant di Brio**, realtà specializzata nelle referenze bio -: non a caso si svolge in Germania, mercato caratterizzato da un consumatore particolarmente maturo ed esigente ma che si dimostra pronto a privilegiare il prodotto biologico e dove sta crescendo l'attenzione per il biodinamico. C'è molta attesa nel settore per questa kermesse: per noi sarà un momento molto importante per promuovere la produzione dei nostri soci valorizzando anche la crescente offerta certificata Naturland e Demeter".



UNA FILIERA TUTTA ITALIANA



NATURITALIA AL SERVIZIO DELLA QUALITÀ E DEL MERCATO



C'è
Gigi Filare
sempre pronto
a spiegare.

Naturitalia produce e distribuisce ortofrutta italiana, di stagione, sicura e rispettosa dell'ambiente. Grazie alla gestione completa della filiera è in grado di soddisfare al meglio le esigenze della moderna distribuzione e i gusti dei consumatori, in Italia e nel mondo.

NATURITALIA, SPECIALISTA NELL'ORTOFRUTTA.

www.naturit.it


Naturitalia
THE FLAVOURS OF NATURE

NATURITALIA DISTRIBUISCE

 **Jingold™**
lo specialista del kiwi

L'ITER DELLA NORMATIVA È COMINCIATO NEL 2007

Biologico, ecco la nuova legge-quadro

Jacopo Serafini

Un nuovo marchio bio italiano, l'adozione di un piano di azione nazionale (anche per le sementi), l'istituzione dei distretti biologici, la conferma del tavolo tecnico e tanto altro. Ecco cosa c'è nella nuova (e attesa) legge-quadro sull'agricoltura biologica, licenziata dal Parlamento a inizio marzo.

L'Italia, uno dei Paesi in cui l'agricoltura biologica è più avanzata, ha finalmente una **nuova legge che regola il comparto bio**. È stato un percorso non semplice, con diversi rimandi fra le Camere nell'ambito di un **percorso cominciato addirittura nel 2007** e portato a compimento nei primi giorni di marzo di quest'anno. Tante le novità per il settore, a partire **dall'istituzione di un marchio bio italiano** allo scopo di, recita l'articolo 6, *"caratterizzare i prodotti biologici ottenuti da materia prima italiana contraddistinti dall'indicazione Biologico italiano"*. A oggi sappiamo solo che tale marchio è e sarà proprietà del Ministero: per conoscere le modalità di attribuzione così come il logo, dovremo aspettare qualche mese (non più di tre per le prime informazioni, un bando ad hoc per l'immagine). Fra le novità va segnalata anche l'adozione del **"Piano d'azione nazionale per la produzione biologica e i prodotti biologici"**. Di durata triennale ma rivisto annualmente, il

piano dovrebbe favorire, secondo quanto stabilito all'art. 7, *"la conversione al metodo biologico delle imprese agricole, agro-alimentari e dell'acquacoltura convenzionali, con particolare riguardo ai piccoli produttori agricoli convenzionali"*, incentivando *"il consumo dei prodotti biologici attraverso iniziative di informazione, formazione ed educazione, anche ambientale e alimentare, con particolare riferimento alla ristorazione collettiva"*. L'articolo successivo poi, definisce l'adozione di un **piano nazionale per le sementi bio** che possa *"aumentare la disponibilità delle sementi stesse per le aziende e a migliorarne l'aspetto quantitativo e qualitativo con riferimento a varietà adatte all'agricoltura biologica e biodinamica"*. La nuova legge sancisce anche **l'istituzione formale dei distretti biologici** con l'obiettivo di incrementare la conversione dei terreni, stimolare le sinergie fra i produttori e incentivare il consumo.

ALCUNE CONFERME

Fra le conferme arrivate in Gazzetta Ufficiale c'è quella del **tavolo tecnico**, in

essere da tempo: accoglie, infatti, rappresentanti di enti e associazioni e opera come strumento di controllo e indirizzo rispetto agli strumenti creati dalla legge. E allo stesso modo si parla di **ricerca scientifica**: l'articolo 11 indica, infatti, diversi strumenti che vanno dai percorsi formativi negli atenei ad una quota dei fondi destinata al CNR che dovrà essere indirizzata proprio verso questo comparto. Attenzione anche alla **formazione professionale** degli operatori che viene normata nell'articolo 12.

UNA LEGGE QUADRO

Questa, per sommi capi, l'ossatura della norma confermata dalle Camere: si tratta però di una cosiddetta legge-quadro che potrà essere (e sarà sicuramente) **integrata da successivi decreti legislativi** che modificheranno e specificeranno determinati aspetti, nel rispetto dei principi indicati nella norma.

In questo senso, ad esempio, va il contenuto dell'articolo 19 che vincola a **ridefinire, entro 18 mesi, il sistema dei controlli e delle sanzioni**: i primi andranno incrementati per consentire al settore bio di godere di maggiore trasparenza, offrire informazioni più ampie e complete ai consumatori e combattere i comportamenti fraudolenti. Per le sanzioni, invece, si prevede di arrivare alla revoca del marchio per uso improprio.



È L'ANALISI DEL RAPPORTO XIX ISMEAQUALIVITA SUL MERCATO ITALIANO ED ESTERO

Frutta e verdura DOP e IGP crescono a pieno ritmo

Jacopo Serafini

Salgono valore della produzione, che supera i 400 milioni di euro, e l'export: comparto trainato da mele, agrumi, frutta a guscio ed estiva.

Nell'anno segnato dalla pandemia, che ha messo in discussione molti fattori alla base dei sistemi di produzione, distribuzione e consumo, *la Dop economy* ha confermato il ruolo esercitato nei territori, grazie al lavoro svolto da 200mila operatori e 286 Consorzi di tutela dei comparti cibo e vino. A confermare questi numeri è *l'analisi del XIX Rapporto IsmeaQualivita* sul settore italiano dei prodotti DOP e IGP che nel 2020 raggiunge *16,6 miliardi di euro di valore alla produzione*

(-2,0%), pari al 19% del fatturato totale dell'agroalimentare italiano, e un *export da 9,5 miliardi di euro* (-0,1%) pari al 20% delle esportazioni nazionali di settore.

Risultati resi possibili dall'impegno di tutto il sistema con azioni di solidarietà, attività di sostegno agli operatori, accordi con i soggetti del mercato e un continuo dialogo con le istituzioni che, riconoscendo la valenza strategica del settore, hanno supportato attraverso apposite misure la continuità produttiva delle filiere DOP e IGP, capaci di esprimere un patrimonio economico dei territori italiani per sua natura non delocalizzabile.



I numeri delle DOP e IGP ortofrutticole in Italia (fonte: ufficio stampa Ismea).

ORTOFRUTTA DOP E IGP, +26,9%

In questo quadro, è rilevante il ruolo dei *prodotti ortofrutticoli DOP e IGP*: il comparto conta 118 denominazioni e 20.717 operatori che generano *un valore di 404 milioni di euro alla produzione (+26,9%)* pari al 6% del comparto Cibo DOP e IGP. *I dati sono complessivamente in crescita*, grazie soprattutto all'incremento produttivo e di valore delle *principali categorie del comparto che sono: mele* (214 milioni € +44%), *frutta a guscio* (44 milioni € +31%), *agrumi* (39 milioni € +25%) e *frutta estiva* (30 milioni € +17%). Buone performance anche dalle *esportazioni* che interessano il 27% della produzione certificata e valgono 178 milioni di euro, con una crescita del +32,8%. In termini territoriali, in Trentino-Alto Adige si generano circa 207 milioni di euro, mentre seguono Sicilia e Piemonte con 53 milioni di euro e 44 milioni di euro: le tre regioni rappresentano circa i tre quarti del valore economico della categoria degli ortofrutticoli DOP IGP.

Patuanelli: "Dop Economy fondamentale"

“I prodotti DOP IGP si confermano anche nel 2020 una componente fondamentale nell'affermazione del made in Italy sui mercati globali e un motore di promozione e tutela delle eccellenze italiane – ha commentato **Stefano Patuanelli, Ministro politiche agricole, alimentari e forestali** -. L'analisi del XIX Rapporto Ismea-Qualivita dimostra ancora una volta come grazie alla **distintività** e alla **tradizione** delle nostre produzioni, la Dop economy tenga sia sul territorio nazionale che all'estero, cresca nelle regioni del Sud e nelle Isole e traini l'intero comparto agroalimentare italiano. A livello comunitario ci aspetta un anno impegnativo, sia per la revisione del quadro normativo dell'etichettatura che per quello del regolamento DOP e IGP. Proprio per questo **è necessario salvaguardare e tutelare l'intero sistema produttivo** dai rischi che possono generare l'omologazione alimentare, i sistemi di etichettatura fuorvianti come il **Nutriscore**, le fake news, i **tentativi di imitazione** sia sui mercati comunitari che su quelli terzi. **Il PNRR, con i Contratti di filiera e di distretto, gli incentivi all'innovazione, la digitalizzazione, rappresenta una grande occasione per la crescita delle filiere DOP IGP**, e come MiPAAF ci impegniamo già da subito ad accompagnare le imprese in questo delicato momento, con la volontà di metterle nelle migliori condizioni per intercettare le opportunità e compiere un ulteriore salto di qualità nel mondo e in Europa”.

LEADER EUROPEO DELL'ORTOFRUTTA



Nata più di 50 anni fa con l'obiettivo di valorizzare la produzione di migliaia di aziende agricole, Apo Conerpo è la principale Organizzazione di produttori ortofrutticoli europea con 47 cooperative, 6.000 produttori delle regioni più vocate d'Italia, una produzione di 1.050.000 tonnellate e un fatturato di 700 milioni di euro.

Apo Conerpo offre alla propria clientela una gamma completa di ortofrutta di qualità, naturale e dalle ottime caratteristiche organolettiche. L'offerta di Apo Conerpo viene commercializzata allo stato fresco, ma anche indirizzata alla trasformazione per produzioni "firmate" da marchi storici come Valfrutta, Yoga, Derby, Jolly Colombani e Cirio.

L'attività di Apo Conerpo si sviluppa lungo l'intera filiera, ma nasce in campagna, dove i tecnici forniscono precise indicazioni su scelte varietali, programmi di coltivazione e disciplinari di produzione, tenendo conto della vocazionalità da un lato e dell'evoluzione del mercato dall'altro. A livello commerciale, Apo Conerpo si avvale del supporto di cinque società (Alegra, Naturitalia, Valfrutta Fresco, Opera per le pere e Brio per il biologico) in grado di garantire risposte rapide e flessibili alle richieste del consumatore.

La mission di Apo Conerpo si traduce in un impegno costante di valorizzazione del prodotto dei soci, ispirandosi ai principi di mutualità e agli ideali che contraddistinguono da sempre la cooperazione.



BPER:


Banca

**Diamo valore
al tuo domani,
insieme.**

Vogliamo essere ancora più
attenti al territorio.
Per questo abbiamo pensato a un
pacchetto di prodotti e servizi che
affiancano l'imprenditore agricolo
nella propria attività.

Chiedi in filiale
o visita il sito bper.it

Vicina. Oltre le attese.

www.bper.it   

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale