

12 Giu 2023

## Investire su logistica e stoccaggio differenziato per sostenere il Made in Italy

Marco Merlano\*

La produzione delle derrate agricole in Italia è caratterizzata da una estrema eterogeneità di prodotti. Nel Centro-Nord si coltivano principalmente mais, cereali a paglia, riso, pomodoro da industria, vite da vino e fruttiferi, al Sud frumento duro, orticole di pieno campo e protette, vite da vino e da tavola, agrumi, olivo. Come l'orografia del nostro Paese, unitamente alla sua esposizione a condizioni climatiche molto differenti, ha sempre assecondato tale varietà, congruentemente sono diversi i modelli produttivi: dalla filiera corta che vede il produttore che commercializza direttamente la propria produzione a quelle più complesse, che contemplano il coinvolgimento delle industrie di trasformazione e della grande distribuzione organizzata.

Il valore complessivo dell'agroalimentare in Italia pesa il 15% del Pil, superando i 500 miliardi di euro. In Italia i produttori risultano oltre 1,1 milioni con una superficie media di 14,5 ettari dato inferiore a quello di Francia e Germania, dove la superficie media si attesta di poco sotto i 60 ettari. Dagli anni Ottanta la dimensione media delle aziende agricole è raddoppiata, passando dai sette ha medi agli attuali 14 ettari, ma la distanza dai principali players europei rimane considerevole.

A livello europeo, la distribuzione è molto concentrata, fanno eccezione alcuni Paesi del bacino del Mediterraneo come, per esempio, Grecia e Portogallo. Circa l'Italia, l'elevatissimo numero di colture della nostra produzione agricola si è tradotto da sempre in un'elevata frammentazione anche del canale distributivo, che fornisce agli utilizzatori finali i mezzi tecnici (agrofarmaci, fertilizzanti e tutti i prodotti impiegati per le coltivazioni).

Negli anni il ruolo del canale distributivo si è molto evoluto e ha accompagnato le nuove esigenze del mondo produttivo e delle filiere di produzione. Stiamo assistendo ad una concentrazione e specializzazione continue. Oggi, perlomeno per quanto riguarda le colture estensive, il servizio di stoccaggio è fondamentale. Le strutture che sono organizzate per uno stoccaggio segmentato a seconda della destinazione d'uso sono diventate il fulcro dell'attività di filiera. Da questi centri l'industria di trasformazione attinge i volumi contrattati con gli agricoltori a inizio campagna che sono stati coltivati con protocolli di coltivazione definiti.

A seconda del grado di integrazione con la filiera di produzione, il canale distributivo può essere parte attiva nel rispetto dei protocolli di coltivazione qualora fosse strutturato con un proprio servizio tecnico. Questo aspetto riguarda anche le colture definite specialistiche quali le orticole e le frutticole, dove la richiesta di prodotti finali che rispondano a determinate caratteristiche qualitative è ancora più pressante.

Tutto ciò impone un livello di assistenza tecnica molto evoluta che sappia integrare tutti gli strumenti a disposizione, che vanno dai mezzi tecnici alle pratiche agronomiche passando dalle nuove tecnologie informatiche a supporto della gestione delle colture. La distribuzione del futuro è quella che sarà in grado di coniugare le esigenze della filiera e del mondo produttivo, assecondando congiuntamente le normative e le direttive europee.

Oggi più che mai è indispensabile pianificare l'attività in largo anticipo per cogliere tutte le opportunità che il mercato dell'agribusiness può offrire. In tale contesto, la scelta di Sipcam Italia è considerare il canale distributivo come partner preferenziale per il proprio modello di business e costruire partnership strategiche con le principali strutture che giocano un ruolo primario nella filiera produttiva. La nostra azienda ha un'offerta articolata che passa dalle sementi di soia, con caratteristiche uniche in termini di destinazione d'uso, ai prodotti nutrizionali speciali fino agli agrofarmaci tradizionali e quelli di derivazione naturale.

Questa linea strategica di sviluppare soluzioni dedicate all'agricoltura italiana ha radici profonde, è nata sin dal 1946, anno in cui Sipcam è stata fondata, e si è evoluta in continuo sino ad oggi. Tradizione, continuità e indipendenza sono valori importanti, così come la capacità di traguardare coerentemente il futuro, il cambio degli scenari e l'evoluzione delle normative, per essere veri partner per gli operatori dell'agricoltura italiana.

*\*General manager Sipcam Italia*