[ORTOFRUTTA] Aumento in valore e volume dell e xport (+8%) per il leader europeo del fresco

Apo Conerpo cresce all'estero

[DI BEATRICE TONI]

trada da battere l'export. Apo Conerpo, leader europeo dell'ortofrutta fresca (43 cooperative socie e 7.000 produttori), l'ha fatto chiudendo il 2012 con un +8% in volume (quasi 147 mila t) e in valore (112 milioni di €) di prodotto fresco inviato fuori confine.

All'interno, nonostante il calo del prodotto conferito (sulle 947.000 t, -19%) ha chiuso con un volume d'affari aggregato di 702 milioni di euro (+1% sul 2011). Canale preferenziale (al 50%) la gdo (oltre 155 mila t, -2,5%) mentre all'industria di trasformazione sono andate circa 552.000 t (oltre 77 milioni di €).

«Una crescita di fatturato – ha sottolineato il presidente **Davide Vernocchi** – frutto, tra l'altro, delle politiche commerciali vincenti del gruppo che attraverso le società Alegra, Naturitalia e Valfrutta Fresco ha collocato sul mercato 1.018.000 t di prodotti freschi (quasi 427.000 di frutta e 591.000 tra ortaggi e

TAB. 1 - EXPORT APO CONERPO 2012					
SPECIE	QUANTITÀ (T)	VALORE (ooo €)			
Nettarine e pesche	60.937	41.959			
Actinidia	29.614	23.532			
Pere	28.815	25.255			
Susine	9.358	7.468			
Mele	7-345	4.069			
Carote	2.863	1.406			
Uva	1.877	2.075			
Pomodoro	934	2.214			
Kaki	927 1.003				
Albicocche	923 936				
Zucche	911	515			
Altro	1.897 1.955				
TOTALE	146.330	112.388			

patate).

Tra le diverse iniziative messe in campo nel 2012, **Gabriele Chiesa**, direttore generale, ha ricordato l'aumento degli investimenti in ricerca e innovazione («visto anche il calo significativo degli interventi pubblici»). E sottolinea il caso di New Plant, nata nel 2002 per il rinnovamento varietale: Falstaff, la pera rossa di prossimo lancio, è frutto da questa attività. Al capitolo ag-

gregazioni e sinergie con altre imprese (per rafforzare l'efficacia commerciale) va sicuramente registrata l'incorporazione nell'Aop Finaf della Aop Gruppo Mediterraneo con la creazione dell'Aop ortofrutticola più grande d'Europa.

Proprio all'estero Apo Conerpo vede le dinamiche più positive: «Ci sono paesi che stanno crescendo con esigenze qualitative importanti come nel caso dell'Est» ha detto Vernocchi. Resta da affrontare una molteplicità di problemi, dalla solvibilità dei clienti alle barriere fitosanitarie. Vernocchi stima che «La prossima campagna invieremo le prime pere (5.000 q) e mele (10.000 q) negli Usa grazie anche alla collaborazione determinante fra Cso e Mipaaf. Una piccola quantità, ma determinante per aprire una breccia in un mercato dove prima non esistevamo. Doppiamente importanti in quanto frutto di un dialogo bilaterale Italia-Usa e non Ue-Usa!». Una strada da battere anche nel 2013: «Dopo l'apertura ai kiwi italiani alcuni anni fa sul mercato cinese e, l'anno scorso, su quello coreano, siamo in dirittura d'arrivo anche con il protocollo kiwi per il Giappone».

A volte «basta avviare misure che non costano nulla come la reciprocità nell'utilizzo degli agrofarmaci». Vedi l'utilizzo in deroga di un principio attivo per trattare le susine in post-raccolta che allunga la shelf-life e consente di esportare in Sud America dove finora era impossibile. La sua autorizzazione anche su pesche e nettarine aprirebbe invece le porte del mercato russo. Da notare che tutti i prodotti che l'Italia importa dall'altro emisfero sono trattati in post-raccolta.

Il tormentone dell'anno scorso, l'art. 62 e i tempi di pagamento come è finito? «Con un miglioramento significativo visto che l'80% dei clienti paga in tempo» chiude Vernocchi.

TAB. 2 - BARRIERE FITOSANITARIE PER I PRODOTTI ORTOFRUTTICOLI ITALIANI					
	CINA	COREA	GIAPPONE	USA	AUSTRALIA
	*1				≱ € *
Mele				À	
Pere				À	
Kiwi	0	•		0	0
Drupacee	-			-	-
Uva da tavola	-	-		0	-