

Intervista Gianni Gorreri direttore uscente dell'associazione industrie delle carni

«Lascio Assica dopo vent'anni di crescita»

Il futuro «Sono ancora tante le sfide aperte, ma l'associazione è forte e indipendente»

Antonella Del Gesso

«Il settore delle carni è stato un po' la mia "famiglia" e il suo sviluppo e le sue problematiche sono sempre stati al centro dei miei pensieri». Con queste parole Gianni Gorreri ha lasciato a fine dicembre, dopo 20 anni, la direzione dell'Assica. In due decenni il comparto ha visto grandi mutamenti nel contesto socioeconomico nazionale e internazionale, nel modo di produrre, commercializzare e valorizzare i salumi e, di conseguenza, nella gestione delle aziende e dell'Associazione Industriale delle Carni. Partendo da quest'ultimo tema, il neo ex direttore Gorreri racconta come dal 1991 «siamo cresciuti intervenendo progressivamente in ambiti sempre più ampi. Da un inizio in cui ci si occupava principalmente di questioni sindacali e giuridico-sanitarie all'assunzione di un

L'impegno

«Abbiamo lavorato per incrementare il dialogo all'interno della filiera»

ruolo non solo reattivo, ma specie propositivo rispetto alle esigenze del settore». Basta ricordare il potenziamento dell'area sanitaria, il grande lavoro svolto per l'ampliamento dei mercati di esportazione, la battaglia sulle valenze salutistiche e nutrizionali dei salumi (a breve la pubblicazione dei dati di un nuovo studio), lo sviluppo delle attività di comunicazione e promozione dei prodotti, l'impegno nei riconoscimenti delle Dop e Igp e nel dialogo all'interno della filiera. Risultati importanti sono stati l'evoluzione nella gestione delle commissioni prezzi impegnate esclusivamente sulle posizioni degli operatori e la partecipazione nella gestione delle aziende Assica dei consorzi del Prosciutto di Parma e San Daniele e nei relativi enti di certificazione. Una crescita peraltro dimostrata anche dai numeri: i soci effettivi sono raddoppiati (da 100 a quasi 200) al netto di fusioni,

incorporazioni, cessazioni e dimissioni, rispetto al 1991; il bilancio dell'Assica, considerando anche gli enti collegati come l'Isit, i consorzi di tutela gestiti all'interno di Assica e l'Isit, è duplicato passando da un miliardo di lire a circa 6 milioni di euro. E' stata creata una qualificata struttura professionale, da 7 a 27 i dipendenti, grazie non solo al potenziamento della sede di Milano e Roma ma anche all'apertura di un ufficio autonomo a Bruxelles cogliendo tempestivamente la crescente incidenza che avrebbero avuto le decisioni comunitarie. «E' stato il metodo di lavoro il punto di forza: le nostre posizioni sono sempre state supportate da analisi, approfondimenti e proposte obiettive». Un approccio che ha dato ad Assica quella credibilità e autorevolezza che le permettono di interloquire in modo professionale e incisivo con le istituzioni nazionali e internazionali e che ha

contribuito a fare del nostro comparto uno dei principali pilastri del made in Italy nel mondo, nonostante le barriere sanitarie. Prima di entrare in Assica, Gorreri è stato il primo direttore, per ben 18 anni, del Consorzio del Prosciutto di Parma, «periodo durante il quale è stata ottenuta la tutela nazionale della denominazione di origine. Tutela che ha determinato lo sviluppo del mercato, grazie anche alla prima campagna di comunicazione mass media con Ugo Tognazzi, con la produzione che passò in quegli anni da 400 mila a quasi 8 milioni di prosciutti stagionati in oltre 200 aziende, diventando l'ambasciatore del comparto nel mondo e il primo prodotto di salumeria esportato in America». Insomma, una carriera nell'ambito delle carni che va avanti da 43 anni (in quanto iniziata per Gorreri nel 1967, quando vinse una borsa di studio dell'università di Parma per svolgere in In-

ghilterra una ricerca di mercato sui prodotti agroalimentari) che Gorreri ripercorre con una riflessione: «La forte concorrenza interna, il potere dominante delle Gdo su cui Assica sta lavorando intensamente dopo aver determinato anni fa la legge che disciplina i tempi di pagamento, il rafforzamento dell'attività di ricerca e la battaglia sulle valenze nutrizionali, restano problemi ancora in piedi. Per migliorare l'andamento economico della filiera bisogna porsi come obiettivo strategico la valorizzazione di tutti i tagli delle carni fresche di suino. Da tempo sostengo che non è più pensabile basare la redditività sul paradosso economico del «suino bipede», specie da quando anche i prosciutti tutelati hanno manifestato difficoltà non più contingenti», conclude Gorreri lasciando al successore tante sfide aperte ma anche un'associazione forte, stimata e indipendente. ♦



InBreve



ALIMENTARE Salumi Fiorucci alla spagnola Campofrio

■ I salumi Fiorucci, i grandi sapori d'Italia come recita lo slogan, parlano ora spagnolo. Campofrio Food Group ha acquisito il 100% dell'azienda romana per 45 milioni di euro da un veicolo lussemburghese controllato al 65% dal fondo Vestar Capital e al 35% dalla famiglia Fiorucci e dal management. L'operazione ha un valore complessivo di circa 170 milioni di euro.

PARMALAT Azienda e sindacati a confronto il 19

■ Si terrà il 19 nella sede dell'Upi un incontro per una verifica sull'applicazione degli accordi sottoscritti (qualifiche, riorganizzazione e formazione) richiesta da sindacati e Rsu aziendali.

GRANAROLO La Saoncella lascia Comitato strategico

■ Il direttore generale della Granarolo, Rossella Saoncella, lascia il proprio incarico («per una scelta personale», ha spiegato) nell'azienda in cui è entrata nel 1993. Decisione di cui - informa un comunicato - ha preso atto il presidente Gianpiero Calzolari. Contestualmente «è stato varato un comitato strategico, con l'obiettivo di consolidare l'assetto organizzativo in vista delle future strategie di crescita pianificate nell'ambito del piano triennale».

CONFCOOPERATIVE «Inaccettabile il dumping dell'Unici»

■ «Il presidente dell'Unici, Paolo Gallinoni, continua a utilizzare argomenti risibili per giustificare il dumping contrattuale della sua organizzazione»: è questo il giudizio espresso da Daniele Passini, presidente di Federlavoro-Confcooperative Emilia Romagna. «Pochi mesi fa il Tribunale di Torino ha bollato il contratto Unici, regolarmente depositato, come non rispettoso dell'articolo 36 della Costituzione, che garantisce ai lavoratori una retribuzione dignitosa e proporzionata al lavoro svolto. La maggioranza delle aziende italiane, quelle sane - conclude Passini - richiede, anzi esige, nuove regole per tagliare le ali alla concorrenza sleale».

NOMINA LA NOMINA DOPO L'INGRESSO NEL GRUPPO CARIPARMA

Carispezia: Ghisellini nuovo direttore generale

E' stato responsabile della direzione retail di Cariparma e dal 2010 direttore centrale

■ E' già al lavoro il nuovo Cda della Cassa di Risparmio della Spezia eletto, per il triennio 2011-2013, dopo l'ingresso della banca ligure in Cariparma. Ieri, infatti, ha nominato nuovo direttore generale, Roberto Ghisellini, che ha assunto l'incarico con effetto immediato. Ghisellini, nato nel 1960 a Melara (Rovigo), si è laureato in Scienze Politiche all'Università di Bologna e, nel 1986, ha fatto il suo ingresso nel mondo bancario, presso l'allora Credito Commerciale, realtà successivamente acquisita dalla Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza.

Dal 2006 ad oggi, è stato responsabile della direzione retail,



Cassa di Risparmio della Spezia Il direttore generale Ghisellini.

ruolo che lo ha impegnato anche in momenti chiave quali il passaggio della banca al Gruppo Crédit Agricole, nel marzo 2007, e la contestuale nascita del Gruppo Cariparma. Una crescita rapida che lo vede, sul finire del 2009, a capo di una rete di oltre 500 filiali. Nel 2010 Roberto Ghisellini viene nominato direttore centrale, incorporando sotto la sua guida anche il settore private del Gruppo Cariparma. Dal 2009 è consigliere di amministrazione di Crédit Agricole Assicurazione e Crédit Agricole Vita.

«Diamo un caloroso benvenuto a Roberto Ghisellini - ha detto il presidente Corradino - Siamo certi che la professionalità e la forte motivazione che lo contraddistinguono contribuiranno a dare un nuovo impulso alla nostra banca ed alla comunità di riferimento. Il nuovo direttore avrà infatti le deleghe necessarie per riprendere un dialogo aperto e costruttivo con la comunità e le istituzioni: il modello di business adottato dalla capogruppo garantisce la valorizzazione della vocazione territoriale delle banche. Gli obiettivi si raggiungono facendo squadra ed il dottor Ghisellini potrà contare sulla serietà, sulla competenza e sull'attaccamento alla banca ed al territorio di tutti i dipendenti di Carispezia. E una nuova sfida per tutti noi». ♦

CISITA LE DOMANDE ENTRO IL 21 GENNAIO

Comunicare on line: un corso per tecnici

■ Cisa Parma organizza il corso gratuito «Tecnico della Comunicazione On-line», per occupati, finanziato dalla Provincia di Parma attraverso il Fse.

Il «Tecnico della comunicazione on-line» risponde a due tendenze significative che stanno caratterizzando la società attuale: da un lato, l'evoluzione delle nuove tecnologie e dall'altro lato, l'importanza sempre maggiore delle tecniche di comunicazione aziendale. Al termine del corso, il partecipante, proveniente già da settori aziendali dedicati alla comunicazione interna ed esterna, sarà in possesso di capacità e conoscenze per utilizzare in maniera corretta ed efficace tutti i nuovi strumenti offerti dalla comunicazione digitale.

La docenza sarà affidata a professionisti di Len Strategy, partner di Cisa nel presente progetto. La partecipazione è gratuita in quanto l'attività è finanziata dalla Provincia di Parma con il contri-



buto del Fse in regime di «Aiuti di importo limitato». Il corso (120 ore di cui 36 ore di project work) prevede il rilascio di un Certificato di competenze. Le domande di iscrizione devono essere redatte su appositi moduli disponibili presso il Cisa o scaricabili dal sito internet www.cisita.parma.it e dovranno pervenire entro e non oltre venerdì 21 gennaio.

Per informazioni e approfondimenti gli interessati possono rivolgersi al dott. Marco Maggiali, al Cisa Parma, Via G. Cantelli 5 - Parma, telefono: 0521.226500, e-mail: maggiali@cisita.parma.it. ♦

Approfondimento Investimenti e normativa

Polizze assicurative, attenti alla natura finanziaria

A partire dalla fine degli anni 90 le banche hanno orientato la clientela risparmiatrice verso la disaffezione per i titoli dello Stato italiano, sui quali percepivano modeste commissioni fissate dal Tesoro, e verso la preferenza per titoli argentini o di pochi emittenti italiani estere (Parmalat, Cirio, ma anche Finmek e altri), verso i fondi di investimento e verso nuovi prodotti presentati come

assicurativi, tutti assai più lucrosi per le stesse banche. Questi ultimi, creati in gran numero da praticamente tutte le compagnie assicurative, sono stati venduti dagli sportelli bancari con l'etichetta di polizze assicurative, assai rassicurante per i risparmiatori, anche perché associata con possibilità di farne beneficiare eredi, familiari e non, impignorabilità e in-sequestrabilità, agevolazioni fiscali. Si tratta di un prodotto



nel quale la componente assicurativa è impercettibile, che nulla ha a che vedere con le polizze assicurative tradizionali. Soltanto alla fine del 1995 il legislatore ha attribuito a questi prodotti, sostanzialmente privi di disciplina specifica, natura finanziaria. In conseguenza della negata natura assicurativa, alcuni Tribunali hanno ritenuto le cosiddette polizze pignorabili e sequestrabili. In effetti, si tratta di

prodotti finanziari cosiddetti derivati, cioè legati alle sorti di complessi collegamenti con rapporti sottostanti, generalmente costituiti da titoli azionari esteri, costruiti in modo che, da subito, ben prima della recente crisi finanziaria, hanno provocato ingenti perdite generalizzate del capitale oltre naturalmente ad escludere qualunque pagamento di interessi per durate che arrivano anche a dieci anni.

La regolamentazione contrattuale di questi prodotti è contenuta in fascicoli di decine di pagine, spesso neppure mostrati agli ignari risparmiatori da addetti talvolta altrettanto ignari delle caratteristiche di ciò che stavano vendendo. Non tutti i risparmiatori hanno sopportato passivamente le perdite dovute ad un altissimo rischio, che sfiora la certezza di un'elevatissima perdita, del quale nessuno li aveva in alcun modo avvertiti e tanto meno resi consapevoli. Va anche sottolineato che, sul piano giuridico, questi prodotti sollevano colossali problemi di

tutela del consumatore e più in generale di buona fede, correttezza, lealtà, solidarietà sociale e protezione del contraente debole. Per le ragioni appena evidenziate, almeno tre sentenze del Tribunale di Milano, l'ultima, di pochi giorni fa, favorevole ad una anziana signora difesa dal professor Eduardo Spano di Milano, hanno sancito la nullità di cosiddette polizze assicurative emesse da compagnie diverse e condannato le stesse compagnie assicuratrici alla restituzione dell'intero capitale, oltre che, naturalmente, degli interessi legali. ♦