



«ABBIAMO LA NECESSITÀ
DI **RADICARCI SEMPRE PIÙ**
NEI PAESI EXTRA UE
DAI QUALI COMPRIAMO
LE MATERIE PRIME.
MI AUGURO CHE IL MINISTRO
DELL'AGRICOLTURA FIRMI
AL PIÙ PRESTO
IL PROTOCOLLO
D'INTESA
CON IL GOVERNO
DI PECHINO

MARIO FRANCESI
AD EURICOM S.P.A.

BILANCIO 2018
TURNOVER: 455.245.044
EBITDA: 19.999.033
UTILE: 8.106.204
DIPENDENTI: 490
SEDE: VALLE LOMELLINA
(PV)

DOPPIO IMPEGNO
Mario Francesi è anche
presidente dell'Associazione
Industrie Risiere Italiane

«SIAMO PRONTI PER ESPORTARE IL RISO ITALIANO IN CINA»

MARIO
FRANCESE

DOPO L'ACQUISIZIONE DI AZIENDE ESTERE
CHE INCREMENTERÀ I RICAVI DI EURICOM DI 200 MILIONI,
L'AD DEL GRUPPO GUARDA ALL'ORIENTE
E ATTENDE LA FIRMA DEL MINISTRO BELLANOVA

di MAURO DENIGRIS

L sogno, dal grande valore non solo simbolico, è di iniziare a esportare risotto italiano in Cina. Un obiettivo possibile, soprattutto se la Nuova Via della Seta dovesse finalmente decollare. Per ora, però, Mario Francese, amministratore delegato del gruppo Euricom - terzo player mondiale nel settore del riso e proprietario del marchio Curtiriso - si "accontenta" di crescere in Europa e di consolidare il suo radicamento in Paesi emergenti come Brasile, India e Messico. Sull'onda lunga dell'aumento del consumo (complessivamente +7% negli ultimi cinque anni), soprattutto nel vecchio continente. Una

posizione di tutto rispetto, conquistata dal gruppo della famiglia Sempio, soprattutto grazie all'acquisizione di importanti aziende nell'ultimo anno: la *Van Sillevoldt Rijst* in Olanda, (con un impianto di trasformazione e confezionamento), la *Przedsiębiorstwo Rol-Ry* in Polonia (strategica nell'Est Europa) e infine la Gariboldi, storica azienda di Valle Lomellina con uno stabilimento a pochi passi da quello della famiglia Sempio. Operazioni che consentiranno anche un incremento di personale di circa 350 unità. Francese, che è stato tra i registi dell'operazione, spiega come è nato questo percorso in controtendenza rispetto a quello di molte aziende italiane, sempre più "colonizzate" dalle multinazionali straniere.

«Nasce tutto dal fatto che ormai era diventato necessario per noi assumere una dimensione paneuropea. Eravamo partiti dal Sud Europa, ma visto che il consumo di riso è in costante aumento in tutto il continente non essere presenti nel resto d'Europa, soprattutto vicino ai grandi porti commerciali, poteva rappresentare un problema. Abbiamo così colto l'opportunità di chiudere un accordo con il gruppo francese Marbour che era proprietario di due impianti in Olanda e in Polonia. Siamo molto soddisfatti e orgogliosi perché viviamo in una fase storica in cui in Italia siamo più prede che predatori».

Cosa significano queste acquisizioni come fatturato?

«Ci sarà un aumento di 200 milioni. Il fatturato consolidato arriverà a 630-640 milioni già nel 2019. Ciò che più conta è però che siamo diventati più interessanti agli occhi della grande distribuzione europea alla quale ci proponiamo ormai come partner. Solo una rete di impianti in tutto il Continente può dare queste garanzie e rappresentare un rafforzamento di relazioni commerciali di lungo termine».

Il riso italiano, grazie anche all'etichetta di origine, ha visto aumentare le sue quotazioni. Ma anche i dazi stanno giocando un ruolo in tal senso. Bisogna proseguire su questa strada?

«Credo che l'aumento dei consumi in Italia negli ultimi cinque anni (+25%) e in Europa (+7%), sia dovuto a fattori diversi. In primo luogo al flusso di migranti, alti consumatori di riso, ma



CONSUMI IN CRESCITA
Lo stabilimento Curtiriso.
A sinistra il presidente
del gruppo Euricom,
Bruno Sempio

anche all'aumento del consumo di derivati del riso e all'incremento delle cucine tipiche, come quelle orientali, in cui il riso è ingrediente principale. L'etichettatura obbligatoria deve essere portata avanti perché il consumatore deve essere informato sulle origini e sulle materie prime del prodotto, ma non credo sia l'elemento principale».

Quali sono i prossimi obiettivi di mercato del gruppo Euricom, Cina a parte?

«Siamo in una fase di integrazione delle società acquisite e di integrazione dello staff e del management. Allo stesso tempo abbiamo la necessità di radicarci sempre più, come si diceva, nei Paesi extra Ue dai quali compriamo le materie prime. Abbiamo una visione globale e dobbiamo anche rafforzarci in Paesi dove siamo presenti con società commerciali. La Cina è un'opportunità importante, certo. Mi auguro che il Ministero dell'Agricoltura firmi al più presto il protocollo d'intesa con il Governo cinese, già approvato dalla Farnesina e dal loro Ministero, per consentirci di esportare riso da risotto. La speranza è di cominciare dal 2020».

Alla nuova Unione Europea, invece, cosa chiede?

«In sede di Commissione e ancor più



di parlamento europeo ci sono diversi argomenti da affrontare con il mondo agricolo che riguardano soprattutto i negoziati con paesi terzi e la riforma della Pac (Politica agricola comunitaria). Stiamo predisponendo un documento comune che proporremo presto al parlamento e alla nuova Commissione».