

«Crisi export, l'innovazione ci salverà»

Il Covid colpisce la quarta gamma: calo di 15 punti. La sfida per il rilancio: «Vertical farm, hub per il freddo e nuovi prodotti»

l'intervista » rosario rago

di Carmine Landi

«Io sono un agricoltore. Un agricoltore in campo. E ne vado fiero ». **Rosario Rago**, agricoltore classe '66, insieme ai fratelli e al parentado regge le redini d'un colosso che porta il suo stesso cognome. Le redini del "gruppo Rago", l'impero delle insalate: all'ombra del Castelluccio, è il cognome di due fratelli, *Nino* e

Mimi, che furono i pionieri della fragola di Battipaglia. È il cognome d'un podestà, Pasquale, e di Lorenzo, il sindaco scomparso nel 1953. È il cognome di Rosario e dei suoi fratelli, **Antonio** e

Mariano, gli antesignani della quarta gamma, le insalate confezionate che hanno conquistato il mondo partendo dalla Piana. Il "gruppo Rago" è sul tetto d'Europa. È il cognome che, in ogni landa del "vecchio continente", le casalinghe leggono sul retro d'una busta. Il cippo dell'ennesimo miracolo del profondo Sud Italia s'erige a Santa Lucia, quartier generale d'un regno agricolo che s'è preso il mondo. «Una multinazionale? Macché! Siamo un'azienduccia che cerca di cogliere le sfide del presente e del futuro», si schermisce Rago. Poi mostra una *vertical farm*, una fattoria verticale: da queste parti non ce ne sono altre. «A gennaio metteremo in vendita i primi prodotti», dice il manager, che è pure componente della Giunta nazionale di Confagricoltura. Ed ha il

un po' per il calo del potere d'acquisto. E poi il nostro Stato è lento: l'erogazione dei fondi per dipendenti a casa e aziende chiuse procede a passo di lumaca.

Come finirà?

Ci sarà una concentrazione maggiore di aziende nel comparto. Molte piccole aziende avranno difficoltà a continuare ad andare avanti in un momento tanto difficile. Stiamo lavorando su questo finanziamento per la quarta gamma: vale 20 milioni di euro. Andrà a ristoro delle aziende che hanno subito perdite significative tra febbraio e luglio. Venti milioni sono un ago in un pagliaio: la quarta gamma fattura circa 1,4 miliardi. Vedremo, però, quante aziende riusciranno a colmare le perdite...

E intanto il prodotto viene buttato via...

Da dieci anni a questa parte, il 2020 sarà il primo in cui la nostra azienda registrerà un fatturato inferiore rispetto a quello dell'anno precedente, ma non è un dato di Rago: è nazionale.

Da Rago, però, i dipendenti non si toccano?

Assolutamente. Abbiamo mantenuto intatti i livelli lavorativi, circa 250 addetti.

A Battipaglia la famiglia Rago è sinonimo d'agricoltura da sempre: lei è nato tra i campi...

territorio: credo che la Regione si sia resa conto del fatto che il comparto agricolo è fondamentale per lo sviluppo di Battipaglia e dell'intera provincia. Tutto questo, in futuro, sarà messo in ordine. Non ci daranno fastidio le imprese che operano perbene, quelle "stile Svizzera": nella nostra azienda abbiamo un parco di 15 mila metri quadri di verde per rimettere ossigeno nell'ambiente, centraline per evitare lo spreco d'acqua e *software* che limitano l'utilizzo delle sostanze chimiche. Questa è la California d'Italia, una delle aree che ha capito subito l'importanza della sostenibilità.

In tre aggettivi, come dovrà essere l'agricoltura della Piana del Sele dopo il Covid?

Resiliente, innovativa e digitalizzata. Il futuro sarà l'agricoltura 4.0: nuove tecnologie e salvaguardia dell'ambiente.

Come se la immagina nel 2030?

Le nuove tecnologie la faranno da padrone. Siamo stati i precursori della rucola nella Piana, trent'anni fa. Oggi parliamo d'una *vertical farm*: immagino che ce ne saranno parecchie, e che ci saranno molti nuovi prodotti. Bisogna pensare alle nuove produzioni, ma la Piana, con Battipaglia capofila, è un'area senza eguali in Europa. E non può non svilupparsi.

polso dei colpi inferti dal virus all'oro verde della Piana.

Con il Covid com'è cambiato il mondo della quarta gamma?

Abbiamo registrato importanti contrazioni di consumi. Eppure il prodotto è tra i più sicuri in assoluto: nessuno può manipolarlo, è chiuso in busta. Il punto di forza, però, non è percepito.

Come mai?

In parte perché i punti vendita della grande distribuzione sono poco frequentati, e poi perché la massaia preferisce prodotti a lunga conservazione.

Tradotto in cifre?

Se, per il 2019, avevamo registrato una crescita di 12 punti, nel 2020 c'è stato un calo di 15 punti.

Qual è il più grande campanello d'allarme?

L'incognita della durata. Questi prodotti vengono consumati principalmente d'inverno, soprattutto con le carni. Ed il periodo d'oro comincia a novembre e finisce ad aprile: mesi legati alle problematiche del Covid.

E gli effetti sull'export?

Di solito il 50 per cento del nostro fatturato va all'estero: va nell'Europa del Nord e dell'Est, va in Svizzera, va in Inghilterra, con l'incognita della Brexit *no deal* che sarebbe una sciagura. E andava in Russia, prima dell'Embargo, e negli Emirati Arabi, che non serviamo più.

Il motivo?

Sì, a 14 anni trascorrevamo le estati insieme a papà, giravo le campagne con lui. Siamo arrivati nella Piana del Sele nel 1892: il Comune non c'era ancora.

E se lo ricorda un periodo così difficile per l'agricoltura?

I giorni del terremoto pure furono complicati. Le problematiche sono cicliche: la nostra bravura dev'essere nella resilienza e nel comprendere velocemente in che direzione stia andando il mondo. Un buon imprenditore deve prevenire quel che succede, per non avere delle difficoltà qualora dovesse accadere.

Dopo il Covid, come si rilancia l'agricoltura della Piana?

L'attenzione alle nicchie d'un prodotto passano sempre attraverso l'innovazione. Sa che la prima *vertical farm* d'Italia è qui? L'abbiamo realizzata noi, qui di fronte, e stiamo facendo dei test sui nuovi prodotti, sul mercato da gennaio.

Cosa farebbe Rago se avesse la famosa bacchetta magica?

Infrastrutture. Come Confagricoltura, abbiamo lavorato con Regione e Consorzio Asi per costruire il polo del freddo nella Piana, a Battipaglia: una grande opportunità per tutte le imprese agricole e gli allevamenti.

L'eredità dell'Interporto?

È una versione "mini", un

hub su una superficie di 15 ettari. Così si sistema la logistica, si creano le piattaforme per gli agricoltori e gli allevatori: avremo queste celle enormi e tutti potranno aderire. Abbiamo pensato anche a delle celle di

È ottimista...

Sono un agricoltore...

©RIPRODUZIONE RISERVATA

LE PROSPETTIVE DEL COMPARTO

Infrastrutture prioritarie per ripartire. Avremo un polo logistico per coltivatori e allevatori Battipaglia e la Piana sono destinate allo sviluppo

“

In alto, da sinistra verso destra, Gaetano, Giovanni, Mariano, Rosario, Nino e Antonio Rago. In basso Rosario Rago nel parco verde piantumato in 15 mila metri quadri di terreno

I voli aerei. Si sono ridotti, e quindi un cargo costa molto di più. E il prodotto non è più competitivo per gli Emirati Arabi. Il problema è generico, però: coi

lockdown calano i consumi.

Fino a far traballare l'export dell'El Dorado Piana del Sele?

Purtroppo sì, il nostro export è a rischio. L'ormai certo riconoscimento dell'Igp per la rucola, però, può essere una nota positiva. Agricoltori permettendo.

In che senso?

Sta a noi far sì che la rucola non rimanga una quota residuale, com'è accaduto per il radicchio. Dobbiamo spingere coi nostri clienti, per avere un consumo maggiore: non ci aspettiamo grandi numeri, ma una parte di prodotto sarà venduta meglio.

Il Covid sta dilaniando tutti i comparti dell'agricoltura?

Nell'ortofrutta alcuni prodotti vanno meglio, altri peggio. Molto dipende dalla *shelf-life*, dalla durata di conservazione: se è più lunga, le difficoltà sono inferiori. Eppure s'avvertono lo stesso, perché la massaia al punto vendita ci va comunque di meno: un po' per scelta,

abbattimento per il latte, per congelarlo quando non si consuma. È un progetto per tutto il comparto.

E la gestione?

Pubblico-privata. Abbiamo trovato un'Asi subito disponibile, perfino ad entrare in un pacchetto azionario. Abbiamo progetti pronti per avere dei finanziamenti.

I tempi?

Credo che ci vorrà un anno.

E poi c'è l'aeroporto...

Un'altra grande opportunità. Finora, per mandare la merce negli Emirati Arabi, eravamo costretti ad andare a Venezia, o ad Amsterdam, che a Napoli hub per i cargo non ce ne sono. Saranno nell'aeroporto di Salerno, che in linea d'aria sarà a poche centinaia di metri da noi. Sarebbe un'opportunità unica: la nostra area industriale va infrastrutturata, per raggiungere velocemente lo scalo e collegarlo al polo del freddo.

E c'è la sfida dell'ambiente...

Gli agricoltori scesero in piazza a difesa del