

Signore, Signori, buon pomeriggio,

Apo Conerpo è un O.P. universale che attualmente associa Cooperative di produttori agricoli operanti nelle principali regioni ortofrutticole italiane: Emilia Romagna e Toscana principalmente, ma anche Veneto, Puglia, Basilicata.

Schematicamente, possiamo dire di annoverare circa 9.000 **Produttori soci** >>>> che aderiscono su base territoriale a 40 **Cooperative di I grado** che provvedono, laddove necessario, allo stoccaggio, conservazione e condizionamento per l'immissione sul mercato dei prodotti ortofrutticoli della base sociale. A loro volta le Cooperative aderiscono ad >>>> **Apo Conerpo** che, a sua volta, è Socio di riferimento all' AOP F.IN.A.F. (First International Association Fruit) a cui prendono parte anche O.P. francesi, oltre che italiane.

Inoltre, una descrizione più dettagliata della nostra O.P. la potrete trovare sul nostro sito web: [www.apoconerpo.com](http://www.apoconerpo.com) dove esiste una sezione pubblica ed un'area riservata solo ai Soci o comunque a chi sia dotato di apposita password d'accesso. In quest'ultima sezione i soci possono trovare utili indicazioni relative alle legislazioni fitosanitarie di alcuni Paesi ove sono più indirizzate le nostre esportazioni ortofrutticole, ed argomenti più specifici e riservati dell'attività svolta a favore dei Soci.

Naturalmente Apo Conerpo svolge tutte le attività tipiche delle O.P., con particolare attenzione agli aspetti commerciali, dando così attuazione a quel concetto di filiera corta da tanti auspicato. Ed è sui temi di strategie commerciali che farò alcune brevi considerazioni in questo mio intervento, con particolare riferimento al rapporto con la realtà della trasformazione industriale.

Per meglio difendere gli interessi dei propri associati nella vendita dei loro prodotti, Apo Conerpo ha costituito 2 apposite Business Units (Alegra e Naturitalia) che operano nella commercializzazione dell'ortofrutta fresca destinata ai canali della GDO italiana ed estera. Inoltre si è dotata di un Ufficio che si occupa esclusivamente del collocamento degli ortofrutticoli destinati alla trasformazione industriale, seguito da chi vi parla.

L'attività di commercializzazione è supportata da un Ufficio Tecnico che si occupa di legislazione fitosanitaria, di previsioni di produzione, di valutazione di nuove cultivars da immettere nel ciclo produttivo e commerciale, di assistenza relativa alle tecniche di produzione integrata.

Per quanto riguarda la produzione di pere, essa si svolge prevalentemente in alcune province dell'Emilia Romagna, quindi in una delle zone più vocate al mondo per questa specie. Questo ci permette di disporre di una materia prima di indubbia qualità, ma altrettanto vero è che i mercati del fresco stanno diventando sempre più esigenti in materia di qualità, intrinseca ed estrinseca. Poi, i recenti orientamenti comunitari in tema di sostanze attive per la difesa fitosanitaria contribuiranno probabilmente ad aumentare la frazione di frutti non totalmente idonei al mercato del fresco.

Ecco allora che un nostro punto di forza è senz'altro l'aver contribuito alla nascita prima e alla crescita poi di Conserve Italia. Il legame di natura associativa, basato sulla condivisione di progetti di sviluppo, ha permesso di creare un sistema che sin ora ha avuto ripercussioni positive non solo sulla nostra base associativa, ma probabilmente su tutto il comparto ortofrutticolo italiano. Infatti, pur essendo soci storici e di maggioranza, Conserve Italia annovera fra la propria compagine sociale anche altre O.P. e si rifornisce di materia prima anche da non soci.

Avere avuto un sicuro collocamento industriale, ha permesso di attuare un sistema di valorizzazione del prodotto da avviare al mercato del fresco liberando quest'ultimo da quei prodotti di minor qualità che, pur validissimi per un processo di trasformazione, rischiano di essere penalizzanti per l'intero comparto se proposti sul mercato del fresco. Assistiamo infatti ad un progressivo e costante minor interesse per quei frutti di minor pregio che una volta erano agevolmente collocati su mercati più poveri e per questo meno esigenti.

Da alcuni anni abbiamo, ad esempio, fatto la scelta di raccogliere le pere Conference ed Abate dal calibro 60+ anziché dal 55+, così come le pere Decana del Comizio dal 70+ anziché dal 65+, convinti che l'immissione di frutti di piccolo calibro causi più un "intasamento" del mercato che benefici per la redditività della cultura e quindi valore per il produttore.

Questa scelta si è resa possibile grazie alla possibilità di collocare presso industrie di trasformazione i frutti di minor pezzatura di queste cultivars a prezzi che, negli ultimi anni, non sono mai scesi al di sotto dei 16 cent/kg per merce caricata calda presso i nostri magazzini per arrivare fino ad un massimo di 30 cent/kg per pere refrigerate, sempre caricate presso i nostri magazzini.

Se quanto appena detto è valido per le pere in genere, le stesse considerazioni valgono ancor più nel caso specifico delle William, anche se, ovviamente con prezzi diversi. Questa cultivar, probabilmente, deve la sua diffusione storica proprio alla spiccata attitudine a numerose trasformazioni industriali (succhi, nettari, frutti sciropati, surgelati, essiccati) ed oggi trova sempre più diffusione anche sul mercato del fresco. Ma è innegabile che la sua espansione sia stata sostenuta e mantenuta dall'aiuto comunitario alla trasformazione. E proprio questo avvalorava e rafforza quanto detto sopra: la presenza di un'industria sana di trasformazione è di supporto, a volte fondamentale, per lo sviluppo di una coltura, ancorché destinata principalmente al mercato del fresco.

Pertanto, forti dell'esperienza positiva del rapporto consolidato con Conserve Italia, visti i buoni risultati raggiunti ove esiste un base industriale interessata, Apo Conerpo, ove vi fossero le condizioni, ha puntato a sviluppare una strategia di alleanze con industrie trasformatrici mirando al raggiungimento di alcuni obiettivi. Primo, la collocazione del proprio prodotto, secondo, una remunerazione comunque in linea con il mercato e che sostenga il mercato, terzo, la possibilità di pianificare uno sviluppo delle coltivazioni.

Alleanze che, in alcuni casi, sono divenute vere e proprie partnership con reciproca sottoscrizione di quote, ancorché poco più che simboliche, del capitale sociale, oltre il già citato rapporto con Conserve Italia.

Naturalmente anche il trasformatore deve e dovrà ricavare un beneficio da questo sistema che punta ad una integrazione sempre più stretta fra i protagonisti della filiera frutticola. Secondo noi i vantaggi per il trasformatore dalla integrazione, o quantomeno dalla partecipazione a larghe intese con la parte agricola, si possono sintetizzare nei seguenti punti: sicurezza dell'approvvigionamento della materia prima sia dal punto di vista complessivo che, cosa non meno importante, dal punto della costanza giornaliera di disponibilità di prodotto, poi, un prezzo da pagare in linea con il mercato che si contribuisce a creare, infine la possibilità di pianificare i propri investimenti futuri.

Ci preme qui sottolineare che a nostro avviso, nel rapporto fra controparte agricola ed industriale, più ancora che la ricerca del conseguimento di un vantaggio in termini di prezzo della materia prima in valore assoluto o rispetto la concorrenza, vantaggio che, inevitabilmente, se lo diventa per una parte assume carattere esattamente opposto per l'altra, assume più rilevanza la possibilità reciproca di migliorare le proprie scelte di pianificazione aziendale e questo non solo su base annua.

Monsieurs, bon après-midi,

Apo Conerpo est un O.P universel qui actuellement associe des Coopératives de producteurs agricoles opérants dans les principales régions ortofrutticole italiennes : Emilie Romagna et Toscane principalement, mais même Vénétie, Pouilles, Basilicate.

Schématiquement, nous pouvons dire de compter environ 9.000 Producteurs associés > ; > ; > ; > ; qu'ils adhèrent sur de base territorial à 40 Coopératives du degré qui pourvoient, là où nécessaire, au stoccaggio, conservation et conditionnement pour l'injection sur le marché des produits ortofrutticoli de la de base sociale. À eux il tourne les Coopératives adhèrent à > ; > ; > ; > ; Apo Conerpo qui, à son tour, est Socio de référence au AOP F.IN.A.F. (First International Association Fruit) auquel ils prennent une partie même O.P français, au-delà que d'italiennes.

En outre, une description plus détaillée de notre O.P vous pourrez la trouver sur notre situé web : [www.apoconerpo.com](http://www.apoconerpo.com) où elle existe une sezione publie et une aire réservée seulement aux Associés ou de toute façon à quel il soit doué d'appropriée password d'accès. Dans ces dernières sezione les associés peuvent trouver des profits indications relatives les législations phyto-sanitaires de quelques Pays là où plus sont adressés nos exportations ortofrutticole, et argues plus spécifiques et réservés de l'activité déroulée en faveur des Associés.

Naturellement Apo Conerpo déroule toutes les activités typiques de l'O.P., avec détail attention aux aspects commerciaux, en donnant ainsi réalisation à ce concept de filière courte en tant que tant heureux. Et elle est sur les thèmes de stratégies commerciales que je ferai quelques bref considérations dans mon intervention, avec détail référence au rapport avec la réalité de la transformation industrielle.

Pour mieux défendre les intérêts de ses associés dans la vente de leurs produits, Apo Conerpo a constitué 2 appropriées Business Units (Alegra et Naturitalia) qu'ils actionnent dans la commercialisation de l'ortofrutta fraîche destinée aux canaux de GDO italienne et étrangère. En outre elle s'est douée d'un Bureau que soin exclusivement du placement des ortofrutticoli destinés à la transformation industrielle, suivi de quel il vous parle.

L'activité de commercialisation est supportée d'un Bureau Technicien qui s'occupe de législation phyto-sanitaire, de prévisions de production, d'évaluation nouvelles cultivars d'introduire dans le cycle productif et commercial, d'assistance relative les techniques de production complétée. En ce qui concerne la production de poires, elle se déroule principalement dans quelques province de l'Emilie Romagna, donc dans une des zones plus vocate au monde pour celle-ci specie.

Ceci nous permet de disposer d'une matière avant indubitable qualité, mais aussi vrai il est que les marchés du frais deviennent toujours plus exigeants en matière de qualité, intrinsèque et extrinsèque. Ensuite, les récentes orientations communautaires dans craint de substances actives pour la défense phyto-sanitaire contribuiranno probablement à augmenter la fraction de fruits pas totalement aptes au marché du frais.

Voilà alors que notre point de force est sans autre l'avoir contribué à la naissance d'abord et à la croissance ensuite de Conserves Italie. Le lien de par sa nature associative, basé sur le partage de projets de je développe, a permis de créer un système qui sin maintenant a eu des répercussions positives pas seulement sur notre de base associative, mais probablement sur tout le secteur ortofrutticolo italien. En effet, aussi en étant des associés historiques et de majorité, des Conserves Italie compte parmi son équipe sociale même autre O.P et il se réapprovisionne de matière d'abord même pas d'associés.

Avoir eu un sûr placement industriel, a permis de réaliser un système de valorisation produit d'entamer au marché du frais en libérant ce achève de ces produits de minor des qualités qui, aussi tres valides pour un procès de transformation, risquent d'être pénalisantes pour l'entier secteur si proposés sur le marché du frais. Nous assistons en effet à un progressif et constant minor interesse pour ces fruits de minor pregio qu'autrefois erano facilement placés sur des marchés plus pauvres et pour de cet moins exigeant.

De quelques ans nous avons, par exemple, fait le choix de ramasser les poires Conference et Abate de je calibre 60+ plutôt que du 55+, ainsi comme les poires Decana du Comizio du 70+ plutôt que du 65+, autoconvaincus que l'injection de fruits de petit je calibre cause plus un » intasamento » du marché que bénéfiques pour la rentabilité de la culture et donc valeur pour le producteur.

Ce choix s'est rendu possible des merci à la possibilité de placer près d'industries de transformation les fruits de minor pezzatura de celles cultivars à des prix qui, depuis quelques années, jamais n'ont descendu à de sous des 16 cent/kg pour marchandise chargée chaude près de nos magasins pour arriver jusqu'à un maximum de 30 cent/kg pour poires réfrigérées, toujours chargées près de nos magasins.

Si combien à peine dit est valide pour les poires en général, les mêmes considérations valent ancor plus au cas spécifique du William, même si, évidemment avec des prix différents. Cette cultivar, probablement, doit sa diffusion historique vraiment à détachée aptitude à des nombreuses transformations industrielles (substances, nectars, proportions des sciroppati, surgelés, des essicati) et aujourd'hui il trouve toujours plus de la diffusion même sur le marché du frais. Mais indéniable que son expansion ait été soutenue et elle est maintenue de l'aide communautaire à la transformation. Et vraiment ceci confirme et renforce combien de dicton sur : la présence d'une industrie saine de transformation est de supporte, parfois fondamental, pour développe d'une de la cultue, ancorché destinée principalement au marché du frais.

Par conséquent, forts de l'expérience positive du rapport consolidé avec des Conserves Italie, des visas les bons résultats rejoints là où existe un de base industriel intéressé, Apo Conerpo, là où il y avaient les conditions, a visé à développer une stratégie d'alliances avec des industries trasformatrici en visant à la réalisation de certains objectes vous. Premier, l'emplacement son de produit, en

second lieu, des remunerazione de toute façon en ligne avec le marché et qu'il soutienne le marché, troisième, la possibilité d'aménager je développe des cultures.

Alliances qui, dans quelques cas, ont devenu véritables partnership avec réciproque souscription de parts, ancorché peu plus que symboliques, du capital social, au-delà déjà de cité rapport avec des Conserves Italie.

Naturellement même le transformateur doit et devra tirer un bénéfice de ce système que pointe à une intégration toujours plus étroite parmi les protagonistes de la filière frutticola. Selon nous les avantages pour le transformateur de l'intégration, ou au moins de la participation à des larges accords avec la partie agricole, peuvent se synthétiser dans les suivants points : sûreté de l'approvisionnement de la matière d'abord soit du point de vue global que, qu'est-ce que pas moins important, du point de la costanza journalière de disponibilité produit, ensuite, d'un prix à payer en ligne avec le marché qui contribue à se créer, enfin la possibilité d'aménager ses investissements futurs.

Nous il presse ici souligner qu'à nos j'avertis, dans rapport entre controparte agricole et industriel, plus ancre que recherche de obtention de avantage en termes de prix de matière d'abord dans valeur absolu ou je respecte concurrence, avantage qui, inevitabilmente, s'il le devient pour une partie assume caractère exactement opposé pour l'autre, assume plus d'importance la possibilité réciproque d'améliorer ses choix de planification d'entreprise et celui pas seulement sur de base annuelle.