

Aggregazione e filiera, più valore ai seminativi



Tra volatilità delle quotazioni, aumento dei costi di produzione, effetti del cambiamento climatico e competizione con le produzioni estere fare reddito con i seminativi è sempre più difficile, a meno che non il produttore non ragioni in ottica di aggregazione e soprattutto di valore d'uso.

Questo, in sintesi, quanto emerso dal convegno «Il valore delle produzioni italiane» organizzato dalla Cooperativa Giulio Bellini presso la Tenuta Garusola a Filo (Ferrara) lo scorso 11 maggio: «La nostra strategia operativa è mirata a salvaguardare il valore aggiunto delle produzioni dei nostri soci – ha evidenziato

nei saluti iniziali **Sante Baldini**, presidente onorario e direttore generale della Coop Bellini. Oggi il mercato richiede prodotti tracciati, innovativi e di elevata qualità, esigenze che esaudiamo partendo dal seme, tramite la nostra società sementiera Sementi Romagna, arrivando al prodotto finito, realizzato dal nostro mulino Sima».



L'intervento di Sante Baldini

Poter contare su un processo «dal campo alla tavola» è un fattore competitivo non di poco conto: «Soprattutto alla luce del fatto che da più di tre anni, tra pandemia e guerra in Ucraina, persiste una forte instabilità su tutti i mercati – ha evidenziato **Jean Philippe Everling**, esperto di mercati cerealicoli – con ricadute negative sulle quotazioni delle commodity agricole. L'attuale crescita demografica, soprattutto in Africa e Medio Oriente, richiede cibo, tanto che produrre è un dovere vero e proprio, che deve comunque generare reddito per l'impresa che lo fa. In questo scenario – ha concluso Everling – la cooperativa è uno strumento ideale per mitigare i rischi di impresa, a patto che sia composta da veri operatori». Quanto i mercati dei seminativi siano sempre più imprevedibili lo ha chiaramente evidenziato **Enrico Zavaglia**, trading manager di Cereal Docks: «Oggi si usa il termine “permacrisi” per descrivere le fluttuazioni anche molto ampie delle quotazioni delle oleaginose, cioè una crisi continua che non lascia intravedere, nel

medio periodo, miglioramenti della situazione».

«Per noi è fondamentale, quindi, produrre in modo più efficiente possibile: l'agricoltura di precisione è la strategia su cui puntare per raggiungere questo obiettivo – ha detto **Marco Miserocchi**, country manager di Topcon Agriculture – tenendo presente che la crescente riduzione di impiego dei mezzi tecnici, come agrofarmaci e fertilizzanti, è realizzabile solo con le giuste tecnologie».

Un altro aiuto viene dal miglioramento genetico: «La ricerca oggi è impegnata attivamente sul breeding di varietà di cereali resistenti agli stress idrici e termici – ha spiegato **Luigi Cattivelli**, direttore del Centro di ricerca genomica e bioinformatica del CREA in un videomessaggio. Se però parliamo di varietà con caratteristiche tecnologiche e merceologiche innovative è il mercato a comandare – ha aggiunto – e deve essere il mondo agricolo a chiedere alla Ricerca di cosa ha bisogno, altrimenti si rischia di selezionare frumenti per prodotti che poi non incontrano il favore dei consumatori».



I partecipanti alla Tavola Rotonda

E i consumatori sono esigenti, volubili nei gusti e imprevedibili almeno quanto i mercati: «Sono giudici insindacabili del successo o dell'insuccesso di un prodotto –

ha sottolineato **Daniele Tirelli**, docente di economia e marketing dell'agroalimentare – e chiedono alimenti con elevatissimo valore d'uso, salubri, locali e con pochissimi ingredienti. Una ricetta tutt'altro che facile da realizzare – ha continuato Tirelli – soprattutto se il mondo agricolo non impara a comunicare in modo costruttivo con la parte seguente della filiera, gdo compresa. È fondamentale mettere in atto delle strategie di co-marketing, che altro non sono che un modo di cooperare, di lavorare assieme per un fine comune». Il presidente della Coop Bellini **Giuseppe Ciani**, in collegamento da TuttoFood, ha ricordato come da anni il lavoro delle cooperative è proprio quello di rispondere alle richieste del mercato coinvolgendo gli agricoltori con contratti di filiera che ripartiscano equamente il valore delle produzioni tra tutti gli attori.

Filiera e cooperazione

Durante la Tavola Rotonda, che ha visto la partecipazione di **Enrico Gambi**, imprenditore agricolo; **Luca Simoni**, direttore della CIA di Ferrara; **Alberto Stefanati**, presidente del Capa Cologna; **Massimo Masetti**, direttore generale del Consorzio Agrario di Ravenna; **Emilio Pelizzari**, AD di Coop Iberica; **Maurizio Gambini**, presidente di Terra Bio e **Gian Luca Bagnara**, economista agroalimentare, è emerso chiaramente come per dare un valore aggiunto a cereali e proteoleaginose sia necessario ragionare in ottica di filiera, aumentare l'aggregazione ma mettere anche gli agricoltori italiani nelle condizioni di lavorare con meno cavilli burocratici e complicazioni, soprattutto quelle legate alla nuova Pac.

Lorenzo Andreotti