

CONSERVE: IL FUTURO NELL'IMPIANTISTICA

Per oltre trent'anni Ivor Fuschi ha prestato la sua opera fra le più grandi aziende del territorio parmense che producevano e producono macchine per il settore conserviero. Dalla Comaco (in cui è stato area manager e poi direttore commerciale) alla Bronzoni, dalla Manzini (all'inizio in veste di direttore commerciale e marketing, del settore Packaging, per poi passare alla direzione commerciale generale dell'azienda) alla FBR-ELPO, dove tuttora opera. La sua conoscenza delle macchine per la trasformazione dei prodotti agroalimentari, soprattutto di pomodoro e frutta, è quindi molto vasta.

Cosa si intende per "conserva" e in che modo si ottengono i prodotti conservati?

Una "conserva" è data da un prodotto, come dice la parola stessa "conservato"; nel parmense però è indicativo soprattutto per il concentrato di pomodoro, ottenuto attraverso l'eliminazione del liquido da un prodotto composto da acqua e polpa.

Il processo per fare una conserva ha origine nel momento in cui si raccoglie la materia prima - ad esempio pomodoro e frutta - fino alla realizzazione di un prodotto completo, come una passata nel caso del pomodoro, o un succo nel caso della frutta.

Prendiamo il caso del pomodoro: si inizia con la raccolta per passare al trasporto nell'industria trasformatrice, dove viene trattato. Qui si ottiene la polpa, che viene poi sterilizzata e confezionata, nel nostro caso in asettico.

Com'è cambiato negli anni il modo di conservare i prodotti?

Da una conservazione tradizionale in bottiglie, con scatole e vasi di vetro, siamo arrivati ai contenitori flessibili e asettici.

Questa innovativa tecnologia è apparsa negli anni '80 e ha sostituito parte dei contenitori rigidi, citati prima, per il riempimento di contenitori flessibili presterilizzati, la cui capacità va dai 3 ai 1.000 litri. I sacchi utilizzati, perché è di questo che si sta parlando, vengono contenuti, una volta riempiti, in cartoni per capacità che vanno dai 3 ai 20 lt, in bidoni troncoconici per capacità di 200 litri e infine in bins per quelli da 1.000 litri.

Com'era il mercato quando ha iniziato a operare in questo settore?

Molti anni fa la maggior parte delle industrie conserviero erano diffuse in alcuni



Ivor Fuschi

paesi europei, come Spagna, Turchia, Grecia, ecc..., oltre che, ovviamente, Italia e in alcune aree extraeuropee come Stati Uniti e Centro Sud America.

E oggi, invece, cos'è cambiato?

Con il tempo sono comparse industrie del settore in molti Paesi in via di sviluppo, come India, Pakistan, Iran, Nord-Centro e Sud Africa, fino all'exploit della Cina. Oggi l'80% delle nostre vendite interessa le esportazioni, mentre solo il 20% è diretto al mercato italiano.

La nostra clientela, a volte, fa grandi investimenti che non ripete con frequenza, dato che i macchinari da noi prodotti durano nel tempo.

Ad esempio, proprio quest'anno, ci è giunta una richiesta per alcuni pezzi di ricambio di un impianto che avevamo venduto in Arabia Saudita nel 1968.

C'è un'esperienza che ricorda con particolare piacere?

Le esperienze particolari sono state innumerevoli, ma quella che mi fa più piacere ricordare sono i primi giorni di lavoro in CO.MA.CO. Il ragioniere Gelati - all'epoca consigliere delegato - mi aveva invitato a visitare con lui, in piena campagna del pomodoro, alcune aziende salernitane specializzate nella conservazione del pelato. Provenendo da un altro settore, il primo approccio fu traumatico; mi feci però convincere da Gelati a insistere in questa attività, facendo al contempo tesoro dei consigli che nel frattempo mi dava, che risultarono importanti per proseguire il mio lavoro.

Oggi che obiettivo si pone chi lavora nel settore conserviero?

Il presente e il futuro dell'industria conserviera, e del nostro settore che la serve, è volto alla ricerca di prodotti che mantengano sempre di più le caratteristiche originali dei prodotti da trattare. Questo si può ottenere migliorando l'impiantistica per il trattamento della materia prima, il riempimento e la conservazione. Deve esserci un trattamento industriale che danneggi sempre meno aromi e sapori del prodotto fresco. È questa la sfida dei costruttori di impianti conservieri: fare un prodotto migliore con macchine sempre più sofisticate.

di Alessandro Trentadue

ESPERIENZA PROFESSIONALE:

Attualmente consigliere delegato nel Cda della FBR-ELPO. È inoltre direttore commerciale dell'azienda, per la quale si occupa anche della pubblicità e dell'immagine aziendale e istituzionale.