VENETO AGRICOLTURA
Azienda Regionale per i settori Agricolo, Forestale e Agro-Alimentare

SEMINARIO

"L'ORTOFRUTTA VENETA DI FRONTE ALLE SFIDE LOGISTICHE E COMMERCIALI"

9 giugno 2006

TAVOLA ROTONDA

Partecipanti:
Stefano Angelini, Direzione Infrastrutture – Regione Veneto
Cesare Bellò, OPOVèneto
Francesco Cera, Mercato Agroalimentare di Padova
Giacomo Corsi, ditta Corsi s.p.a.
Giuliano Da Col, Coop Italia
Giancarlo Daniele*, ditta F.lli Daniele s.n.c.
Giuseppe Fabbri, ditta Eurofer s.r.l.

Moderatore:
Corrado Giacomini, Università degli Studi di Parma

GIACOMINI: Cominciamo la tavola rotonda che è stata concepita con un obiettivo ben preciso: mettere a confronto gli operatori della filiera sul tema della logistica. Abbiamo dei produttori, il sig. **Cesare Bellò**, direttore dell'Organizzazione produttori orticoli Veneti, il sig. **Giancarlo Daniele*** che è titolare di un'importante impresa di commercializzazione e il dott. **Francesco Cera** direttore del Mercato Ortofrutticolo di Padova e quindi rappresenta un anello fondamentale della catena distributiva. Presenti operatori della fase del trasporto: il sig. **Giacomo Corsi**, titolare di un importante impresa di trasporti, il dott. **Giuseppe Fabbri**, Presidente e Amministratore delegato di Eurofer che è un importante società impegnata nel trasporto intermodale partecipata anche dalle Ferrovie dello Stato. Abbiamo poi il responsabile acquisti del Distretto Adriatico di Coop Italia, sig. **Giuliano Da Col**, e infine il dott. **Stefano Angelini** della Direzione Regionale Infrastrutture che rappresenta l'operatore pubblico.
Prima di dare la parola agli ospiti invitati, sottolineerei alcuni aspetti tra quelli presentati, facendo riferimento anche a quanto emerso in un recente convegno sulla Logistica Alimentare che si è tenuto a Parma, alla conclusione del Master CLAA (Master in Commercializzazione e Logistica Agroalimentare). Un elemento importante è che sempre più spesso si va avanti per stereotipi: si dice che la grande distribuzione si sta sviluppando e tutto si deve orientare sulla grande distribuzione…e così via.
Io stesso ho scritto che uno degli aspetti fondamentali della crisi che sta vivendo l'ortofrutticoltura emiliano-romagnola è il fatto che essa ha un modello, per quanto riguarda la distribuzione, che risponde ancora all'impiego del normal trade (commercio tradizionale) ma non è assolutamente in grado di rispondere al modello oggi dominante del mercato che è quello della grande distribuzione. E questo vale soprattutto sul mercato dell'esportazione. Su tale mercato, soprattutto in alcuni paesi come Francia o Inghilterra, dove c'è una presenza dominante della grande distribuzione, o si ha un modello che risponde a queste esigenze o altrimenti i costi della produzione, che sono costi prodotto più costi servizio, rendono non competitiva l'offerta.
Guardando in dettaglio il Veneto, troviamo una cosa abbastanza strana. In Italia, la regione in cui c'è una maggior concentrazione di grande distribuzione (in termini di superficie per 1000 cittadini)

è proprio il Veneto. Una presenza non solo delle grandi catene nazionali ma anche di tante piccole catene locali. Quello che emerge è che la grande distribuzione, per quanto riguarda la fornitura della merce, ha sviluppato un suo modello di relazioni, in cui è preferito il rapporto con il canale corto; quindi rapporto diretto con la produzione e rapporto marginale con il mercato all'ingrosso e così via.. Però, quello che emerge chiaramente è che, dire che tutto è grande distribuzione non è vero! Oggi l'ingrosso, i grossisti, rappresentano una parte importante della distribuzione veneta! L'evoluzione della nostra distribuzione non può non tener conto di questa realtà, di questi due canali assolutamente diversi con esigenze e sviluppi diversi.
Il problema è capire quali sono le difficoltà di questa situazione e come la si può affrontare in prospettiva. Non possiamo continuare a pensare che l'Italia sarà diversa dal resto del mondo. Perciò noi avremmo sicuramente uno sviluppo sempre maggiore della grande distribuzione e, problema, non è soltanto grande distribuzione italiana, ma abbiamo sempre più la presenza fissa di catene che hanno dimensioni europee o mondiali.
Ci sono due aspetti da considerare:

- i rapporti con la GDO (Grande Distribuzione Organizzata), in termini di servizi e di riduzione della lunghezza dei canali di distribuzione, servizi che richiedono una presenza di piattaforme logistiche e chiedono un'evoluzione dei mercati all'ingrosso per difendere questo tipo di esigenze, un problema che riguarda non solo i trasporti ma la stessa organizzazione;
- la maggior parte della nostra organizzazione della rete di distribuzione è ancora basata su canali non cortissimi ma su canali tradizionali con forte presenza dei grossisti.

** Il sig. Daniele, per un impegno imprevisto, non ha potuto essere presente alla tavola rotonda.*

Cominciamo da CESARE BELLÒ, che porta la sua esperienza come produttore rispetto a queste due prospettive.

BELLÒ: Grazie professore ed in particolare Veneto Agricoltura per l'opportunità che ci dà. Brevissimamente una piccola presentazione. Siamo una Organizzazione di produttori e applichiamo politiche comunitarie in Veneto; siamo diffusi in tutto il Veneto con la base produttiva e in questo contesto gestiamo 21.500 tonnellate di ortaggi e specifico ortaggi perché questi hanno poi una problematica molto più rilevante di altri prodotti rispetto alla logistica. Siamo un gruppo che fattura oltre 22 milioni di euro e al di là dei numeri in sé, siamo anche un gruppo che fortunatamente, oggi, è un po' preso ad esempio, per quel che riguarda l'organizzazione della produzione, in sintonia con quelle che sono le direttive dell'Unione Europea di collegare strettamente la produzione al mercato. Dico subito anche che il dato che abbiamo noi con riferimento ai canali commerciali che percorriamo quotidianamente, riguardo il lead-time di consegna, è un po' diverso rispetto a quanto detto dalla dr.ssa Barbieri nel suo intervento. Perché per assolvere gli ordini noi abbiamo da cinque a dodici ore di tempo, per cui abbiamo veramente esigenze molto particolari per la gestione logistica del prodotto. Per quanto riguarda il nostro mercato, siamo presenti per circa il 45% sul canale della Gdo, per il 45% nei mercati all'ingrosso e grossisti e per il resto abbiamo cominciato ad entrare su qualche altro canale, soprattutto verso l'estero. Devo dire che siamo cresciuti nel 2005 e prevediamo di crescere ancora nel 2006 soprattutto nel canale della distribuzione moderna. Perché questo? Perché evidentemente abbiamo risposte in termini di massa critica, che è uno dei problemi nel gestire la logistica con la distribuzione; d'altronde abbiamo rapporti consolidati: è dal 1990, ossia sedici anni, che ogni giorno consegniamo a gruppi della distribuzione moderna. Questo sta a significare un po' la nostra storia.
La questione logistica per noi è una questione vitale, senza una logistica che funzioni non riusciremo ad essere competitivi. Noi abbiamo lanciato uno slogan, forse un po' presuntuoso:

"Veneto orto d'Europa": ci sono le condizioni per essere in Europa con le produzioni orticole venete di grande qualità.
Però per fare questo, per raggiungere nel breve periodo gli operatori e i cento milioni di consumatori che ci stanno attorno dobbiamo avere una logistica che funzioni, che si integri perfettamente con il nostro sistema produttivo. Perché? Nel momento in cui ci si è dati una strategia come organizzazione produttori, a nostro parere, la sfida sulle materie prime l'avevamo già persa e abbiamo detto che avremmo potuto avere un futuro nel settore solo se gestivamo valore aggiunto.
Valore aggiunto in termini di prodotto-servizio ed in questo, ricordiamo certo la pre-condizione della sicurezza alimentare, la rintracciabilità, le certificazioni: noi siamo certificati processo-prodotto-servizio. Ma non è già più questa la questione per quanto riguarda il valore aggiunto: quello che è fondamentale è la freschezza del prodotto. Nel nostro caso orticolo, e ribadisco che il comparto orticolo ha altre problematiche rispetto a quello frutticolo, presentare ad un banco di vendita di una catena distributiva o comunque di un dettagliante un prodotto orticolo fresco, entro 24 ore dalla raccolta, significa presentare un prodotto che ha gusto e che ha poteri nutrizionali. Questo è il nostro futuro, su questo ci stiamo impegnando e su questo abbiamo veramente interesse per tutte le iniziative che Veneto Agricoltura sta portando avanti.
Allora io devo arrivare con il prodotto giusto, al momento giusto, nel posto giusto e oggi anche con il prezzo giusto. Nella formazione del prezzo la questione della logistica, e la questione del trasporto in particolare, è di fondamentale importanza. In una delle slide presentate, che è frutto della nostra esperienza, abbiamo visto quanto incida il trasporto. Anche con l'attenzione con cui ci siamo organizzati noi, in piattaforme picking-cross e docking-cross, molto agili e veloci nello smistamento, direttamente nelle zone di produzione, con tutti gli ordini gestiti attraverso telefoni, cellulari e via informatica, nonostante questo, il trasporto incide in maniera straordinaria. È chiaro che se noi pensiamo di portare avanti il nostro lavoro in maniera positiva abbiamo bisogno di organizzarci in piccoli gruppi. Forse anche la logistica dovrebbe pensare di organizzarsi in OP, voglio dire… non è possibile, ma il concetto di fondo è che anche la logistica potrebbe essere aiutata da quello che è il nostro modo di fare. Nel nostro piccolo ci siamo già strutturati con diverse piattaforme e stiamo collaborando con l'Osservatore Logistico del Veneto, nella persona del dott. Geremia, per portare avanti una piattaforma logistica almeno virtuale dell'ortofrutta veneta. Non è possibile che i camion girino a 50/60% delle loro capacità di carico: è chiaro che creiamo problemi sulle strade, ma abbiamo anche il problema del costo dei prodotti che poi portiamo a vendere, che dobbiamo far in modo abbiano il minor costo possibile rispetto alla qualità che proponiamo. All'interno di questo gruppo di lavoro noi abbiamo dato la nostra disponibilità ad esser presenti insieme alle altre organizzazioni di produttori: credo sia il primo passo nel confronto fra i diversi attori della filiera, perché comunque se non facciamo sistema assieme abbiamo perso la sfida.
Con riferimento al Veneto, ortofrutticolo in particolare, ribadisco in generale che se non si fa sistema insieme abbiamo perso la sfida. La sfida per il futuro si vince se si fa sistema di filiera: abbiamo mercati importanti e tutta una serie di prodotti importanti. Senza parlare di zone fuori Italia, dove non si capisce perché il prodotto olandese deve arrivare con logistica virtuosa sui nostri mercati e noi non siamo in grado di andare con una logistica virtuosa fuori dal nostro paese, vi sono altre zone produttive, altre regioni italiane che si stanno organizzando per quanto riguarda la logistica. Ricordo che ci sono due strutture che stanno concentrando la logistica, a Taranto e a Cesena: parliamo di 5 milioni e oltre di pallet all'anno movimentati come previsione, parliamo di un'esperienza di una logistica virtuale che si sta sviluppando a Taranto che già permette di ottimizzare i carichi (13% in più di ottimizzazione). Parliamo di un sistema che è inserito come prototipo nel web da parte di CPR System, che è il consorzio nazionale di imballaggi cui noi aderiamo e a cui abbiamo contribuito a dare avvio a questa iniziativa, che prevede circa 90 milioni di movimentazioni annue gestite in consorzio nazionale (progetto Loginet) per riuscire ad

ottimizzare la questione logistica. Ribadisco che il Veneto deve assolutamente muoversi nel rendere virtuosa la fase logistica.

GIACOMINI: La ringrazio direttore Bellò, volevo aggiungere soltanto che se pensiamo che il costo della logistica può arrivare al 30% del prezzo finale, ci rendiamo conto di cosa significa avere una logistica inefficiente e delle ripercussioni su quello che può essere la competitività del prodotto sui mercati. Un altro aspetto da sottolineare è questo: in una situazione come quella dell'Italia che vede prevalere largamente il trasporto su gomma, avere un trasporto che non utilizza e massimizzi quelle che sono le capacità di carico, significa aggravare ulteriormente la situazione delle infrastrutture e creare problemi sul piano ambientale anche questi non da poco.
Si parla sempre più oggi della city-logistic, cioè dei problemi dei trasporti sia in termini di costi che di impatto ambientale non indifferenti.
La parola ora a FRANCESCO CERA, direttore del mercato di Padova, cominciando con una provocazione: si dice che il Piano Mercati abbia creato dei centri agroalimentari nati vecchi, si dice che molti di questi centri agroalimentari non riescono a rispondere alle esigenze della distribuzione moderna. Questo è un problema vero, soprattutto per quello che si è detto prima, ossia che il Veneto sembra una piattaforma di redistribuzione, verso i mercati del centro nord Europa e i mercati dell'Est. Se consideriamo che in vari dati abbiamo visto che una gran parte della produzione veneta passa attraverso i mercati all'ingrosso questo è un problema che può diventare un elemento di forte debolezza, anche per la produzione veneta e non solo. E' vera questa critica o no? Ed eventualmente dott. Cera, responsabile di un grosso mercato, quali sono le risposte che si possono dare?

CERA: Grazie della provocazione, alla quale rispondo così: non sono d'accordo con la brava e gradevole dott.sa Barbieri che sostituisce l'amico e collega Lanini, quando ha detto che i mercati hanno un ruolo marginale. E' un'affermazione che non accetto direttamente quando i numeri parlano diversamente, ovvero, in Italia a livello nazionale di tutta l'ortofrutta commercializzata, circa il 60/70% transita attraverso i mercati all'ingrosso, il resto degli scambi avviene fuori dai mercati. Nel nordest è diverso perché arriviamo ad una quota del 50/50%, perché c'è una maggiore concentrazione della grande distribuzione; però un 50 o 45% non lo considero marginale. Lo considero buono.
Il Piano Mercati ha costruito dei mercati che sono "nati vecchi" poiché sono progetti di 20-25 anni fa, realizzati molto tardivamente, ci sono quelli venuti bene e quelli meno bene. Restando nel Veneto direi che le realtà di Padova e Verona sono venute abbastanza bene per la parte logistica; anche se abbiamo strutture differenti, una con il carico a banchina, l'altra con una modalità di carico più tradizionale, comunque riescono a lavorare e fare attività di cross-docking, che è importante che i mercati vadano a fare anche perché prima non era possibile farlo perché le vecchie sedi di Padova e Venezia non lo permettevano. Quindi, pur avendo delle scatole che magari non sono perfette si è riusciti con il Piano Mercati, che ha stanziato 1300 miliardi delle vecchie lire, a dare nuove situazioni vedi Roma, Bologna, …all'interno delle quali poi gli operatori, i grossisti hanno diversamente applicato e sfruttato le loro capacità. Per ciò che riguarda Padova, grazie al piano mercati, siamo tra i primi dieci mercati in Italia, contendendoci la leadership con Verona per il primo posto tra i mercati all'esportazione italiani: il 40% dei prodotti va in esportazione. Ogni giorno, a Padova, abbiamo 40/50 bilici che partono per i paesi dell'Est, compreso Mosca e San Pietroburgo. Questo è sicuramente un dato unico e importante in Italia, per fortuna, perché guardando il mercato interno non si avrebbe quel +8/9% di crescita annua, costante nel commercializzato, ma si avrebbero dei dati negativi perché assistiamo (dati Istat) a consumi in calo del 5% medio dell'ortofrutta. Significa che negli ultimi quattro anni è il 20% in meno, che è tantissimo!

Quindi un mercato gestito managerialmente, con società privatizzate, dove è uscita l'ottica prevalente di gestione comunale pubblica ma sono entrate s.p.a. e s.r.l., vuol dire sfruttare il mercato all'ingrosso, per dare contenuto ai grossisti che sono bravi a fare il loro lavoro. A Padova abbiamo 20.000 mq di nuove piattaforme di supporto fatte recentemente, ne faremo altre 20.000 nel prossimo triennio. Uno dei grossi progetti poi è la coinbentazione del mercato, per tornare al tema logistica, e in particolare a quello della catena del freddo. Diventa fondamentale avere il mercato dove si rispetta il prodotto da quando arriva a quando lo carico: la catena del freddo rispetta il prodotto. Questi sono investimenti che vecchi gestori fanno perché ci sono giovani operatori vispi e dinamici, che hanno anche il coraggio di rischiare perché non è semplice esportare a Mosca o San Pietroburgo per via del problema dei crediti.
In quest'ottica un mercato collocato in un territorio da anche gli input alla produzione agricola: a Padova ci sono quasi 3.000 mq in quella che chiamiamo "tettoia produttori". C'è un'attenzione fortissima: su un consiglio di amministrazione di nove membri e con solo l'1% di partecipazioni, ci sono due posti per i produttori (ed è giusto che sia così), perché gli stessi grossisti che hanno il 42% potrebbero pretendere di più, ma è corretto che all'interno di un mercato vengano date tutte le possibilità per sviluppare di più il territorio, per dargli tipicità. Purtroppo devo dire che c'è un problema strutturale agricolo, ovvero nella tettoia produttori di Padova io ho 120 assegnazioni a 120 singoli produttori. C'è scarsa cooperatività; diversa Treviso che è molto meglio organizzata, a Verona è sparita, non la cooperazione ma la tettoia gestita direttamente dai produttori.
Tornando al Piano Mercati sono situazioni sfaccettate che vedono la risposta positiva o negativa a seconda della gestione.
Chiudo dicendo che il mercato, e parlo da direttore della struttura, non deve avere solo l'ottica di amministratore del condominio (apro i cancelli, spengo la luce, mi faccio pagare l'affitto), ma può essere l'elemento trainante anche per la parte agricola; perché in quel 40% di export che facciamo (350.000 tonnellate) ci sono anche i prodotti dell'agricoltura padovana, più frutta che ortaggi perché l'ortaggio è difficile da esportare, però è un punto di riferimento. Ed ha anche una funzione importante di promozione al consumo orientato dell'ortofrutta che è un tema che ci riguarda tutti. Io quando studiavo all'università, seguivo un corso che si chiamava marketing dei prodotti agroalimentari; ecco sul famoso FIVE A DAY, cinque al giorno, noi ci siamo inventati un progetto sul territorio di dare la frutta a tutte le scuole padovane, monitorando gli studenti per tre anni e vedendo se a livello medico va bene questo tipo di messaggio e se incide sul grado di obesità e se cambiamo le abitudini alimentari. Quindi gestendo bene la scatola, la struttura che abbiamo avuto, seppur non perfetta, i risultati ci sono e ci possono essere.

GIACOMINI: Bene, una cosa che voglio sottolineare è che sempre le cose sono fatte dagli uomini. Allora dove c'è capacità manageriale, dove c'è iniziativa le cose molte volte trovano delle soluzioni anche quando le strutture non sempre sono corrispondenti alle necessità. Per esempio mi pare che le soluzioni trovate a Verona e anche a Padova, sul piano delle piattaforme logistiche, per diventare dei punti per fare del cross-docking, mi pare siano una risposta estremamente interessante. In uno di questi convegni che citavo prima proprio sul tema della logistica alimentare uno degli interventi è stato tenuto dal dott. Talarico, responsabile marketing del Centro Agroalimentare di Roma, che alla fine concludeva dicendo che c'è una grande cosa che devono fare i concessionari, cioè i grossisti che sono dentro i mercati, le cooperative: non devono più ragionare con la logica della concessione ma con la logica della competizione. Mi pare la parola giusta, perché per esempio anche questo sforzo di privatizzazione che si sta compiendo credo sia in questa direzione, cioè non puntare più su delle posizioni di difesa di quelli che sono diritti acquisiti ma cercare di considerare che la vera difesa è riuscire a competere sul mercato.

A questo punto darei la parola a Giuliano Da Col, responsabile acquisti Distretto Adriatico per Coop Italia, per capire come si affrontano questo tipo di esigenze all'interno della distribuzione cooperativistica.

DA COL: Credo che cinque minuti siano un po' pochi per spiegare come si evolve tutto. Vorrei soltanto lanciare un messaggio: credo che discutere di ortofrutta oggi, significhi discutere di un settore veramente in crisi perché un settore che non crea reddito è un settore che un po' alla volta è destinato a sopperire. Lei diceva che sta partecipando a vari convegni, io lunedì ero in Calabria a un convegno sulle pesche. Anche là ci sono i problemi che abbiamo discusso oggi: logistica, costi, trasporti, imballaggi. Perciò è un settore secondo me che va ripensato in una logica più globale. Quando la dott.sa Barbieri ha dato alcune cifre parlando di 3.500 aziende in Veneto, vorrei capire da qualcuno di voi come si può puntare ad un mercato più globale. Cioè quando penso che ho lavorato in Marocco e riesco a capirmi meglio con loro che rispetto a certi produttori o certe zone di produzioni in Italia, proprio la dice tutta. Secondo me non abbiamo più tempo. Coop Italia è un'azienda, oggi e penso anche domani, l'unica azienda che rappresenterà a livello italiano l'etichetta nazionale, stiamo aspettando di capire la nostra concorrente Esselunga che fine farà, però Coop sarà l'unica realtà italiana. Il fatturato dell'ortofrutta è di circa 650.000.000 di euro a livello nazionale, abbiamo 1.300 punti vendita, 80 iper, e per quanto riguarda il Distretto Adriatico del quale io ho la responsabilità, siamo a circa 250 milioni di euro di fatturato per l'ortofrutta.
Per quanto riguarda la nostra organizzazione logistica molto è cambiato dalla vecchia logica che ci guidava fino a cinque anni fa, quando avevamo sei Ce.Di. in questo distretto, avevamo 20 iper e questi iper erano riforniti direttamente dai produttori, cioè le merci non transitavano all'interno del Ce.Di. Allora ci siamo posti il problema dell'abbattimento dei costi, perché con una logistica pesante, che incide con il 30% sui costi di prodotto, io posso fare tutto ciò che voglio ma è difficile essere competitivi. Abbiamo ripensato la nostra organizzazione in una logica molto all'avanguardia, abbiamo chiuso tre sedi, quindi ora di sei sedi siamo rimasti in tre (San Vito del Tagliamento, Reggio Emilia, Forlì). Con queste tre strutture noi serviamo da Pescara a Trieste. Gli iper che erano serviti direttamente, con la merce che transitava fuori dalla piattaforma, sono entrati "in piattaforma" cioè vengono serviti dai nostri Ce.Di.
La vecchia logica aveva un fornitore di servizio, poiché avendo gli iper fuori piattaforma avevamo bisogno di servizio; la nuova vede un fornitore di quantità, un fornitore che sia in grado di dare continuità nella qualità, e che sia estremamente competitivo nel prezzo. Teniamo presente un aspetto: che dall'ordine trasmesso dai negozi alle otto e mezza di mattina io devo avere la merce lavorata in giornata. La prima merce quindi arriva entro le 4 del pomeriggio, per chiudere poi le ultime righe alle otto di sera, finire la preparazione a mezzanotte, e dalle quattro del mattino la merce deve essere nei negozi. Questo è il ciclo dell'ordine. Chi ci guida è il consumatore. Credo che alcune esperienze di questo livello le abbiamo fatte in alcune riunioni interessanti nelle quali c'era tutta la filiera, anche chi spesso è assente: l'industria sementiera. Perché non dimentichiamoci che si possono avere tutte le richieste da parte del consumatore che possono essere girare ai fornitori, però se alla fine quello che vuole il consumatore non lo traduco con l'industria sementiera in certi valori, si fa fatica a dare delle risposte. E credo che di risposte ne abbiamo date sotto quest'aspetto; nelle prime riunioni che abbiamo fatto con l'industria sementiera ci siamo accapigliati, perché chiaramente uno mira al quintalato ed un po' meno alla qualità del prodotto. Però credo che alcuni orientamenti siano emersi. Per quanto mi riguarda, è 35 anni che lavoro alla Coop e 30 anni che faccio ortofrutta. L'80% della merce che mi arriva nelle celle di San Vito, è tutta merce che arriva da fuori del Veneto e Friuli. Teniamo presente che noi abbiamo risolto il problema per le macchine della tangenziale di Mestre, però abbiamo complicato quello dei camion. Da quando lavoro a San Vito, mediamente i prezzi sono aumentati del 10%. So quando parte il camion del fornitore ma non

so a che ora arriva alle celle di San Vito, questo è un altro problema: abbattere i costi dei trasporti, che alla fine sono il 30% sul prodotto. Troppo.
Il trasporto per noi sta diventando una cosa molto importante, abbiamo fatto degli incontri per fare anche un ragionamento a livello ferroviario, però la situazione è nebulosa. Ci interessa perché, ammettendo che tutto sia a posto e arriva la merce significa spendere il 10% invece del 30%. Però ancora non abbiamo delle risposte, cioè io alla mattina quando apro il negozio devo avere della merce, non posso mettere la fotografia della merce perché non mi è arrivata. Però noi un anno fa abbiamo fatto un altro ragionamento: forse siamo gli unici in Italia, che sul prodotto applichiamo il "franco partenza", non il "franco arrivo". Applicando questo abbiamo messo dei balzelli che i camion per forza di cose devono girare a pieno carico, perché sennò il costo del trasporto aumenta. Questo sta dando dei benefici, oggi in azienda ho cercato dei dati, ma il progetto è partito da neanche un anno perciò non abbiamo ancora la casistica per dire come stanno andando le cose, però siamo convinti di aver ridotto i camion in circolazione ma soprattutto i costi di trasporto.
L'altro ragionamento che ci ha dato una mano a livello ecologico, è il discorso degli imballaggi.
Oggi noi distruggiamo un mare di alberi, per fare un mare di imballaggi per fare un mare di scarti. Noi questo problema ce lo siamo posti ancora un paio di anni fa. Allora siamo stati promotori come Coop nei confronti del mondo della produzione e abbiamo messo in piedi il CPR System, un imballaggio che dura 7 anni, con le sponde abbattibili. Perciò mentre prima si avevano le cassette 30x40 o 40x50 non a sponde abbattibili, quello che oggi mi sta su un camion caricato con il sistema CPR, mediamente prima mi stava su 10 autotreni.
Questo cosa significa? Che alla fine ho ridotto i costi, l'inquinamento, ma soprattutto lo smaltimento dei rifiuti. Anche queste sono logiche che in qualche maniera dovremmo far passare nel mondo della produzione. Se io penso solo ai mercati, perché oggi i mercati sono in una situazione disperata: la grande distribuzione sta andando sulla strada dell'imballaggio a sponde abbattibili, però i mercati oggi sono tutti quanti orientati sull'imballaggio a perdere. Questo è un grosso punto di domanda.

GIACOMINI: Io credo che abbiamo avuto numerosi spunti dalle cose che sono state dette, non soltanto dall'ultimo intervenuto ma anche dai primi. Allora la prima considerazione da fare è che dovremmo tutti preoccuparci di…

DA COL: Scusi professore posso aggiungere una cosa?… Prego….

DA COL: Credo che oggi le temperature siano cambiate; noi oggi abbiamo grossi problemi a produrre in Meridione nei mesi invernali. Abbiamo portato avanti dei test molto interessanti con OPO Vèneto e parte con Apo Scaligera, di serre riscaldate nei mesi invernali. Io credo che quest'anno sia il primo anno che noi riusciamo a fare, con l'APO Scaligera di Verona, Dicembre, Gennaio, Febbraio e Marzo con Lattuga e Gentilina, che solitamente erano prodotti che facevamo giù in Meridione. Oggi loro sono in difficoltà perché le temperature che hanno causano grossi problemi alla produzione. Questo è un messaggio da passare anche in Veneto. Innovazione vuol dire anche pensare al futuro, allora se cambiano le temperature perché non devo cambiare la mentalità e il modo di produrre? Grazie.

GIACOMINI: La cosa che volevo sottolineare è che Coop è destinata a diventare l'unica grande catena di distribuzione italiana. Sono stato recentemente nei paesi dell'Est e anche in Irlanda e la cosa che mi ha impressionato era che in un grande magazzino Tesco non ho trovato un frutto o un ortaggio italiano, e poi mi sono visto Tesco presente con piattaforme importantissime, Carrefour lo stesso, nei paesi dell'Est. Allora, se pensiamo questo, è inutile illuderci, se nei magazzini di Tesco che ho visto a Londondarry c'erano dentro tutti agrumi Haifa, ortofrutta che era australiana e

neozelandese, per quanto riguarda le mele e le pere. È inutile pensare che poi la centrale di acquisto di Tesco compri i nostri prodotti. A meno che, e questa è la logica, non abbiamo delle forti capacità competitive, che sono da considerare tutte, sia sul prodotto che sul servizio. Questo è un grosso problema di cui dovremmo veramente preoccuparci per quanto riguarda questa tendenza che è una prospettiva certamente negativa.
Un altro aspetto di Coop Italia, a parte la razionalizzazione che è comunque importante e che non significa solo passare da sei a tre piattaforme, è la riduzione dei fornitori che non sono più quelli che c'erano prima ma si sono ridotti a metà o quasi. Questo significa una forte selezione dei fornitori: o sono in grado di fornire a certe condizioni o non è possibile. Anche questo è un elemento, ed è un elemento in cui la selezione viene fatta non solo perché si è certificati, ma perché c'è alta qualità competitiva nella produzione.
L'altro aspetto che io trovo molto curioso è che Coop fa prezzi "franco partenza" e non "franco arrivo", ed è un'esperienza molto diversa rispetto a quella delle altre catene, controcorrente perché tutte le altre catene giocano sul "franco arrivo". Il fatto è che il "franco arrivo" le catene lo vogliono perché così è chiuso il prezzo e possono avere una competizione che sia complessiva. Il "franco partenza" è controcorrente ma è una ammissione delle difficoltà in cui ci troviamo.
Cioè, devo fare franco partenza perché io riesco a trovare, se sono in grado di selezionare anche i trasportatori ecc.., delle economie che altrimenti non potrei avere. Questo è una controtendenza, ma è anche l'ammissione della gravità della situazione.
Poi l'altro aspetto che emerge è che Coop è italiana finché si vuole ma anche lei fa i suoi conti, per cui poi si va ad approvvigionare in Marocco, in Egitto, a volte da operatori italiani. Io conosco un produttore di Piacenza il quale ha 40 ettari di fagiolini in Marocco.

Passiamo ora alla parte dei trasporti, allora comincerei con il sig. Corsi rappresentante di una grande azienda di trasporti, oltretutto di un'azienda particolarmente dinamica, e poi con un'altra esperienza di livello, so che c'è stata tra l'altro un'occasione a Roma dove il suo contributo è stato particolarmente apprezzato; da parte del dott. Fabbri, Presidente e Amministratore Delegato di Eurofer. Il quale ci porta un'esperienza che a noi sembra lontana, questa intermodalità, invece se consideriamo le cose dette prima dal sig. Da Col, cioè che addirittura nel trasporto su gomma si sa quando si parte ma non si sa quando si arriva, evidentemente una modalità di trasporto che utilizzi la logica intermodale potrebbe essere una soluzione in certi casi da attuare.
Allora cominciamo dal sig. Corsi.

CORSI: Continuo un'idea lanciata nel settore dei trasporti quindici anni fa, da mio padre, che ha pensato da subito che trasporto doveva essere anche servizio legato al fornitore e al cliente finale. Da qui l'attività di trasporto frigorifero nell'alimentare e la scelta di investire all'interno del Quadrante Europa di Verona in un'area di circa 8.000 mq completamente refrigerata, in controtendenza al fatto che contemporaneamente nasceva il mercato di Verona, non completamente refrigerato. C'era un discrepanza tra le due cose, nel senso che si andava dicendo che la catena del freddo era importante, era da valorizzare e poi d'altra parte il cliente vedeva che da noi effettivamente, come nei grossi centri di distribuzione, il camion si posiziona sottorampa e da quel momento li è completamente all'interno di aree refrigerate e non ha contatti con l'esterno. Noi in quest'ottica siamo cresciuti, oggi siamo 130 persone che lavorano all'interno della ditta Corsi, abbiamo una settantina di mezzi propri e ci occupiamo di trasporto più verso l'estero che verso il nazionale. La cosa fondamentale della logistica nel trasporto è la flessibilità: un trasportatore in questo caso come siamo noi deve essere flessibile alle esigenze e ai momenti in cui la produzione è più mirata da una parte che non dall'altra. Sotto questa ottica abbiamo impostato la nostra attività sulla gestione del magazzino, offrendo il magazzino aperto 24 ore su 24, per poter permettere a chiunque di arrivare, scaricare o caricare e proseguire. Andando incontro a quelle che sono le

esigenze del mercato italiano. Perché se la distribuzione, dal punto di vista dei trasporti, trova vincoli di orario che possono bloccare i camion, quando noi trasportiamo merce in groupage per arrivare ad avere un FTL garantito al trasportatore, che vuol dire per lo meno garantirsi i costi, e poi troviamo vincoli di orari, i costi non possono più coincidere con le nostre esigenze.
Perciò tante volte alla grande distribuzione si chiede un po' più di attenzione a quest'aspetto perché è molto vincolante quando un orario è tassativo. Perché durante la strada purtroppo si può incappare in due ore per attraversare Mestre, e in due ore magari si può arrivare a Milano. Ecco diciamo che sotto questo aspetto c'è una flessibilità nell'organizzare sia i carichi che gli orari di destinazione. Nell'estero si è trovato appunto la possibilità di crescere sotto questo aspetto perché parte delle strutture si sono organizzate con posti di scarico a combinazione, che permettono ai camion di passare e proseguire in maniera abbastanza veloce…Le aree di mercato sono sempre meno purtroppo verso l'estero, perché appunto la grande distribuzione la fa da padrone, l'80% del lavoro va verso la grande distribuzione. All'interno di essa poi la filiera logistica del trasporto impatta in costi che vanno a carico del produttore proprio per la difficoltà e la non garanzia di poter terminare lo scarico una volta arrivato a destinazione. Ma avendo la spada di Damocle del reso, nel senso che vengono rifiutati prodotti, a questo punto anche il trasporto è vincolato nella possibilità di cercare e di avere la garanzia di avere un viaggio di ritorno. Tante volte si rischia di pagare delle penali perché si è già concordato il viaggio di ritorno e si ha la merce resa sul camion. Questo è uno dei problemi per il quale tante volte ci si scontra nella realtà con quella che è la richiesta da parte del produttore con la realtà che poi il trasporto vive. Un altro aspetto, che poi troverà conferma oppure no, che coinvolge il trasporto su gomma, è proprio la flessibilità; nel senso che, un trasporto su gomma può aspettare sempre, un trasporto via nave o via ferrovia non aspetta, perché ha orari imposti e a quell'orario si parte. Questo è un altro oggetto di discussione, che può sicuramente ridurre i costi di trasporti, appunto per il discorso di prima, ossia se ho la certezza che ad un determinato orario riesco ad avere il mio FTL, ho garanzie da vendere ai miei ipotetici clienti di riuscita della consegna.
Ecco questo è un po' quello si va ogni giorno a dire ai clienti. Se io oggi sono qui è perché credo che una logistica integrata derivi da una soluzione ragionata con tutte le parti, perché solo in quel momento si possono dire le cose come stanno e cercare i giusti equilibri per aiutarsi.

GIACOMINI: Lei è stato breve ma ha detto delle cose importanti, perché ha messo in evidenza l'esigenza di flessibilità, concludendo parlando di logistica integrata. Un altro aspetto citato in partenza è quello che lei ha continuato l'esperienza di suo padre: ecco, partendo da un'idea portante cioè che il trasporto è anche servizio, lei ha avuto il coraggio di fare l'investimento in una piattaforma refrigerata di 8.000 mq mentre nel momento in cui si era pensato di fare il nuovo mercato ortofrutticolo non si era pensato a questo. Quindi c'è un discorso che emerge, ed è ancora una volta un discorso che purtroppo ci pesa. Come ci sono le 3500 aziende orticole, che prima citava il sig. Dal Col, ci sono anche le migliaia di padroncini nel settore del trasporto. Anche questo è un problema, che molte volte viene gestito malamente: da un lato c'è un'impresa grossa che risponde con investimenti creando del servizio che però ha bisogno di flessibilità e d'interlocutori capaci di interloquire, non perché nessuno ci rimetta, ma perché complessivamente ci guadagnino tutti rispetto ad un'impostazione che deve essere quella che giustamente deve essere diversa da prima. Ovvero quella di una logistica integrata che richiede una combinazione ed una programmazione di quelle che sono le decisioni altrimenti gli obiettivi, di raggiungere in condizioni migliori il proprio cliente, non si raggiungono.
Un esempio che potrebbe essere un contributo forte a quello che diceva prima lei, di logistica integrata, potrebbe proprio derivare dai rapporti con le navi ad esempio, o i treni che partono a certi orari però poi la flessibilità si raggiunge se tutto funziona. Bene, allora io ringrazio il dott. Fabbri perché quello che è grave è che tante volte abbiamo delle sigle, EUROFER, CEMAT… che sono

sigle non sempre note e che rappresentano invece delle realtà importanti, che oltretutto stanno avviandosi e stanno assumendo una serie di investimenti, che alle volte potrebbero essere la chiave per creare quel network di relazioni che questa tavola rotonda ha già cercato di mettere assieme. Prima volevo sapere cos'è EUROFER….

FABBRI: Eurofer è una società nata da un gruppo di mattacchioni che hanno pensato che forse non è così irrevocabile il declino del trasporto ferroviario merci, ed è un'idea anche di un'impresa che possa dare un contributo al benessere complessivo della vita dei cittadini e produca ricchezza di un servizio. Noi siamo nati circa una decina di anni fa, siamo una società privata anche se poi abbiamo rapporti commerciali con Ferrovie Italiane ecc..Alcuni anni fa abbiamo iniziato ad operare nel settore tipicamente ferroviario, quello chimico. Le esigenze degli stabilimenti di forniture di prodotti delicati come sono i prodotti pericolosi, che hanno pochissimo stoccaggio, le paure delle comunità di avere decine di migliaia di tonnellate di acido cloridrico vicino, sollecitano a costruire una logistica di flusso continuo. Io dico sempre che il nuovo oleodotto sarà la ferrovia. Abbiamo cominciato nel chimico, successivamente l'idea di muoversi in un terreno del prodotto agro-industriale è nata proprio in Veneto, con la chiusura dello zuccherificio di Ceggia. Chiuso lo zuccherificio, o i coltivatori smettevano di produrre barbabietole oppure ci saremmo trovati con decine di migliaia di camion in più sulla tangenziale di Mestre perché gli zuccherifici sono tutti al di là della tangenziale. Abbiamo studiato sia i mezzi sia un'organizzazione che mettesse in fila i produttori, chi fa lo scavo, ferrovie… alla fine abbiamo cominciato a realizzare questo trasporto ferroviario di barbabietole come intermodale, che ha fatto si che l'anno scorso nel 2005 circa il 40% delle barbabietole prodotte in Veneto e Friuli abbiano viaggiato per ferrovia. Questo ha fatto si che circa 35.000 - 40.000 camion in meno siano transitati sulla tangenziale di Mestre tra i primi di agosto e la metà di ottobre. Certamente non sono numeri pazzeschi però è l'1% del totale del traffico pesante che passava per la tangenziale.
Per quanto riguarda la gestione del prodotto fresco noi siamo partiti da una constatazione. In Italia i dati Istat nel 2003 del trasporto stradale di patate, legumi e frutta fresca su distanze superiori a 50 km è stato di oltre 16 milioni di tonnellate, nel 2004 di oltre di 17 milioni, con un totale di tonnellate/km che è stato nel 2004 di 8 miliardi di tonnellate/km. Il che ci fa scoprire che la distanza media del trasporto di prodotti freschi su gomma è di 462 km e sta crescendo; tenete presente che la distanza media del trasporto ferroviario merci in Italia è di 260 km. Allora ci siamo detti, ma se riusciamo a portare le barbabietole just in time con tempi di resa che sono di 18/20h da campo a consegna perché non possiamo provare con l'ortofrutta che ha delle distanze molto più lunghe? Abbiamo provato. Da un lato abbiamo portato Trenitalia a fare degli investimenti su alcuni mezzi che sono delle casse mobili a refrigerazione passiva; dall'altra parte abbiamo trovato in Coop Italia un interlocutore con il quale abbiamo fatto alcune sperimentazioni. Perché Coop Italia ha fatto questa svolta di aver pochi fornitori, ai quali chiede continuità e quantità (fondamentale per un trasporto ferroviario). Si è iniziato a comprare "franco partenza", ovviando al problema che il produttore abbia dei legami particolari con il suo trasportatore, cosa che spesso avviene. Sempre in tema di sperimentazioni, l'anno scorso abbiamo fatto alcuni trasporti che sono una sintesi delle nostre esperienze. Abbiamo lavorato con sottoprodotti, barbabietole, residui di lavorazione, residui di lavorazione agricole per centrali a bio-masse. Stiamo cominciando a fare il fresco.
Nel caso di trasporto di prodotti ortofrutticoli abbiamo sviluppato delle prime sperimentazioni con delle casse mobili che vengono caricate sul treno come qualsiasi altra cassa mobile. La cassa è refrigerata e non si distingue rispetto ad altre casse trasportate normalmente. Dal punto di vista del mezzo, la merce non ha avuto grandi problemi, cioè alcuni trasporti hanno avuto dei problemi, che però ci hanno aiutato a mettere a punto la questione, ora abbiamo nuovi mezzi. Quest'anno abbiamo fatto trasporti non più verso Milano ma verso Cesena, anche perché l'accordo con Coop Italia è di

usare i luoghi dov'è ottimale la sperimentazione per arrivare a quest'autunno quando avremmo più mezzi a disposizione e potremmo provare esperienze più massicce.
Noi oggi siamo in grado di garantire collegamenti fra Sicilia orientale e Emilia Romagna e zona di Milano, che però ci consente di consegnare anche su Genova e Torino, perché siamo dotati di due terminal di partenza a Catania (Acireale e Canizzaro) e due di arrivo Bologna-San Donato e Milano-Rogoreto.
Quali sono i problemi che sono emersi? Abbiamo superato il problema tecnico della resa della cassa mobile e anche quello sugli orari perché adesso stiamo facendo in modo che i nostri treni vengano trattati come gli Intercity o gli Eurostar. Noi abbiamo dei tempi di delivery che sono: carico a Catania nel pomeriggio del giorno A e consegna nelle primissime ore del giorno C nelle zone di Bologna, fino alle sei a Cesena e nella mattinata in zona Milano, Genova o Torino.
Il problema che ci troviamo di fronte sono i tempi di chiusura degli ordini; cioè il treno ha degli orari, quindi se deve partire da Catania alle 21 il magazzino di carico non può non consegnare la merce prima delle 18/19, ed il magazziniere di Coop Italia dovrebbe comunicare gli ordini un po' prima di quanto lo effettua attualmente. Ora pare ci sia molta difficoltà a convincere il magazziniere ad anticipare di qualche ora gli ordini, però forse varrebbe la pena di pensarci. Il secondo punto è quello delle piattaforme. Ora in questo caso, nel caso di trasporto intermodale, noi abbiamo una piattaforma di interfaccia a quelle che sono le piattaforme dei produttori. Abbiamo bisogno di caricare il prodotto già freddo perché la cassa non prevede il raffreddamento, e quindi abbiamo bisogno che il prodotto venga raffreddato. Dall'altro lato però abbiamo bisogno di piattaforme per raffreddare le casse, cioè la cassa in Sicilia arriva calda, e necessità di una grande quantità di energia elettrica per raffreddarsi e ci impiega circa 8-10 ore. In questo momento non c'è un luogo in Sicilia, nella zona in cui operiamo, in cui si possa rifornirsi di una concentrazione di energia elettrica nelle quantità tali e nelle ore in cui ci serve, in grado di raffreddare 10 casse mobili contemporaneamente. Non è un grande problema, ma fa parte del sistema sul quale progressivamente bisogna intervenire. Questa è una testimonianza del lavoro che stiamo facendo, le casse mobili le potete paragonare tranquillamente a quelle del trasporto su gomma: quelle da 3,65 portano 33 palette, oppure se ne possono caricare 2 di quelle più corte che ne portano complessivamente 34 quindi siamo esattamente nella compatibilità. La questione è organizzativa e delle basi di partenza sulle quali è possibile muoversi, però i risultati ci stanno incoraggiando ad andare avanti per questa strada.

GIACOMINI: Io voglio ricordare una cosa, negli anni '60, si parlava di una società che si chiamava Stima, una società creata dalla Fiat, l'Eni e lo Stato Italiano che doveva garantire il trasporto intermodale dal Sud al Nord. Il problema era di portare l'ortofrutta delle nostre regioni meridionali sui mercati del Nord.
Questa Stima nata 40 anni fa, così come ha cominciato è finita non molti anni fa e quindi mi chiedo cosa abbia fatto in tutti questi anni! Poi per fortuna che ci sono stati i "mattacchioni" che hanno creato l'Eurofer. Abbiamo pensato ai problemi di trasporto, alle infrastrutture, all'incidenza che ha sul prodotto finale fresco il costo del trasporto; allora se non si fa una scelta decisa in una logica integrata di flessibilità, di tutti però, credo sia difficile riuscire a difenderci in un mercato globale e portare avanti i nostri buoni prodotti veneti e la nostra capacità.

L'intervento adesso di chi ha in mano le infrastrutture. Perché altrimenti, al di là dell'impegno dei "mattacchioni" di Eurofer che stanno portando avanti il discorso del trasporto intermodale, al di là del coraggio con cui il sig. Corsi ha fatto degli investimenti per affrontare questo aspetto, se poi, come è stato detto, invece di parlare del passante di Mestre qualcuno parlava del bloccante di Mestre, se non si trovano delle soluzioni a queste cose si rischia di non andare avanti.
dott. Angelini che cosa ci può dire in termini di prospettive?

ANGELINI: Stiamo cercando di fare le infrastrutture che per troppo tempo sono rimaste indietro e di cui la nostra regione ha assolutamente bisogno. Diciamo che i relatori che mi hanno preceduto non hanno calcato la mano su questo problema, ma che è un'emergenza continua che peggiora di mese in mese. I dati che posso dire ad esempio sull'aumento del traffico autostradale nei primi tre mesi dell'anno del 2006 rispetto al 2005 ci danno un aumento di transiti alle barriere di Mestre che, incrociati con i dati dell'A4 dell'autostrada verso Trieste, indicano un aumento del traffico del 6%: è un dato terrificante, perché le stime erano del 2/3%. Speriamo non sia così per tutto il resto dell'anno ma tutto fa pensare che la situazione sarà confermata: basta considerare i disagi di chi viaggia da Padova in direzione Trieste, o verso Bologna. La Regione Veneto è conscia di questo, e sta cercando di porre in essere tutte quelle iniziative che possono portare alla realizzazione delle infrastrutture mancanti. Posso dire che la Regione sta spingendo per fare le grosse infrastrutture autostradali che mancano: stiamo andando avanti con la Pedemontana il progetto è stato approvato dal CIPE, c'è il project financing, quindi ci sono gli investitori privati che forniranno la parte del finanziamento necessaria per realizzare l'opera e quella è un'infrastruttura assolutamente necessaria che andrà avanti.
Altra autostrada è la Valdastico sud, da Vicenza verso Rovigo sostanzialmente, i lavori sono in appalto. La struttura è importantissima perché permetterà di collegare il sud del Veneto con l'area centrale, più ricca come la zona di Vicenza, molto importante per l'attività di export verso l'est e verso nord.
Stiamo procedendo con la Nogara Mare: è in atto un project financing con il quale si realizzano le opere anche con il contributo dei privati al finanziamento iniziale e in cambio avranno in gestione, per un certo numero di anni, in base al piano di rientro finanziario, il tratto realizzato. Attraverso la gestione autostradale e i pedaggi che verranno pagati dagli utenti potranno in questo modo rientrare dei loro investimenti.
Altra infrastruttura che va a decongestionare l'area di Mestre e Padova è l'attrezzaggio di quella che doveva essere l'idrovia Padova-Venezia: c'è un progetto che prevede una camionabile lungo questa strada per unire Padova al Porto di Venezia Marghera e avvicinare i due interporti dove ci sono piattaforme logistiche tra l'altro di assoluta eccellenza, perché sia quello di Padova che quello di Verona sono strutture che danno dei servizi all'avanguardia.
Questo progetto di unire Padova con Venezia attraverso quella che doveva essere l'idrovia consentirà di realizzare un polo intermodale dove c'è il porto, l'interporto di Padova e di Venezia, collegato in via diretta con la possibilità di gestire una serie di attività ora non esistenti.
Un altro aspetto che dovrebbe migliorare la situazione è il fatto che da quattro anni, con la delega alle regioni di alcune competenze, buone parti delle ex strade statali che per quanto riguarda la gestione erano in capo all'Anas, struttura dello Stato che gestiva e realizzava le infrastrutture stradali, sono transitate alla competenza delle Regioni. Il 70% del totale del chilometraggio che era in gestione all'Anas è dunque passato in gestione alla Regione Veneto che ha prodotto un piano triennale di 320 milioni di euro all'anno di investimenti per realizzare le molte strutture di viabilità stradale che mancano. Essenzialmente si tratta delle tangenziali dei centri medi e minori della nostra regione che vivono situazioni di collasso, perché nel corso degli anni i centri si sono sviluppati e quelle che erano strade statali sono diventate delle vere e proprie strade di attraversamento dei centri comunali con dei nodi di traffico incredibile.
Si stanno facendo parecchi interventi: per fare un esempio la tangenziale di Portogruaro, la vecchia Triestina, una struttura assolutamente necessaria da realizzare, che inspiegabilmente era ferma da 15 anni con la gestione Anas, ora viene affrontata e pare che i cantieri siano aperti.
Stiamo andando avanti col passante di Mestre e assieme a questo c'è tutto un riordino della viabilità complementare che consentirà, con i nuovi caselli che verranno fatti e i collegamenti a questa arteria, di migliorare tutta la viabilità nella provincia di Venezia. Quindi i cantieri sono aperti.

Per quanto riguarda la rete logistica, secondo noi è buona: ci sono strutture importanti come gli interporti di Verona, Padova, Venezia, gli aeroporti e strutture intermodali vere e proprie. Il problema è che queste infrastrutture siano collegate in rete e quindi c'è la necessità primaria di completare queste opere. Stiamo andando avanti in questa direzione, bisognerà soffrire ancora un po', ma purtroppo 30 anni di mancanza di investimenti si sentono!
Dall'altra parte stiamo andando avanti con investimenti sul trasporto pubblico locale potenziando il trasporto su ferrovia, realizzando la metropolitana di superficie e questo dovrebbe consentire di drenare una quota di domanda di mobilità che ogni giorno va sulla strada e quindi consentire di aumentare il livello di servizio delle strade che di giorno sono intasate. Questo è uno dei due settori su cui interveniamo: da un lato realizzare infrastrutture, e dall'altro offrire soluzioni di trasporto pubblico efficienti che consentano di diminuire i tempi di percorrenza e di liberare le strade da una domanda di mobilità che può essere soddisfatta dal mezzo pubblico.

GIACOMINI: Speriamo di vedere realizzati i tanti programmi, per non dover piangere perché fra 30 anni ci sono ancora opere da realizzare.
Darei subito la parola al dott. Cera responsabile di un grande mercato agroalimentare che può offrire una interessante sintesi in quanto in contatto con i produttori, con i trasportatori, con la grande distribuzione e anche con il trasporto integrato che potrebbe trovare un forte contributo dallo sviluppo delle strutture intermodali.

CERA: Sui trasporti è vero quello che ha detto il sig. Corsi che il camion è più flessibile rispetto alla nave; però vi è un importanza strategica su quello che ha detto il collega di Eurofer con la possibilità di sviluppo di cui parliamo da anni e che ancora non si riesce a realizzare e che ha delle conseguenze a cascata anche sull'organizzazione logistica di vendita dei mercati. Esempio: si sta parlando da tempo di fare un cambio di orario dentro ai mercati. I mercati hanno anche un problema operativo di qualità della vita e di selezione degli operatori perché giovani che sono disponibili a svegliarsi alle 2 di notte, non solo per chi vende ma anche per chi compra, non ce ne sono più. Allora l'idea è di lavorare il pomeriggio, a Barcellona lo fanno, 9-12 carico 12-18 vendita. Non è così facile nei nostri mercati perché ci vogliono strutture logistiche..un mercato che potrebbe partire subito è Verona perché ha una banchina dietro al mercato di 30 mt. dove si può fare la catena logistica: perché il prodotto esce dal posteggio, va dentro al camion e il camion parte, anche se ci sono 40 gradi d'estate. Comunque la cosa più importante è la logistica e la viabilità. Perché un conto è un camion che esce dal mercato alle 4 del mattino e magari deve andare verso Mestre o Bassano, ma la situazione è diversa se deve farlo alle 5 del pomeriggio.
Un altro punto riguarda la frammentazione delle aziende agricole, quelle 3.500 aziende di cui parlava la dottoressa Barbieri nella sua relazione. È molto importante perché questo ha conseguenze a cascata sull'attività dell'esportazione. Considerando il mercato di Padova che fa un 40% del suo fatturato in esportazione: gli esportatori che sono dentro al mercato sono 10-15 su circa 49 imprese grossiste, riescono a reperire fortunatamente l'84% della merce dentro al mercato. Però quando devo mandare all'Est Europea, in certi paesi come Polonia e Ungheria dove non ho 3.500 grossisti, ma 10 grossisti e devo trovare i canali giusti, non posso avere 3 bancali di una marca di clementine 20 di un'altra etc. Devo avere una massa critica e questa massa critica me la danno meglio gli spagnoli rispetto agli italiani. Parliamoci chiaro: questo è un problema della nostra produzione, perché il nostro prodotto è sicuramente migliore, eccezionale, non c'è confronto di gusto, però questo aspetto purtroppo è limitante, non fa "viaggiare" il prodotto come dovrebbe e porta i nostri esportatori a non privilegiare il prodotto italiano. E l'esportazione è importante, perché è uno degli sbocchi della produzione anche perché i consumi interni stanno calando.

Dico anche una cosa: dovremmo prepararci a scenari futuribili nel senso che adesso si sta lavorando per esportare verso l'Est europeo, verso Tallin, Riga, le repubbliche baltiche, Mosca, San Pietroburgo, ma io penso che nei prossimi 5-7 anni non è sbagliato pensare di organizzarsi per esportazioni verso paesi come la Cina, l'India. Ci sono già degli operatori italiani che, con la frutta in particolare, si stanno muovendo verso questi paesi, dove su un miliardo di persone indigenti ci sono 40 milioni di persone che hanno un reddito europeo. E la Cina non sarà più da vedere come un vincolo, ma anche come una possibilità di esportazione, ma per fare questo sarà fondamentale arrivare ad avere una elevata massa critica. Come Mercato Agroalimentare Padova, stiamo lavorando molto su un progetto trans-mondiale, cioè andare in Sud America e organizzare, direttamente con gli operatori cileni o argentini, delle piattaforme qui in Italia per mettere in contatto diretto gli importatori italiani con i produttori cileni e argentini per prodotti che non vanno in concorrenza con i nostri perché sono in controstagione. Perché per fare una buona esportazione bisogna fare una buona importazione, se riesco a risparmiare i 20 centesimi a kg su un importazione sono più contento di poter ampliare la vendita. In Cile ho visto delle organizzazioni incredibili: dove una federazione unica di tutti i frutticoltori organizza in ottobre, una manifestazione, la "Guerra del Rozios" dove è possibile entrare in contatto con tutti i produttori. Io dal mio posto di lavoro al mercato scelgo il produttore, di uva da tavolo ad esempio, che mi faccia 1.500 casse, me le faccia da questo periodo a questo periodo, e posso organizzare l'appuntamento alle nove e trenta. Eccezionale! Io non ho mai visto una cosa così: ci torneremo quest'anno con i nostri importatori grossisti, alcuni di Padova sono già venuti. Questo è un bellissimo esempio di organizzazione.
Perché se lavoro meglio in esportazione poi nei miei camion ci metto anche i miei kiwi, la pesca di Verona, la mela di Castelbaldo, le ciliegie e magari anche il radicchio.
Chiudo con l'ultimo aspetto ovvero la coesione del nostro settore. Sono recenti le notizie di mercato dove qualcuno ha affermato che nei mercati c'è la mafia, il pizzo. Non va bene a nessuno avere una leggerezza nell'uscita di certe notizie che devono essere calibrate, non va bene a nessuno la campagna di attenzione sulle ciliegie che costavano 12 euro/kg 20 giorni fa. Per forza, è un normale andamento di mercato visto la scarsità dell'offerta all'inizio della campagna. Qui c'è una cosa verissima che ho visto in questo lavoro: questa tabella, "Voci di costo".
Va dai costi/ricavi del produttore fino al supermercato. E' chiaro che è interesse di tutti che il produttore abbia la sua remunerazione: io penso che nei mercati ce l'abbia perché sa a cosa vende, se gli dicono una bugia gli diamo il listino prezzi cosicché vede cos'ha speso. Questo è un bel sistema dal punto di vista pratico, perché spiega che il prodotto non vola ma se parliamo dei 20/30 centesimi in campagna poi c'è la logistica, poi c'è distribuzione tutte cose che sono retribuite; quindi cerchiamo di fare gruppo e di non autolesionarci.

GIACOMINI: Allora credo che si potrebbe dire: "Chi ha orecchie per intendere, intenda"…perché in effetti è molto significativo l'esempio che ci veniva portato del Cile. Oltretutto ho visto alcune statistiche che confermano come Cile ed Argentina sono paesi con vocazione all'esportazione totale per quanto riguarda l'ortofrutta. Esportano quasi l'80% della produzione. Hanno raggiunto certe dimensioni ed una capacità, grazie ad un organizzazione in parte statale, che può anche non piacere, ma al quale noi potremmo dare una risposta se fossimo in grado di organizzarci. Perché quando noi pensiamo che anche l'Emilia Romagna, che è la nostra regione più organizzata, subisce cambiamenti di prezzi come quelli già visti per le pesche e le nettarine, vuol dire che c'è qualcosa che non funzione nel sistema.
E' un qualcosa a cui bisogna dare una risposta, perché nel mercato globale o si da una risposta o si rischia di affogare subito.

Dò subito la parola al sig. Corsi, il quale voleva fare delle considerazioni sia sulle cose dette da parte del rappresentante della Regione Veneto, sia dal dr. Fabbri di Eurofer, che dal dr. Cera

CORSI: mi collego ai due interventi che sono stati fatti sulla logistica del trasporto.
Il sig. Fabbri di Eurofer ha posto sostanzialmente il problema di un abbattimento dei costi di trasporto che si possono avere in due modi: innanzitutto se non ci fosse un orario tassativo legato alla partenza, e questo vale in concorrenza sia per il trasporto su gomma che per ferrovia. L'altro aspetto da considerare, vissuto anche in prima persona per quanto riguarda l'ortofrutta. Prima perché guidavo il camion e adesso nella gestione dell'ufficio, è il problema del freddo. Un problema che purtroppo è la malattia principale del prodotto finale. Nel senso che, in periodo di raccolta, andiamo a caricare soprattutto al sud, in Puglia, in Sicilia, in piena campagna. Andiamo con i camion in mezzo ai campi per caricare la merce e per quanto riguarda Corsi direttamente ai mercati internazionali.
Dai 30° C del taglio ai 6°C del trasporto, ce ne vuole un bel po' per abbattere le temperature e i costi. È vero che alcune aziende che hanno puntato alla qualità si sono fatte le loro strutture con sedi capaci di gestire meglio il problema temperatura. Giusto, perché secondo me, i nostri partner sono i produttori, e tendono a capire i problemi perché alla fine intascano l'Iva anche loro e di conseguenza si adeguano. Poi sicuramente saranno intervenute strutture a livello statale, che hanno dato dei contributi. Però una cosa è certa, un imprenditore gioca con i suoi soldi e punta su un futuro. Ha pochi interlocutori, se non dimostra il suo valore. Per un ente è diverso. Se io dovessi oggi spingere un fornitore a mandarmi la merce a Verona attraverso la ferrovia, il treno andrebbe in Cemat e poi dovrei comprare un camion per andare a prendere la cassa mobile per farle fare 200 metri per portarla all'interno del mio magazzino. Quando il mio magazzino è raccordato, e ha tutte le possibilità di far arrivare la merce direttamente all'interno del magazzino. In questo caso bisogna veramente unire le forze, altrimenti si rischia ognuno di dire la propria, voglio dire, io onestamente mi sento a disagio quando devo dire che non riesco ad arrivare perché le strade sono sempre intasate, e il mio concorrente mi dice ma se vieni con la ferrovia in questo caso arrivi prima.
Noi avevamo i treni che accompagnavano i veicoli, dal Brennero a sopra Monaco, ma li hanno tolti perché in Austria hanno installato le pesa sugli assi, per cui ci hanno creato un ulteriore problema per la gestione dei carichi. Non ultima poi, è stata da poco emanata una legge che comporta degli oneri che prima non si avevano. Io oggi da trasportatore mi prendo in carico anche l'onere della possibile confisca della merce al mio cliente: è assurdo, perché significa assumersi degli oneri maggiore
Per quanto riguarda l'ipotesi che i mercati ortofrutticoli restino aperti di pomeriggio, sempre per esperienza dico che sarà difficile. Bisogna che i mercati lavorino bene per poter avere una continuità del prodotto. Per due diversi motivi:

- il produttore ad un certo orario produce merce che va ad una destinazione (internazionale, grande distribuzione);
- in certi orari produce merce che va al mercato;

Io non credo che si possa in contemporanea avere 5 camion per destinazioni diverse che aspettano e ognuno con poca merce, senza massa critica. Dove c'è massa critica invece, tutto questo può avvenire in maniera diversa.

GIACOMINI: intanto il sig. Corsi ha messo in evidenza tutta una serie di altri problemi, che sono reali e creano una grande difficoltà ad esempio per ottimizzare tutti gli aspetti come quello della city-logistic. Per quanto riguarda gli orari devo dire che questa è una grossa discussione. Ne ho sentito parlare in tutti i mercati, ci sono stati problemi sui quali forse si potrebbe fare una riflessione. Il problema grosso è che si fa sempre più difficoltà a trovare persone che siano disposte

a fare lavori di questo tipo, l'esigenza delle forniture si è spostata verso certi orari, le esigenze del trasporto sono forse quelle citate: varrebbe la pena fare qualche considerazione.

Il dott. Fabbri mi chiedeva di intervenire, e poi una chiusura da parte del produttore e del distributore.

FABBRI: due affermazioni anche perché mi trovo d'accordo con il sig. Corsi ma con un'ottica diversa.
Prima osservazione: la ferrovia non soppianterà mai la gomma, perché la flessibilità del trasporto su gomma non ce l'ha nessuno. La questione dell'aumento della capacità di trasporto oggi, se fatto con la ferrovia, richiede investimenti soprattutto in organizzazione ed in utilizzo di strutture esistenti. Diceva il sig. Corsi "io il raccordo non lo uso"; bisognerebbe "richiamare" i ferrovieri che non lo fanno usare, perché mentre spendiamo miliardi di euro per fare passanti, nel frattempo la crescita della capacità di trasporto può avvenire, su alcuni segmenti (ad esempio le lunghe distanze), anche attraverso la ferrovia. Ci può essere uno sforzo poco costoso, i mezzi non costano molto, con il recupero di strutture già esistenti e di potenzialità che ci sono. Oggi noi usiamo due piccoli scali, due piattaforme in Sicilia che hanno un sacco di problemi. C'è uno scalo enorme, costruito per l'ortofrutta, che è quello di Lentini. Lì basterebbe fare una cabina di trasformazione ed avremmo una piattaforma stupenda, che potrebbe essere usata per treni e camion a costi non elevati sempre se garantissimo di portare il vagone con il prodotto refrigerato fin sotto il magazzino del sig. Corsi ecc…Sono molte le cose che potrebbero essere fatte con pochi soldi, ma con molta intelligenza e capacità di progettazione.

GIACOMINI: Questa tavola rotonda ci è servita di sicuro per mettere in contatto delle persone che possono veramente dare dei contributi sia in termini di consigli, sia in termini di collaborazioni valide ai fini del tema affrontato oggi.
Ora la parola a Bellò, il produttore, e poi il distributore.

BELLO': Al di là dell'importante incontro di oggi di mettere insieme attorno ad un tavolo tutta la filiera, ricordo con orgoglio che senza futuro per l'ortofrutta veneta ovviamente non c'è futuro neanche per chi intorno all'ortofrutta ci sta lavorando o potrà lavorare. E dico questo con cognizione di causa, tanto più alla luce di quelle indagini fatte dall'università che dicono che di fronte ad un 70% della distribuzione moderna che preferisce il prodotto italiano, noi Veneti siamo per l'11%: vuol dire che qualcosa non funziona!
Nel nostro piccolo, abbiamo preso 250 produttori, li abbiamo messi in 5 piattaforme dove facciamo picking-cross e docking-cross e due magazzini: li abbiamo riuniti e sono diventati sette produttori. E c'è un punto di fondo che deve essere chiarito, e mi rivolgo alle istituzioni presenti e all'amministratore di Veneto Agricoltura, perché se non è chiarito questo non avremmo futuro assolutamente. Non si tratta solo di gestire logistica virtuosa, e non intendo solo trasporto, ma anche imballaggi. Nel campo della logistica frutticola, che arriva dal Cile, capisco gli esempi che prima citava il dott. Cera. Ma il Veneto se ha un futuro, ha un futuro nell'orticolo perché abbiamo la fortuna di avere grandi produzioni, grande qualità e tanti consumatori intorno a noi. Ma per gestire logistica virtuosa nell'orticolo, dobbiamo fare seminari specifici. A me gli ordini arrivano non alle otto e mezzo, ma alle nove e mezza – dieci e alle due il camion deve essere in consegna; allora è tutta un'altra questione. Abbiamo bisogno di fluidità di traffico, di mezzi che diano servizio non soltanto in termini di servizio frigo e condizionamento, ma abbiamo bisogno anche di informazioni. Tutta la filiera continui a dare informazioni a noi mondo della produzione per combinare la nostra offerta alla domanda. Questa è una strada che percorriamo insieme da anni, che ci vede impegnati a fondo e penso che anche l'incontro di oggi sia il risultato di anni di lavoro. Però se vogliamo

veramente andare a fondo del problema dell'ortofrutta veneta bisogna convocare seminari specifici distinti, per il comparto frutticolo e orticolo: allora daremo un servizio alla distribuzione moderna. Signori, provate a pensare a quanti consumatori possono esserci in Veneto, 5 milioni più o meno, e non siamo in grado di dare i nostri prodotti ai veneti. Ma pensate anche solo se dovessimo andare in centro Italia o nel nord ovest per vendere le nostre produzioni, dobbiamo andare là con i camion per vendere, ma non siamo in grado di dare servizio alla distribuzione moderna. È una nostra responsabilità, del mondo ortofrutticolo. Ma se si mettiamo assieme, se facciamo sistema, noi miglioreremo.

GIACOMINI: Grazie a Bellò, c'era il dott.Angelini che voleva intervenire sul trasporto ferroviario.

ANGELINI: In Italia non è facile, diciamo che, da quando il proponente, l'amministrazione, lo Stato, si mette in testa di fare un'opera alla realizzazione credo che passino dagli 8 ai 10 anni. Su questo poi ci mettiamo altre situazioni, che vedono i comuni o gli enti locali che tengono delle posizioni assurde. Un esempio. Noi abbiamo un progetto, che stiamo portando avanti con rete ferrovia italiana, di collegare l'interporto di Padova alla linea per Bologna attraverso una nuova bretella lunga 16km, che passa Ponte San Nicolò, Albignasego. E' un intervento importante perché consentirebbe di liberare il nodo ferroviario di Padova da tutto il traffico che arriva dall'interporto e quindi il centro di Padova dai camion che dall'interporto vanno alla stazione. Purtroppo i comuni interessati pongono dei problemi. Da dire al fare un'opera ci sono delle difficoltà che spesso rallentano le idee e la volontà di andare avanti. E poi bisogna considerare i finanziamenti: se a livello statale dicono "c'è un progetto, ma abbiamo pochi soldi per fare l'opera", sorgono delle difficoltà e magari l'opera sta li dov'è per anni.

GIACOMINI: Lascerei la conclusione della tavola rotonda, chiedendo alcune considerazioni al sig. Da Col, rappresentante della grande distribuzione, per poi permettere al dott. Comacchio, rappresentante dell'Assessore, di chiudere definitivamente il nostro incontro.

DAL COL: Un paio di cose, mi spiace che l'amico Cera sia andato via, perché sul discorso delle orari di mercati, io è 20 anni che mi sto battendo, perché credo che poi alla fine sia solo un discorso di mentalità e di testa. Penso che nell'ortofrutta di 30 anni fa c'erano delle cose che non si potevano fare, e oggi si fanno senza tanti problemi. Credo che la grande distribuzione sia uscita dai mercati perché non aveva servizio tra cui anche quello degli orari. Perché se a me gli ordini arrivano alle 8.30 della mattina è troppo tardi per un mercato, perché non compro più niente. Perciò la grande distribuzione si è attrezzata, magari avendo un po' più di merci in magazzino, per sopperire a quelli che sono gli ordini che fanno i negozi. Se penso ai mercati, alla gente che gira all'interno dei mercati e alla loro età la vedo dura portare avanti l'innovazione all'interno di queste strutture. Volevo solo chiarire l'opinione della grande distribuzione.
Credo poi che la produzione italiana deve darsi uno slancio spaventoso se vuole superare certe situazioni. Noi proveniamo da una mentalità che abbiamo prodotto per distruggere, prima perché c'era l'Aima, poi perché c'era l'industria, poi perché c'era un'integrazione che arrivava dai vari ministeri.
Se penso soltanto ai miei gruppi: io vado in Sicilia, vado a Lentini, ci sono dei grandi cartelli con scritto "qui si producono le più buone arance del mondo", però se il cliente non vuole mangiare quelle arance, tu puoi produrle anche con l'oro ma non è quella la strada. Se penso che con l'agrumicultura italiana, fino a 10 anni fa, non potevamo importare niente, erano quelli i periodi in cui far fare il salto all'agrumicultura italiana. È arrivata la Spagna ha fatto una ricerca da cui è emerso che nessuno mangia l'arancia ma tutti fanno la spremuta. Allora ha innovato le piantagioni, due centri commercializzano il 90% degli agrumi della Spagna; mentre io in Sicilia devo andare da

60.000 produttori per avere un autotreno di prodotto. Sono queste le strozzature che noi abbiamo. E non vedo delle prospettive sotto quest'aspetto, non ci sono delle risposte: siamo con l'acqua sopra il naso in questo settore. Abbiamo delle aziende in Sicilia che hanno portato le chiavi in banca perché non ce la fanno ad andare avanti. Per ritornare in Veneto, il consiglio di amministrazione Coop Italia ha detto: "tipicità locale". Noi siamo dei fautori della tipicità locale ma abbiamo difficoltà. Perché se io penso ad un magazzino, ad un Ce.Di. come quello che ho a Brescia in cui arriviamo a delle punte di 150.000 colli al giorno, come faccio a mettere assieme la tipicità locale? Questi sono i dati che abbiamo e stiamo spingendo sotto quest'aspetto ma è dura. Poi c'è un altro dato, e bisogna che ci guardiamo in faccia: le prospettive di questo settore tra qualche anno, dove sono? Quando i nostri figli fanno fatica a mangiare frutta e verdura! Allora, e qui deve intervenire l'istituzione pubblica, bisogna investire nelle scuole come diceva il dr.Cera negli asili. Altrimenti faccio fatica a vedere delle prospettive!

GIACOMINI: Le prospettive non sono allegre, ma io credo che in certi momenti bisogna trovare la soluzione. Perché non si può chiudere bottega e andare in Cile: bisogna trovare delle soluzioni. E credo che l'iniziativa di Veneto Agricoltura che si basa su tutta una serie di studi, sia un patrimonio importante per tutta la regione, soprattutto in questo momento in cui la regione sta elaborando il Piano di Sviluppo Rurale, credo sia una dimostrazione che bisogna trovare una soluzione.
A questo punto penso possa chiudere il dott. Comacchio che può riportare la sensibilità dell'Assessore soprattutto in questo delicato momento che richiede risposte. Risposte alla cooperazione, alle Organizzazioni dei produttori e ad un'agricoltura organizzata.

COMACCHIO: Innanzitutto un saluto da parte del vicepresidente della Giunta regionale dott. Luca Zaia trattenuto da un impegno istituzionale. Poi sempre doverosamente un ringraziamento a Veneto Agricoltura, all'Università di Parma e ai relatori perché ci hanno offerto una panoramica esaustiva e approfondita della situazione attuale, delle linee di tendenza e delle prospettive future del comparto ortofrutticolo di fronte alle sfide dei prossimi anni.
In questo contesto credo siano stati analizzati gli aspetti che fanno della logistica un fattore importante di competitività per il settore, interagendo sia sul versante dei costi che di quello dei prezzi. Quali sono le implicazioni dal lato delle politiche di settore ripartendo dall'ultima slide della dott.ssa Barbieri per l'organizzazione dei processi delle piattaforme logistiche.
Diciamo sostanzialmente due aspetti che riguardano la politica di dimensione regionale:

- l'aggregazione dell'offerta, tema datato ma sempre attuale, sia per aumentare il potere contrattuale dell'anello più debole della filiera, sia per fare massa critica e quindi sfruttare le opportunità che ci sono offerte in termini di innovazione organizzativa e se vogliamo di logistica;
- in un periodo di risorse scarse, bisogna cercare di indirizzare, orientare al meglio gli strumenti di intervento cercando di accoppiarli ed integrarli. In questo settore si tratta di orientare questi strumenti ad investimenti di carattere infrastrutturale, organizzativo e logistico maggiormente efficaci. In questo senso, è opportuno riferirsi ad un gruppo di lavoro recentemente promosso da ISMEA, come gruppo di approfondimento alle tematiche del Piano Strategico Nazionale per l'attuazione del nuovo regolamento dello sviluppo rurale, che ha individuato come strategici: la razionalizzazione del trasporto e il ricorso all'intermodalità, la razionalizzazione delle piattaforme logistiche per la raccolta, lavorazione, condizionamento e raffreddamento del prodotto, la razionalizzazione della catena del freddo, ed il fatto di sostenere gli investimenti nei nuovi sistemi di comunicazione e di gestione delle informazioni (ICT) al fine di migliorare i processi aziendali e commerciali ed infine l'aspetto della ricerca e dello sviluppo per incentivare forme innovative di gestione dei flussi sia informativi che fisici.

Per concludere, rispetto alle prossime scadenza, diciamo che queste tematiche che erano accennate nel Piano Strategico Nazionale, sono state riprese nel Documento Strategico Regionale per la nuova programmazione del Piano Sviluppo Rurale per il periodo 2007/2013. In questa fase stiamo definendo le misure attivabili. Quelle dell'asse 1, che attengono più direttamente a queste questioni, sono state presentate al partnernariato la settimana scorsa, la prossima settimana sono previsti altri due incontri. Diciamo che, al di là delle iniziative specifiche che sono previste, che riguardano la realizzazione o adeguamento delle piattaforme, il miglioramento delle strutture e dei circuiti di commercializzazione piuttosto che l'adeguamento degli impianti a sistemi di gestione e rintracciabilità ed etichettatura del prodotto, la formazione del personale per l'utilizzo delle nuove tecnologie, l'aspetto più delicato è la compatibilità e la congruenza tra gli aiuti che possono essere finanziati dai programmi operativi degli OP e quelli che possono essere finanziati con il Piani di Sviluppo Rurale. Perché c'è una sovrapposizione parziale, quindi è necessario orientare al meglio questi due strumenti nell'utilizzo delle risorse pubbliche.