

Ringrazio la regione Toscana ed in particolare l'assessore Marco Remaschi per avermi dato la possibilità di intervenire in questa due giorni di focus sul sistema agroalimentare toscano. Un'opportunità importante per Terre dell'Etruria, la cooperativa che rappresento e per la cooperazione. Due parole su Terre dell'Etruria....

Una cooperativa di 3500 soci che fattura quasi 50 milioni di euro, da lavoro a 200 persone e gestisce cinque filiere dal campo alla tavola. Una cooperativa che si preoccupa non soltanto di aggregare le produzioni ma anche di trasformare e commercializzare il prodotto redistribuendo il valore generato dalla filiera in capo ai veri protagonisti dell'agricoltura toscana, i nostri contadini. Questa è la nostra forza. La forza di una cooperativa vera fatta di produttori veri che negli anni sono cresciuti fino a presidiare le maggiori eccellenze toscane, dall' ortofrutta, all' olio e poi vino e cereali non tralasciando l'aspetto dell' assistenza agronomica e la fornitura mezzi tecnici. Tutto questo è stato possibile perché abbiamo ricercato alleanze con altrettante strutture aggregative costruendo un gruppo che ci ha permesso di consolidarci e di espandere i nostri mercati sullo scenario internazionale. Siamo stati la prima esperienza in Italia ad ottenere il riconoscimento come organizzazione di produttori sulla base della nuova normativa che prevede l'attivazione delle sezioni OP per i soggetti economici che presidiano più filiere, lo abbiamo fatto nel settore ortofrutticolo abbattendo la burocrazia in brevissimo tempo grazie al supporto costante degli uffici regionali.

Focalizzerò questo mio contributo sulla filiera ortofrutticola, ben sapendo che ciò che dirò interesserà comunque l'intera agricoltura toscana. Quello ortofrutticolo è un settore che vale, per la nostra regione, il 10% della PLV agricola e che, nella fascia litoranea delle province di Grosseto, Livorno e Pisa aumenta il suo peso fino a rappresentare oltre il 55% della superficie impegnata, trovando nella val di Cornia la sua massima espressione con oltre 100 aziende orticole specializzate che presidiano circa 2000 ettari a rotazione annuale. Impianti frutticoli di una certa consistenza sono anche presenti nella Val di Chiana, tra i territori di Arezzo e Siena.

Quasi 1.600.000 famiglie consumano in toscana qualcosa come 380.000 tonnellate di frutta e verdura; di questa soltanto la metà viene prodotta nella nostra regione.

Questi dati ci dicono che esistono importanti spazi di mercato e che tutto questo potrebbe contribuire non solo a creare nuove aziende o specializzare ed innovare quelle già esistenti ma a farci fare un enorme salto in avanti nella riduzione dell'impatto ambientale favorendo l'accorciamento della filiera con benefici economici ed ambientali.

La Toscana ha un potenziale enorme nel settore ortofrutticolo ma purtroppo ha un tarlo al suo interno: non riesce a fare sistema.

In toscana esistono 5 Organizzazioni di Produttori nel settore ortofrutticolo, (le così dette OP): una di queste è appunto Terre dell'Etruria , ognuna delle quali rappresenta un proprio ambito operativo e proprie specificità di prodotto e di struttura. Il valore commercializzato da queste strutture credo rappresenti non più di 30 milioni di euro che percentualmente significa appena il 20% del totale del valore della produzione ortofrutticola regionale. Questo nonostante alle Op e ai propri aderenti vengano riconosciute importanti quote di finanza comunitarie su molteplici azioni, da quelle strutturali a quelle ambientali e di prodotto.

Questo è un controsenso, è un cancro per l'agricoltore e per l'agricoltura.

Ci sono delle responsabilità evidenti se questo accade, responsabilità che non possiamo addebitare al governo politico istituzionale regionale o comunitario che anzi tentano in ogni modo di favorire le OP. Lasciamo sul campo l'80% di questo enorme valore che ci dovrebbe ritornare dalle casse comunitarie soltanto perché ci sono una miriade di produttori che non vogliono saperne di aggregarsi e di far parte di un sistema con delle regole, dei controlli, dei programmi di sviluppo.

Io dico che dobbiamo smettere di farci del male e dobbiamo trovare il modo per incontrarci per mettere a frutto le nostre specializzazioni, le nostre idee, i nostri prodotti. Non si tratta qui di essere più bravi del vicino si tratta di dare maggior valore alle produzioni dei nostri agricoltori.

Quelli agricoltori che purtroppo, troppo spesso, peccano di individualismo e fanno finta di non capire che un sistema fatto di strutture efficienti, di tecnici preparati, di servizi dedicati crea un valore che si trasmette nel tempo. Agricoltori che pensano di poter avere un futuro andando ogni mattina a portare il proprio prodotto al magazzino del supermercato ed invece creano un danno enorme mettendo in piedi una sorta di dumping sul prezzo, un giochino che alla fine serve solo a far stare tutti un po' peggio perché favorisce il livellamento dei prezzi al ribasso.

E' dunque necessario favorire le relazioni di filiera, a partire dai PIF che sono un'occasione per avvicinare aziende e persone con i suoi prodotti ed i suoi programmi di crescita. Ma questo non basta perché rischia di esaurirsi di un arco temporale troppo breve. Noi chiediamo di rafforzare l'aiuto all'aggregazione, mettendo dei paletti la dove non si va verso questo sistema; credo che su questo siamo ancora molto indietro. Sempre sui PIF dobbiamo superare alcune logiche perché non più attuali: il concetto di UTE appare ormai restrittivo rispetto ad imprese che presidiano sempre di più il territorio regionale e che si pongono il tema della vicinanza agli agricoltori. In più dobbiamo iniziare a selezionare i progetti per la qualità che essi esprimono, qualità che non può essere che altrimenti misurata con i benefici veri, nel tempo, che l'agricoltore primario trova e realizza nel progetto.

Non possiamo pensare che si possa arrivare ad un rafforzamento della produzione senza passare dalle Cooperative, meglio se costituite in OP. Per programmare, aprire nuovi canali commerciali, magari meglio se accompagnati da forme contrattuali innovative in grado di garantire una remunerazione certa all'agricoltore, abbattendo sì i costi di produzione ma andando anche a ricercare tutte quelle sinergie possibili con la rete di vendita rappresentata dalla distribuzione moderna; perché è lì che si vende il nostro prodotto, è lì che si fa PIL è lì che dobbiamo stare sempre di più e sempre con maggiore visibilità.

E' il nostro mercato, che dovrebbe rispondere a regole semplici: ad un aumento di richiesta di prodotto i prezzi salgono; invece spesso accade esattamente il contrario. C'è sempre qualcuno che vende a meno e purtroppo questo qualcuno è uno di noi. D'altra parte al consumatore interessa spendere il meno possibile e dunque se vendi a meno vendi di più. Anche questa regola vale per tutti dal produttore al negozio ma, come le altre, ha le sue contraddizioni. Ci chiedono di lavorare in qualità, di rispettare le regole, le normative e noi lo facciamo ma dobbiamo anche capire che garantire tutto ciò ha un costo; che noi paghiamo volentieri ma che ci deve essere riconosciuto, anche dal cliente che decide di comprare il nostro prodotto regionale.

Si parla molto di cibo e si fanno lezioni magistrali su tutto ciò che ruota attorno ad esso ma tutti quanti alla fine finiscono per guardare solamente al prezzo finale senza cercare di capire quanto lavoro e quali valori stanno dietro a ciò che mangiamo ogni giorno, senza capire e spiegare che qualche centesimo al

chilo in più per quella verdura che acquistiamo, farebbe la differenza fra la vita o la morte per l'agricoltore e per la cooperativa che quei prodotti deve lavorare, confezionare, infiocchettare e consegnare. Pochi centesimi per garantire il futuro a tante nostre produzioni di eccellenza. Non chiediamo la luna nel pozzo! Credo sia giusto dire forte e chiaro che se i prezzi in campagna aumentano, non è una tragedia.

Ed allora se vogliamo questo centesimo in più dobbiamo fare la nostra parte e farla bene.

Dobbiamo interrogarci come mai nonostante gli enormi sforzi messi in campo nell'ambito del PSR non abbiamo aziende che producono, che crescono, che raggiungono una dimensione di sostenibilità e concorrono alla produzione del reddito regionale. Questo è un problema, è il problema.

Come ho detto prima consumiamo il doppio di quello che produciamo eppure, nonostante la domanda crescente non cresce il numero di aziende.

Non cresce nonostante i milioni di euro spesi dal sistema agricolo regionale per il primo insediamento giovani!

Al di là dei dati, troppo spesso ballerini sul numero di nuove aziende, sui giovani che investono in agricoltura, sulla crescita di pezzi di settore, mancano aziende con la voglia di investire, mancano aziende che sanno produrre in qualità o quanto meno non sono sufficienti e, come già detto molte non vogliono fare sistema. Non vogliamo giudicare, vogliamo proporre ed essere parte attiva di un cambiamento, per questo confermiamo all'assessore quello che come cooperativa e come organizzazione di produttori gli abbiamo più volte detto, dobbiamo cambiare marcia, dobbiamo indirizzare le risorse verso chi realmente ha le potenzialità di creare valore, prodotti e occupazione; dobbiamo una volta per tutte ragionare sulle diverse agricolture: quella di mantenimento e quella da reddito. Agricolture che non possono e non devono essere guardate allo stesso modo, perché non sono uguali, perché operano in contesti ambientali diversi, perché rendono servizi diversi alla comunità. Dobbiamo creare linee di finanziamento diverse per quell'agricoltura, essenziale e che assolve alla funzione universale, altrettanto importante, di presidio del territorio. E' un pezzo di politica agricola fondamentale dal quale potrà dipendere la vita o la morte di un tessuto sociale, l'abbandono di interi territori, la perdita delle tipicità. E' un coraggio che chiediamo anche e soprattutto alle associazioni agricole, oggi qui ben rappresentate, perché non possiamo continuare a creare i giardini dei trattori ma dobbiamo pretendere ed ottenere un'agricoltura diversa. Serve urgentemente un cambio di passo.

E c'è un altro aspetto da considerare: le nostre aziende non parlano molto di innovazione tecnica, di diversificazione varietale e di destagionalizzazione delle produzioni; non abbiamo neppure iniziato ad organizzarci con adeguate strutture serricole quando altre regioni del sud, Puglia e Sicilia, in testa, sono anni luce avanti a noi.

Troppo spesso si sente parlare di vecchie varietà come sinonimo di qualità e genuinità ; non voglio certo togliere nulla al passato ma credo che investire in innovazione sia la chiave per rimanere competitivi sul mercato e soddisfare le esigenze del consumatore sempre più esigente ed attento alla qualità e alla sostenibilità dei prodotti.

Le nuove tendenze del cibo ci obbligano a pensare diversamente.

Oggi infatti si mangiano prodotti diversi, in luoghi diversi da prima e più velocemente. Noi produttori non possiamo fare a meno di recepire questi stimoli, di decifrare queste informazioni, di relazionarsi di più con il consumatore, con i suoi gusti e le sue esigenze. Il sistema deve adeguarsi perché chi sta prendendo direzioni differenti rispetto al passato, difficilmente tornerà indietro.

Dunque evoluzione dei formati, del packaging, delle modalità di gestione del prodotto, dalla raccolta alla distribuzione fino ad arrivare al banco di vendita.

Dobbiamo riuscire sempre di più e meglio a legare la storia aziendale al territorio e al prodotto, proponendo un consumo intelligente, alle volte conveniente ma sicuramente e non necessariamente sotto costo.

La regione Toscana ha intrapreso da tempo, se pur tra mille difficoltà, un cammino di valorizzazione integrata del territorio, delle sue peculiarità, delle sue ricchezze naturali e del suo patrimonio storico-culturale, offrendo al visitatore e ai vari key players coinvolti nei più disparati settori un'immagine di bellezza, di tradizione di storia ma anche di garanzia e salubrità dei propri prodotti. Tutto questo non basta, forse era sufficiente fino a ieri ma oggi non lo è più. Servono aziende che affiancano a questi valori il proprio valore e da soli queste cose non si possono fare, lo sforzo economico non sarebbe sostenibile.

Per questo, ribadisco, dobbiamo sforzarci ad ogni costo di favorire ed accompagnare, anche politicamente, quelle strutture che sono organizzate che hanno idee da spendere ed una finanza adeguata per promuovere ed investire. Strutture che devono essere forti economicamente e capaci di creare situazioni relazionali che abbiamo un traguardo temporale relativamente lungo, in grado di attrarre i produttori superando la frammentazione della produzione.

La Op, le Cooperative hanno nel proprio DNA questa missione ma devono sapersi integrare ed avere la volontà di costruire un nuovo modello di protagonismo: che si chiami rete, AOP o pinco pallino qualunque non importa, che si mettano in piedi processi di fusione o relazioni orizzontali non dovrà essere una discriminante, certo è che abbiamo bisogno di recuperare quell'80% di produzione "dispersa", di abbattere i costi ed efficientare il nostro management perché questo è quello che ci chiedono in primis i nostri produttori.

Noi di Terre dell'Etruria cerchiamo continuamente queste relazioni perché crediamo nell'opportunità e nell'utilità del confronto e dell'integrazione, anche con strutture ed esperienze di regioni a noi vicine, dove il settore ortofrutticolo presenta performance diverse dalle nostre. Lo abbiamo fatto e lo stiamo facendo pur non sapendo quale sarà il reale beneficio finale ma siamo consapevoli che dobbiamo impegnarci perché non abbiamo altre soluzioni da giocare.

Siamo convinti che ci vuole condivisione, innovazione nel modello organizzativo e nel modo di produrre, un impegno unitario ed una politica regionale che tenga il timone fermo, sempre che siamo tutti convinti che questa sia la strada giusta da percorrere.

Io lo sono perché assieme, è dimostrato, si affrontano meglio i problemi e si superano con meno tensione le crisi dei prezzi; perché assieme si spende meno, si investe di più e si riesce a costruire maggiori relazioni nel mondo.