

Il gruppo italiano Scotti rimette sul mercato mille ettari già pronti per la produzione

Offresi risaie, sul Danubio

Coltivazioni dirette o partnership le formule per chi vuole scommettere sulla Romania

CUNEO - La prima volta che ha fatto parlare di sé nelle campagne tra Mortara e Vercelli è stato negli anni Ottanta, quando convinse il padre a investire miliardi (erano le lire di allora) in qualcosa che non si tocca come il risone, non si spande come il concime e non si guida come un trattore. Eppure, investendo miliardi in spot, Dario Scotti è diventato il «Dottor Scotti!» della tv e i suoi pacchetti blu hanno conquistato gli scaffali dei supermercati.

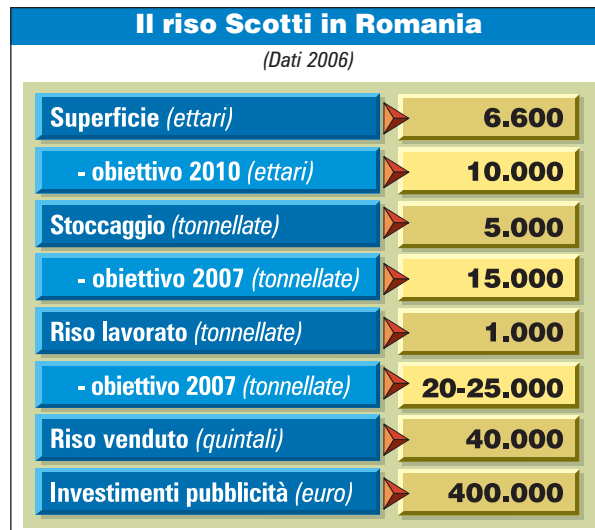
Ora ci riprova, con un progetto altrettanto ambizioso. Da qualche anno si è comprato, uno per uno, 6.600 ettari nelle pianure bagnate dal Danubio, in Romania. Vi ha costruito canali, strade, cascine, una riseria. Ha fondato una serie di società che si occupano di tutto, dall'acquisto delle sementi alla distribuzione del prodotto lavorato.

Ha coalizzato gli agricoltori locali interessati a realizzare una vera filiera. Dialoga con il governo di Bucarest che sostiene il progetto con generosi contributi, perché reintrodurre la risicoltura significa affrancare il mercato nazionale dalle importazioni.

Ai tempi di Ceausescu la Romania era il maggior pro-

dotto di risone nell'Est Europa, con 80mila ettari, e l'imprenditore italiano intende farne il terzo polo risiero dell'Unione europea, dopo l'Italia e la Spagna. In teoria, potrebbe diventare addirittura il primo: «La superficie agricola disponibile - spiegano a Pavia - è di circa 14,7 milioni di ettari, di cui 9,3 milioni arabili, di elevata fertilità, grazie anche a un clima più che favorevole e alla presenza di fiumi quali il Danubio, il Siret, l'Olt».

Scotti è impegnato in questa scommessa da alcuni anni e qualcuno ha malignato. Secca la sua replica: «Non coltiviamo riso laggiù per venderlo in Italia, semplicemente perché non conviene. Né intendiamo disinvestire in Italia, dove al contrario siamo in crescita, come dimostrano fatturato e utili». Il vero obiettivo commerciale, in realtà, travalica gli stessi confini rumeni. Questo Paese, infatti, dovrebbe diventare la testa di ponte per vendere riso ai popoli dell'ex Urss e alla vicina Turchia. Si parla di un bacino di 350 milioni di abitanti, che sviluppa un consumo pro capite medio di quattro chili di riso all'anno. La produzione di risone è stata di 150mila



quintali nel 2006, che aumenterà a 350mila nel 2007: Dario Scotti intende raddoppiare questi numeri e vuole farlo con altri im-

eurasiatici. La filosofia che lo guida è quella del capitano d'industria. Lo confida da tempo agli amici: lui è un imprenditore che rischia

Nel 2006 raccolti oltre 350mila quintali: con i nuovi investitori si punta a raddoppiare la quota

prenditori italiani. Sarà un'impresa con il cervello a Ovest, in Italia, e lo sguardo a Est, in progressiva espansione verso i mercati

per primo se vede che un'idea può funzionare, ma ora che il progetto Danubio sta iniziando a muoversi sulle sue gambe, vuol torna-

re a fare l'industriale.

Per questa ragione, a Natale, ha esplicitato ai giornali la sua proposta, che si potrebbe definire un'offerta pubblica di vendita. E' rivolta a cento investitori, meglio se sono già agricoltori del settore, per la vendita di mille ettari di terra. «Potranno scegliere di coltivare il cereale direttamente o in partnership con Riso Scotti o affidando a noi la gestione» dice il presidente della Riso Scotti, che guida anche la neonata Riso Scotti Danubio, con sede a Bucarest, a sua volta controllata al cento per cento dalla Riso Scotti Italia. L'amministratore delegato dell'azienda rumena è Andrea Olgiati, direttore generale è invece Angelo Lonati, braccio destro di Scotti in tutte le partite che contano.

Ai suoi futuri partner, Scotti propone un investimento di 4-8mila euro a ettaro, in totale 400-800mila euro per cento ettari di terreni «canalizzati, sistemati e pronti per la coltivazione a riso», assicura. Chi aderirà, potrà fruire di un finanziamento bancario al 50 per cento. I conti sono presto fatti: «con 200mila euro, spiega una nota ufficiale dell'azienda pavese, sarà possibile avere un lotto di

terreno dal rendimento simile a quello dell'Italia, ma al costo di un decimo: nel Pavese e nel Lodigiano l'acquisto di un ettaro costa fino a 50mila euro».

Inutile dire che la notizia è piovuta come un uragano sulle risaie lombardo-piemontesi. Né poteva essere diversamente: per convincere i risicoltori nostrani a rischiare è necessario allettarli con condizioni finanziarie e agronomiche di sicura convenienza perché è su questi punti che l'offerta sarà valutata. Scotti lo sa e non a caso in Romania ha già allestito una struttura di assistenza «dall'acquisto delle sementi alla vendita del risone». Definisce «la più importante del genere mai tentata non solo in Romania ma in tutto l'Est europeo»: oggi il Gruppo possiede 6.600 ettari e punta ai 10mila. Le sue proprietà si estendono tra Braila, al confine con la Bulgaria, e Olt, nei pressi di Bucarest.

Nel 2006 sono stati già coltivati 1.700 ettari, che saliranno a 3mila quest'anno. E Scotti non è il solo imprenditore italiano ad aver scommesso sul riso rumeno: si calcola che altri 10mila ettari stiano entrando in produzione.

Paolo Accomo