

Il ministro De Castro conferma di voler puntare in sede Ue a un regime di disaccoppiamento parziale

# Ortofrutta, una riforma graduale

L'orientamento espresso in un question time parlamentare – Ma la filiera in Italia per ora resta divisa

ROMA – Il negoziato comunitario sulla riforma dell'Ocm ortofrutticola non è ancora iniziato: in base al ruolo di marcia messo a punto dalla presidenza di turno tedesca, fino a marzo proseguiranno i confronti in sede tecnica, ad aprile ci sarà un nuovo giro di tavolo dei ministri agricoli e a giugno, se tutto va bene, sarà raggiunto l'accordo politico.

Ma intanto il dibattito cresce. Fra incontri bilaterali in sede europea, confronti tra gli operatori della filiera e un question time parlamentare del ministro delle Politiche agricole, Paolo De Castro.

La filiera ortofrutticola, e quella del pomodoro da industria in particolare, sull'ipotesi di un disaccoppiamento totale degli aiuti per i prodotti trasformati continua a pensarla in ordine sparso. Sul fronte agricolo, Coldiretti e Confagricoltura confermano la loro posizione favorevole al decoupling totale, mentre la Cia è per un «atterraggio morbido» che preveda 4-5 anni di aiuti parzialmente disaccoppiati, con una parte degli aiuti accoppiati legati alle superfici. Sulla stessa lunghezza d'onda è Legacoop agroalimentare, mentre Fedagri-Con-

ff cooperative si è dichiarata «molto perplessa».

Tra le Unioni dei produttori, Unapro mantiene un atteggiamento attendista, mentre Uiapoa spera in un disaccoppiamento parziale tra il 20 e il 40 per cento. Nettamente contrarie ad aiuti totalmente disaccoppiati, invece, le associazioni delle imprese di trasformazione, Aiipa e Anicav.

Viste le premesse, va da sé che il compito del ministro delle Politiche agricole, Paolo De Castro, di negoziare con Bruxelles non sarà tra i più semplici. In linea di principio, la rotta tracciata

era quella per l'applicazione di un regime con aiuti totalmente slegati dalla produzione, così come ipotizzato dalla Commissione Ue. Ma il ministro è consapevole che l'abolizione da un anno all'altro dell'aiuto comunitario per pomodori, arance, e frutta trasformata metterebbe a forte rischio queste filiere. Meglio un'introduzione «morbida», quindi, che darebbe il tempo a centinaia di imprese di adattarsi al nuovo regime.

Da qui l'orientamento adottato dall'Italia, che il ministro ha ribadito nei giorni

scorsi anche in occasione di un question time parlamentare sulle misure a favore del settore dell'ortofrutta trasformata. «Il Governo italiano punta al regime di disaccoppiamento parziale», ha dichiarato De Castro.

Una posizione condivisa dalla Spagna, con la quale il nostro Paese non a caso sta cercando di individuare una linea comune in vista del negoziato con Bruxelles. Al recente vertice di Ibiza, dove ha accompagnato il presidente del Consiglio Prodi all'incontro con Zapatero, il ministro De Castro ha nuovamente in-

contrato la collega Elena Espinosa, dopo le bilaterali di Lecce, l'estate scorsa, e di Madrid, a novembre.

«Il nostro impegno – si è limitato a osservare De Castro – passa anche per uno stretto collegamento in seno al Consiglio Ue, per promuovere una riforma Ocm vino e ortofrutta che contribuisca a migliorare la concorrenzialità e la sostenibilità di queste produzioni comunitarie nei mercati internazionali». Come dire, concorrenzialità e sostenibilità possono convivere con regole flessibili. Da negoziare, appunto.

Massimo Agostini

## Parigi bocchia la proposta Fischer Boel: no al pagamento unico dei trasformati

BRUXELLES – Dalla Francia è partita una sonora bocciatura alla proposta di riforma dell'Ocm ortofrutta presentata a fine gennaio dalla Commissione Ue. Almeno per quanto riguarda l'estensione dei prodotti ortofruttili, comprese le patate, nel sistema del pagamento unico disaccoppiato.

Mi opporrò a questa estensione, ha detto il ministro francese dell'Agricoltura, Dominique Buisserau, almeno fino a quando non sarà disponibile la valutazione, attesa per la fine dell'anno prossimo, sugli effetti della riforma della Pac. Buisserau ha preso posizione in occasione del congresso dell'Unione nazionale della patate (un settore che in Francia fattura 1,6 miliardi di

euro l'anno) che si è tenuto nei giorni scorsi a Parigi.

La proposta della Commissione, ha aggiunto il ministro, rimette in causa la nuova Pac. Quindi, prima di tutto si tratta di una questione di principio. Perché il Consiglio in quella circostanza ha riconosciuto che esiste il rischio di una distorsione della concorrenza tra le aziende a seminativi e ortofruttili. Da allora, a questo riguardo, non è emersa alcuna novità, ha puntualizzato Buisserau. Resta il fatto, dunque, che il disaccoppiamento totale può destabi-

lizzare un settore specializzato, come quello dell'ortofrutta.

Sull'insieme del progetto dell'Esecutivo di Bruxelles, Buisserau ha rilanciato le critiche già espresse in occasione del Consiglio dei ministri Ue di gennaio. Il testo manca del necessario dinamismo. In particolare, niente di veramente soddisfacente viene previsto per la gestione delle crisi di mercato, anche perché verrebbero esclusi dalla sfera di applicazione dei provvedimenti tutti gli agricoltori che non aderiscono alle organizzazioni di produttori.

Secondo gli addetti ai lavori, la ferma opposizione di Buisserau è motivata in qualche misura dagli appuntamenti elettorali interni di primavera. È stato fatto notare che la possibilità di produrre ortofruttili sulle superfici destinate a un pagamento diretto deriva dal recente giudizio della Wto sul panel promosso dal Brasile contro il sistema di sostegno americano a favore del cotone. E la rimozione del divieto esistente negli Usa è contenuta nel progetto per il prossimo Farm Bill. La Ue, dal canto suo, non

può che uniformarsi alle indicazioni multilaterali.

E c'è anche un altro aspetto di tutto rilievo. Dai primi calcoli elaborati negli ambienti professionali francesi è risultato che i pagamenti disaccoppiati per gli ortofruttili sarebbero sensibilmente inferiori a quelli assegnati ai seminativi. Ad esempio, per effetto delle elevate rese storiche prese a riferimento, un ettaro a cereali in Francia riceve in media quasi il doppio di quanto viene liquidato in Italia. E in Francia c'è già chi pensa, come consentito dalla normativa comunitaria, di tagliare i pagamenti ai seminativi per rimpolpare quelli per l'ortofrutta.

Giuliano Cesari

### – Export senza frontiere

Otto piccoli operatori calabresi nel consorzio Clemendo – Prossimo obiettivo l'Europa dell'Est

## Così la clementina Igp sbarca in Usa

COSENZA – Commercializza circa 500mila quintali l'anno di clementine Igp prodotte nella piana di Sibari, con circa il 70% destinato ai mercati esteri, e circa 100mila quintali di arance. Con il marchio «Sweet bambino», è riuscito a penetrare, soprattutto con le clementine, in un mercato difficile per la stringente normativa sull'import, come quello statunitense, e ora ha in progetto l'apertura di uffici commerciali, per intensificare e meglio gestire i rapporti con i mercati locali, in Nord Europa, Usa, Canada, con progetti anche nei Paesi dell'Europa dell'Est.

Sono i traguardi fin qui raggiunti dal consorzio Clemendo, con sede presso l'Osservatorio fitopatologico nella zona del porto di Còrigliano Calabro (Cosenza).

Obiettivi, come spiega il presidente, Angelo Minisci, che «è stato possibile ottenere solo attraverso l'unione di energie, mezzi e competenze di otto operatori commerciali: BioSybaris, Gf Frutta, Spataro & Camp, Gallo, Ortofrutta agrumaria di Santo Damiano, Ingresso ortofruttilico Carbone, Karpas e Agri Doc 2, tutte aderenti alla Compagnia delle opere agroalimentare calabrese. Otto realtà che nel 2000 hanno costituito l'ente consortile, superando varie difficoltà, come individualismo, difficoltà di «team working», assenza di comunicazione tra le realtà coinvolte».

## Nel paniere anche le arance rosse siciliane

COSENZA – Il consorzio Clemendo commercializzerà negli Stati Uniti anche le arance siciliane, grazie a un accordo con i produttori isolani, con il marchio «Sweet bambino». Nel corso nel 2007 avrà così un ulteriore sviluppo l'esperienza avviata nel 2005 e proseguita nel 2006 con la spedizione dal porto di Gioia Tauro di Clementine Igp della Calabria, provenienti anche da agricoltura biologica, verso gli Stati Uniti (Port Elisabeth, New York) e il Canada (porto di Toronto).

«Questa esperienza non è nata per caso – sottolinea il presidente del consorzio Clemendo, Angelo Minisci –. Prima di affrontare un difficile mercato come quello nordamericano, che spesso lamenta scarsa presenza di prodotti tipici italiani,

ma impone anche regole molto stringenti per l'ingresso dei prodotti su quei mercati, è stata dapprima studiata un'adeguata tecnologia di trasporto («cold treatment»), e poi, attraverso il coinvolgimento di esperti di comunicazione, abbiamo individuato un marchio adatto – «Sweet bambino» – una combinazione tra un termine italiano e inglese per comunicare al consumatore fiducia e identità d'origine del prodotto».

Per commercializzare le clementine Igp e biologiche della Piana di Sibari – zona dai terreni aspri, ma con microclima unico in Europa – nei canali della Gdo statunitense e canadese, è stato necessario ottenere la certificazione del National Organic Program of United States.

Le clementine da agricoltura biologica, prodotte dalla cooperativa Biosybaris (che raggruppa 36 aziende agricole, con una superficie ortofrutticola complessiva di circa 200 ettari, coltivati anche a pesche e ortaggi), aderente a Clemendo, possiedono la certificazione biologica.

«Un percorso analogo sarà svolto quest'anno – spiega Minisci – per commercializzare, negli Usa e in Canada, anche le arance rosse di Sicilia con lo stesso marchio». Accanto ai nuovi ingressi in Usa e Canada, i Paesi dove Clemendo esporta maggiormente sono Germania, Austria, Francia e Inghilterra. R.Fab.

All'origine dell'iniziativa,

la necessità di unire più aziende per affrontare il mercato estero con quantità di prodotto adeguate per la grande distribuzione organizzata. L'idea di costituire Clemendo è stata di Natalino Gallo e Giuseppe Spataro, due imprenditori con esperienza nei mercati stranieri per la commercializzazione dell'ortofrutta. «consapevoli della necessità di creare alleanze continue tra aziende commerciali europee – sottolinea Minisci – per poter affrontare il mercato del-

la Gdo».

Il primo obiettivo è stato quello di diminuire i costi, istituendo gare d'acquisto del materiale per packaging e condizionamento degli agrumi. «I primi quattro anni – continua Minisci – sono serviti per conoscersi meglio, imparare a dialogare e a scambiarsi informazioni. In questo periodo abbiamo inoltre iniziato a partecipare a fiere specializzate, come il «Fruit Logistic» di Berlino, il «Mac Frut» di Cesena e il «Fancy Food» di New York». Poi, Clemendo è pas-

sato alla fase operativa. «scegliendo, attraverso un'asta d'acquisto, le aziende fornitrici più serie e premiando la loro affidabilità con il rinnovo dei contratti di fornitura».

Momenti congiunturali particolari hanno dato una mano al consorzio di aziende calabresi. Se il principale Paese produttore di clementine in Europa è la Spagna, diretto concorrente dell'Italia, «si sono verificati, appena il consorzio è diventato operativo, alcuni periodi nei quali la domanda del mercato europeo

nei confronti delle clementine di produzione italiana è aumentata, a seguito di problemi qualitativi di quelle provenienti dal mercato iberico». «Di fronte a questo improvviso aumento della domanda – spiega Minisci – i soci del consorzio hanno fatto squadra, scambiandosi il prodotto in modo da evadere tutti gli ordini e da rispondere in maniera efficace all'andamen-

to del mercato». Il risultato è stato positivo e ciò ha incoraggiato il consorzio Clemendo ad avviare nuovi canali di export anche verso mercati extraeuropei, come Stati Uniti e Canada. Da qui il rapporto tra i soci del consorzio si è ulteriormente consolidato, «sia in termini di comunicazione che commerciali». Le piccole e medie aziende aderenti a Clemendo hanno avuto dall'iniziativa sensibili ritorni di fatturato e, nell'ambito del consorzio, hanno avuto origine anche tre Op (Carpe Naturam, Agri Doc 2 e Agricoop). «È stato così possibile – conclude Minisci – dare luogo a una struttura logistica unica condivisa dalle aziende associate. Le quali, pur mantenendo una propria individualità, utilizzano servizi comuni, come le celle frigorifere, e agendo

sinergicamente nei canali della commercializzazione estera. Questo ha permesso di dare una risposta alle quantità richieste dalla Gdo europea, seguendo un percorso di alta qualità, controllando e monitorando continuamente i costi».

Roberto Faben

