

I piani di espansione della multinazionale di Pero, che compete coi colossi dell'agrochimica

Gli agrofarmaci tailor made

Prodotti sartoriali e nuove filiali estere per Sipcarn Oxon

DI ANDREA SETTEFONTI

In un mercato dominato da cinque grandi multinazionali, che da sole comandano le vendite mondiali di agrofarmaci, un gruppo tutto italiano riesce a crescere e investire anche in tempi di pandemia. **Sipcarn Oxon**, multinazionale con quartier generale a Pero (Mi), ha deciso di aprire nuove filiali. «Il settore è fortemente concentrato: **Bayer** che ha acquisito **Monsanto**; **Corteva** nata dalla fusione delle americane **DuPont** e **Dow**; **Syngenta** di proprietà del governo cinese; **Basf** e l'indiana **Upl**. Tutte assieme controllano il 75% di un mercato globale, che vale 55 miliardi di dollari. È un oligopolio, ma il restante 25% del mercato è comunque una fetta importante», commenta a *ItaliaOggi* **Giovanni Affaba**, ceo di **Sipcarn Oxon**. Con un fatturato consolidato di 458 milioni di euro, mille dipendenti nel mondo, di cui 400 in Italia, il gruppo si colloca al 12° posto del ranking mondiale. «Siamo gli unici privati, non siamo quotati in borsa o in mano di private equity, come invece lo sono i colossi mondiali. Queste realtà hanno una visione di breve termine, non vanno oltre i

cinque anni, mentre noi riusciamo ad avere piani pluriennali, ad assorbire meglio i fattori esogeni che influenzano il nostro settore». Inoltre, continua Affaba, «altro elemento distintivo è che noi ci rivolgiamo anche alle colture minori. Una multinazionale è poco interessata al basilico ligure o al pomodoro di Pachino; considera queste produzioni delle briciole rispetto ai 30 milioni di ettari di soia in Brasile o i 40 di mais in America». Altro vantaggio, è quello di

fare prodotti sartoriali per ogni problema/coltura. «Riusciamo a proporre soluzioni innovative pur con prodotti scaduti di brevetto, focalizziamo la nostra attenzione sulle colture di valore». In quella che Affaba definisce una «crescita organica, senza i grandi capitali di borsa», **Sipcarn Oxon** apre filiali in Cile, Paraguay, Russia e Thailandia. «La nostra espansione, che parte dai 12 Paesi dove già oggi siamo presenti, si basa sulla considerazione di un mercato



Giovanni Affaba

che dovrà crescere per la necessità di produrre cibo per una popolazione mondiale in crescita. Abbiamo scelto il Paraguay, Paese piccolo ma vicino a mercati che ben conosciamo come Argentina e Brasile, e anche il Cile dove il mercato agricolo è molto interessante». E poi c'è la Russia. «È stata una realtà mai considerata anche se è molto importante visto che era il granaio d'Europa. Ci aveva frenato il fatto di ritenere il mercato eccessivamente rischioso. Ma oggi lo scenario è cambiato. Abbiamo investito due milioni di euro per l'autorizzazione di 12 prodotti, autorizzazione che dovrebbe arrivare nel 2021 ed allora costituiranno la società in Russia». Infine, la Thailandia, «realtà che riteniamo un ponte per tutto il Far East Asiatico».

© Riproduzione riservata

