



UNAPROA

www.unaproa.com

Sede:

Roma

Via Ventiquattro
Maggio 43

Sonia Ricci



ITALIA
ORTOFRUTTA

www.italiaortofrutta.it

Sede:

Roma

Via Alessandria 199/c

Andrea Badursi



02.

IL FUTURO È INSIEME

"L'ORTOFRUTTA AGGREGATA È PIÙ FORTE"

Parola ai presidenti di Unaproa e Italia Ortofrutta. Per capire a che punto è l'aggregazione nel nostro Paese tra possibili leve da attivare, contributo della tecnologia e desideri da esprimere al governo

Aggregazione è una di quelle parole che da anni riecheggiano nel mondo dell'ortofrutta.

Tutti la invocano, tutti la ritengono indispensabile.

Ma tra dichiarazioni d'intenti e risultati concreti, resta un percorso accidentato, fatto di resistenze culturali, frammentazione produttiva e ostacoli strutturali. Eppure, senza una vera capacità di fare sistema, l'Italia rischia di perdere terreno sui mercati più dinamici.

Unaproa e Italia Ortofrutta sono organizzazioni di rappresentanza delle OP orto-

frutticole, con il compito di promuovere l'aggregazione dei produttori agricoli, valorizzare le produzioni italiane, sostenere l'innovazione e rappresentare il settore ai tavoli decisionali nazionali ed europei. Riconosciute dal Ministero dell'Agricoltura, **riuniscono complessivamente oltre 250 OP e offrono servizi tecnici, progettuali e istituzionali** fondamentali per la crescita del comparto. Interlocutori ideali per capire punti di forza e debolezza, minacce e opportunità dell'aggregazione nazionale. Le ab-

biamo coinvolte attraverso le voci dei loro presidenti, **Sonia Ricci** per Unaproa e **Andrea Badursi** per Italia Ortofrutta, per capire a che punto siamo, quali siano le leve da attivare e che contributo possa dare oggi la tecnologia. E cosa chiederebbero se avessero tre desideri da esprimere.

Da dove nasce l'esigenza di un settore ortofrutticolo più aggregato?

Ricci: "L'aggregazione è necessaria per rispondere alle esigenze di competitività crescenti, alle fluttuazio-

“L’aggregazione dell’offerta ortofrutticola italiana è al 40-50% ed è in crescita. Ma c’è ancora tanto da fare, soprattutto al Sud”

ni dei prezzi e alle richieste sempre più elevate di qualità e sostenibilità. Un settore più unito ha una maggiore forza contrattuale, che permette ai produttori migliori condizioni di vendita e maggiori investimenti in innovazione e tecnologie avanzate. Favorire i processi aggregativi è la nostra mission; incentivare modelli organizzativi forti, competitivi e sostenibili economicamente è il nostro obiettivo”.

Badursi: “Sono assolutamente d’accordo. Storicamente, negli anni 70-90, commercializzare i nostri prodotti era meno problematico. Oggi invece la concorrenza di Paesi come la Spagna e del Nord Africa è fortissima, soprattutto sul prezzo. Ciò significa che, per restare competitivi, dobbiamo puntare sulla qualità e offrire prodotti che rispondano a precise richieste dei consumatori in termini di salute e gusto. Le OP consentono proprio questo, innalzando il livello qualitativo attraverso disciplinari di produzione e buone pratiche condivise”.

Aggregare la frutta sembra tutto sommato più



semplice. Quali sono le difficoltà di creare progetti comuni sulle orticole?

Ricci: “La frutta presenta cicli produttivi più lunghi e prevedibili e una shelf-life più estesa, caratteristiche che facilitano la pianificazione di raccolta e vendita. Al contrario, le orticole hanno una stagionalità più breve e variabile, con una deperibilità molto più elevata, che rende più complesso coordinare attività produttive e commerciali”.

Badursi: “Aggiungo che con le orticole si assiste a una crescente specializzazione e molti produttori specia-

lizzati spesso restano fuori dal circuito delle OP. Anche le differenze nella redditività delle colture giocano un ruolo significativo nelle difficoltà di aggregazione delle orticole”.

Qual è la percentuale di aggregazione dell’offerta ortofrutticola italiana? E qual è il trend?

Ricci: “Attualmente siamo attorno al 40-50%. È un dato che cresce, seppure lentamente, spinto dalla necessità di fronteggiare un mercato sempre più esigente e competitivo. Le organizzazioni di prodotto-

ri stanno assumendo sempre più importanza per facilitare l’accesso ai mercati e fornire servizi indispensabili, ma c’è ancora molto lavoro da fare”.

Badursi: “Siamo poco sotto il 50%, con un trend in crescita. Tuttavia, ci sono differenze significative tra le regioni. Emilia-Romagna e Basilicata mostrano dati incoraggianti, anche grazie a politiche locali incentivanti. In Calabria, Puglia e Sicilia, invece, siamo ancora indietro e occorre lavorare molto di più per colmare il gap”.

La Spagna può rappresen-



tare un modello per l’aggregazione?

Ricci: “Sicuramente, soprattutto sul fronte della commercializzazione e del supporto istituzionale. La Spagna ha sviluppato un’efficace rete di esportazione e le politiche agricole locali hanno favorito significa-

tivamente l’aggregazione attraverso finanziamenti e incentivi”.

Badursi: “Attenzione però: siamo stati noi un modello iniziale per la Spagna, che ha imparato anche dai nostri errori. Inoltre, ci sono differenze strutturali importanti, come le dimensioni delle aziende e le questioni logistiche, che rendono difficile replicare esattamente quel modello. Il prodotto spagnolo arriva nel Nord Europa nello stesso tempo che serve al prodotto siciliano per raggiungere Bologna. È un gap che va assolutamente colmato”.

Cosa direbbe al presidente di una cooperativa per convincerlo a entrare in una OP? Quali sarebbero le tre leve più efficaci da usare?

Ricci: “Sottolineerei i vantaggi economici derivanti da un maggiore potere contrattuale e dalle economie di scala, l’accesso privilegiato a servizi come supporto tecnico, formazione e marketing, e infine la possibilità di partecipare a progetti di sostenibilità e innovazione”.

Badursi: “Gli parlerei della possibilità di partecipare a progetti di ricerca innovativi, della disponibilità di sistemi avanzati di certifi-



“La tecnologia ci aiuta molto ma non si può prescindere dalle persone: dobbiamo rendere il nostro settore più attrattivo”



cazione e assistenza tecnica e, non da ultimo, della maggiore forza contrattuale nelle trattative con clienti importanti”.

Immagini di poter avere tre desideri esauditi dal nostro governo: quali esprimerebbe?

Ricci: “Chiederei incentivi per l’aggregazione e l’innovazione, un miglioramento significativo delle infrastrutture logistiche e campagne di promozione efficaci per valorizzare i prodotti ortofrutticoli locali, incentivando così il consumo interno”.

Badursi: “Vorrei più atten-

zione verso le OP anche nella rappresentanza istituzionale, uniformità nel trattamento regionale durante i controlli e più investimenti per promuovere l’ortofrutta e le buone abitudini alimentari fin dalle scuole”.

Impresa agricola, cooperativa, OP, AOP: non si sono creati un po’ troppi livelli? Non sarebbe meglio semplificare?

Ricci: “Ogni livello ha uno scopo preciso e offre servizi specifici. Tuttavia, ammetto che una semplificazione burocratica potrebbe migliorare efficienza e reattività del settore”.

Badursi: “Anche io penso che ogni livello abbia un ruolo preciso, ma concordo sulla necessità di semplificare. Nel lungo periodo, OP e AOP potrebbero convergere per snellire la struttura organizzativa”.

Cosa vi rende diversi dalla vostra controparte? Quali sono gli aspetti che vi caratterizzano?

Ricci: “Non consideriamo Italia Ortofrutta come controparte, lavoriamo insieme per migliorare le condizioni economiche e di mercato dei nostri produttori”.

Badursi: “Esattamente, non siamo concorrenti, anzi.

Abbiamo ottimi rapporti e lavoriamo insieme su molti dossier comuni. E chiisà, in futuro potremmo anche diventare un’unione unica”.

Le tecnologie digitali potrebbero aiutarvi nel vostro lavoro di rappresentanza degli interessi agricoli?

Ricci: “Certamente, già usiamo strumenti digitali per comunicare con gli associati. Stiamo pensando di sviluppare app specifiche per migliorare ulteriormente la comunicazione e utilizzare strumenti avanzati per analizzare meglio le esigenze degli associati”.

Badursi: “La tecnologia ci aiuta già molto, specie in termini di risparmio idrico. Abbiamo grandi aspettative dall’intelligenza artificiale, anche per migliorare la rappresentanza e i servizi agli associati”.

La mancanza di manodopera è un problema sempre più grave: che ruolo può giocare la vostra organizzazione nel risolverlo? La tecnologia può dare una mano?

Ricci: “La tecnologia può sicuramente aiutare con automazione, droni e robot, contribuendo a compensare la carenza di ma-

nodopera e migliorando produttività e sostenibilità”.
Badursi: “È vero, ma alcune colture come la fragola richiedono molta manodopera specializzata e finora i tentativi di meccanizzarla non hanno avuto esito soddisfacente. Non si può prescindere dalle persone, dobbiamo invogliarle a tornare in agricoltura rendendo più attrattivo il settore”.

Poche OP ma di maggiori dimensioni o più OP. Qual è la ricetta migliore per equilibrare il potere in sede di trattativa con la Gdo?

Ricci: “Le OP più grandi hanno sicuramente più forza contrattuale. Tuttavia, anche una buona collaborazione tra OP di medie dimensioni può garantire equilibrio e specializzazione senza sacrificare flessibilità”.

Badursi: “Oggi la cosa più importante è aggregare, raggiunto un livello sufficiente si potrà ragionare con maggiore attenzione sulle dimensioni ideali”. ¶

Alessandro Iasevoli