

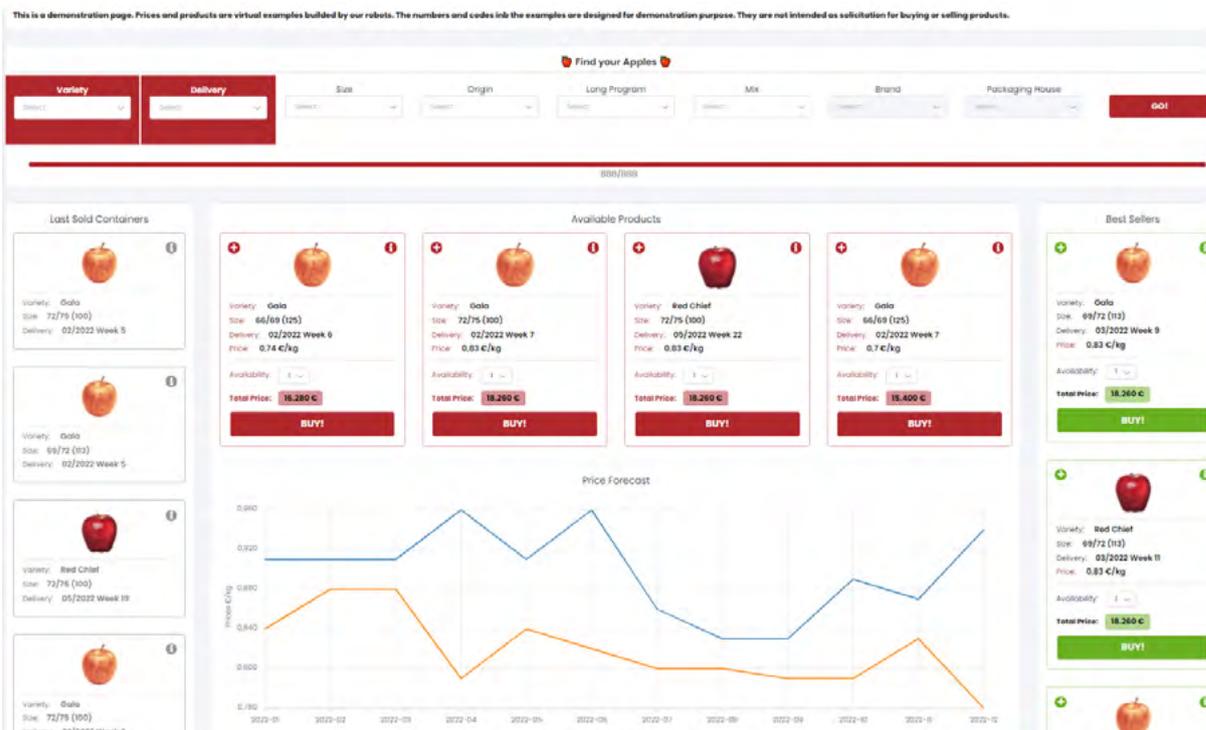
SMARTMELE: LA PIATTAFORMA CHE HA FATTO NASCERE I FUTURES SULLA FRUTTA

L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti ha intervistato il fondatore e ad Gianfranco Sorasio

di eleonora fraschini*



GIANFRANCO SORASIO



Come fa un ingegnere nucleare a rivoluzionare e rendere più sostenibile il mercato delle mele? È quello che sta facendo **Gianfranco Sorasio**, fondatore e amministratore delegato di eVISO. La società, che ha sviluppato una piattaforma di intelligenza artificiale attiva nel mercato delle commodities, ha messo a punto Smartmele. Questa piattaforma, grazie a una soluzione di IA, è in grado di analizzare, catalogare e visualizzare le informazioni disponibili nei numerosi database dedicati alle mele, a livello italiano, europeo e globale. L'obiettivo è quello di mettere in contatto produttori, venditori e acquirenti, con vantaggio reciproco per tutti. Attraverso la piattaforma è possibile visualizzare, in aggiornamento periodico, i prezzi e le quantità negoziate a livello nazionale, europeo e americano e verificare la capacità di stock delle mele, oltre che i parametri che influenzano il settore, come temperatura, cambio e mercati di altra frutta. Sono inoltre consultabili i volumi di domanda e offerta e gli andamenti dei prezzi di acquisto e vendita.

Per capire come è nata Smartmele e le sue caratteristiche, MAG ha intervistato Gianfranco Sorasio.

Perché avete scelto il mercato delle mele per la realizzazione di questa piattaforma?

Abbiamo deciso di puntare su un mercato che a livello mondiale vale 87 miliardi all'anno. L'Italia è uno dei produttori di mele più importanti, soprattutto per quanto riguarda le regioni settentrionali. Entrando in dialogo con gli stakeholder della filiera, abbiamo capito che una delle criticità è la programmazione a medio-lungo termine. L'attività commerciale dei produttori è infatti di tipo spot: vendono quello che hanno, quando ce l'hanno. Abbiamo quindi percepito l'esigenza di stabilizzare sia costi che revenue. Siamo partiti quindi dalla conoscenza degli attori per valutare l'utilità di questa idea e abbiamo deciso di creare una piattaforma che permetta di scambiarsi container di frutta con scadenza a mesi. Grazie a Smartmele sono nati i *futures* sulla frutta che prima non esistevano, a differenza di quanto avveniva nel mercato dei cereali.



Quali sono stati i passaggi fondamentali per realizzare il piattaforma?

A febbraio 2021 la piattaforma è stata lanciata come sistema di visualizzazione per dare la trasparenza sulla visione del mercato internazionale. Abbiamo dedicato i primi sei mesi al lavoro di tassonomia per associare i prezzi alle tipologie di mele, è stato un lavoro da data analyst abbastanza complesso. A luglio abbiamo raggiunto un alto livello di precisione nel presentare i dati, che sono stati poi validati dalla Borsa Merci Telematica Italiana, lo strumento del ministero delle Politiche agricole per gli scambi telematici. Esistono 1270 varietà di mele in Europa, noi ne trattiamo cinque, che da sole costituiscono il 90% della produzione europea: Gala, Fuji, Golden, Granny e Red delicious.

Una volta che abbiamo creato questa infrastruttura di trasparenza, abbiamo potuto dare il via agli scambi: il primo è avvenuto a dicembre 2021.

Perché la classificazione tassonomica e il contributo della tecnologia sono stati così importanti?

Partiamo da un esempio. A dicembre 2021 un acquirente ha deciso di comprare cinque container di mele Gala con consegna a ottobre 2022, di un determinato calibro, con un packaging

ben specifico. La logistica del trasporto è stata organizzata 60 giorni prima della consegna. Abbiamo creato noi questa classificazione delle caratteristiche meccaniche, che permette di definire un prodotto che ancora non è sulla pianta. Il modo in cui queste caratteristiche influiscono sul prezzo del prodotto non è univoco e solo un meccanismo con intelligenza artificiale è in grado di classificare questa mole di informazioni.

Quali sono i prossimi obiettivi?

Il primo obiettivo della piattaforma è di essere liquida, quindi stiamo attraendo sia produttori che consumatori in modo che lo scambio segua una dinamica effervescente. Quali sono i benefici che portiamo? Il primo vantaggio è per il produttore: lo aiutiamo ad avere la certezza che il prezzo a cui le mele vengono vendute sia soddisfacente per i loro investimenti. L'altro obiettivo è migliorare l'impatto sull'ambiente. La programmazione a lungo termine permette infatti di ottimizzare la filiera e i trasporti. Il punto principale di tutto è la programmazione di volumi e prezzi.

Come si riesce a mantenere l'equilibrio tra produttori, venditori e acquirenti?

Il rispetto della filiera agricola è tra i nostri valori fondanti. Smartmele si rivolge sia ai buyer che ai venditori, ma abbiamo alla base la considerazione per il lavoro del produttore.

Consideriamo ad esempio il calibro, ovvero le dimensioni che ha una mela. In Germania sono molto apprezzate le mele grosse, quindi gli acquirenti sono disposti a pagarle di più. In America invece non hanno buon mercato, perché sono più apprezzate quelle piccole. La differenza di prezzo può variare anche del 50% da un Paese all'altro. Smartmele, in modo trasparente, permette al produttore di capire su quale mercato è più conveniente collocare la propria frutta e di ottenere così il prezzo adeguato. 🍏

**Per segnalare operazioni per questa rubrica scrivere a eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.it*