

# Natura e tradizione nell'impero della frutta secca

**Goffredo Locatelli**

“Lo sapevi che la frutta secca fa bene alle arterie, all'intestino, al cuore, al metabolismo...”. Alle 15,30 di un pomeriggio africano, leggo questa frase in un saloncino della Besana, mentre aspetto il suo presidente, Pino Calcagni, che una targa sullo scaffale descrive come “affabulatore spiritoso, lavoratore instancabile, carismatico amico di tutti”. E lui arriva al gran galoppo, sorridente, l'aria distesa, riposata. Se gli butti lo sguardo sul fisico ben piantato, alto, elegante. ti sembra un attore uscito da un telefilm americano. In abito scuro, dall'altra parte del tavolo, fa lampeggiare gli occhi in un misto di severità e gentilezza. Gli chiedo come faccia a mantenersi così in forma. E lui, che ha 69 anni, schiena dritta e chioma bianca, ribatte: “Quando smetto di lavorare corro in palestra, sono un esperto di ginnastica pilates”. Poi aggiunge che la sua giornata inizia alle sette di mattina, con le notizie di Euronews e finisce a tarda ora con la lettura del Sole 24 Ore. Come se non bastasse, dice che legge i libri di Moni Ovadia, ascolta musica classica e trova anche il tempo per un buon film. “Bisogna andare controcorrente, - confessa - io sono un deciso trasgressivo e contestatore. Ho fatto il '68 vedendolo dall'associazione nazionale degli esportatori, e da giovane ho imparato un sacco di cose: per esempio, che un problema ha varie facce, non una”. Fa capire che maestri sono stati solo la sua vita e la sua indole, e che l'azienda è la misura del suo mondo. Questo personaggio riservato, che considera peccato mortale perdere tempo, è al vertice di un'azienda che s'irradia nel mondo come una delle più importanti nel settore della frutta in guscio e frutta secca. Ma com'è approdato nelle campagne di San Gennaro Vesuviano?

“Provengo da una famiglia brianzola che si occupa di frutta secca da alcune generazioni. – racconta – lo ho cominciato a 17 anni e, quando sono venuto qui, questo stabilimento era un fungo in un campo di nocciole e di tabacco. Fu mio nonno, Emilio Besana, a intuire le enormi potenzialità commerciali di noci e nocciole vesuviane, così assieme al fratello Vincenzo s'industriò per valorizzarle”. In breve la ditta s'impose a livello nazionale, sbarcò nei primi anni '30 sul mercato statunitense e poi nei paesi dell'Estremo Oriente. Nel 1935 fu realizzato lo stabilimento di San Gennaro Vesuviano, oggi quartier generale della Besana. “Sono passati 89 anni dalla fondazione, - continua Calcagni - ma la passione, la ricerca dei prodotti migliori e la cura nelle lavorazioni sono rimaste quelle di un tempo, anzi accresciute dalla consapevolezza di operare in un mercato in cui la tempestività e le tecnologie giocano un ruolo decisivo”. A sentirlo parlare apprendo che la ricerca scientifica ha rivalutato la frutta secca assegnandole un posto in tavola di tutto rispetto per le sue proprietà antiossidanti, di vitamine e di grassi polinsaturi.

Calcagni mi spiega che l'internazionalizzazione lo ha spinto ad ammodernare gli impianti e a passare da tre varietà a tutta la gamma della frutta secca (mandorle, noci del Brasile, noci Pecan, frutta secca essiccata, semi, snacks, pistacchio, pinoli). "Grazie ad una evoluzione tecnologica che non ha uguali e al favore dei consumatori, abbiamo conquistato sul campo la leadership. - dice con orgoglio - Besana è oggi tra le più grandi in Italia e primeggia in Europa". Ma perché rimane a San Gennaro Vesuviano? "Perché quest'impianto industriale è tra i più moderni del mondo: qui c'è tanta tecnologia che neppure c'è in California o altrove. E poi la tradizione quasi secolare e la capacità delle nostre maestranze ci hanno sempre sconsigliato di trasferirci. Pensi che tra i nostri 400 dipendenti ci sono addirittura quelli di quarta generazione". Besana ha investito anche nel lancio di prodotti evoluti (frutta ricoperta al cioccolato, mandorle affumicate, frutta secca riconvertita in snack) per aumentare le occasioni di consumo e destagionalizzare le vendite. Perché quello della frutta secca resta un mercato concentrato nel periodo invernale, specie in concomitanza con le festività natalizie. "Ma questo accade solo in Italia - precisa Calcagni - in altri paesi si consuma normalmente tutto l'anno".

Per capire la dimensione di Besana, basta qualche cifra: seleziona e prepara 800 prodotti esportati in 28 paesi di cinque continenti. Da San Gennaro Vesuviano partono 18.000 tonnellate di frutta secca all'anno, cioè una montagna di nocciole, mandorle, noci, pistacchi, pinoli, arachidi, prugne e tanto altro ancora. Il prodotto di punta rimane la nocciola, lavorata in una decina di modi (dal naturale al caramellato e speziato) mentre l'ultima innovazione è la mandorla affumicata, di cui sono ghiotti gli inglesi e i belgi. "Il futuro sarà l'Estremo Oriente.- dice Calcagni - I più grossi consumatori di frutta in guscio e frutta secca sono in quella parte del mondo: i cinesi consumano noci, pinoli, pistacchi, e gli indiani noci di anacardio. Sono appena tornato da un viaggio in Cina e Vietnam, paese che si appresta a diventare il numero uno per l'anacardio".

L'attività di Calcagni è irrefrenabile: ama viaggiare e girerebbe il mondo tutto l'anno. Abita con la moglie a San Paolo Belsito, a pochi minuti dallo stabilimento, e quando non viaggia, dopo un po' sente il bisogno di ripartire. Calcagni è fatto per lavorare. "Viaggio 200 giorni l'anno perché Besana acquista prodotti da 23 paesi. Una volta compravamo da 2.000 produttori dell'area vesuviana, che primeggiava per noci e nocciole. Ora è stata superata da altre nazioni: la Turchia, per esempio, ha una qualità di nocciole superiore alla nostra".

Il presidente mi porta al piano di sopra per farmi ammirare la sua singolare collezione: ha messo in una vetrina 227 schiaccianoci provenienti da tutto il mondo, e alle pareti una cinquantina di stampe del '7-800 con grandi piante di frutta secca. "Da mezzo secolo faccio questo lavoro con entusiasmo e dedizione. La molla che mi spinge? Intraprendere. Per me il lavoro è una gioia. Tutti i soldi che ho guadagnato li ho reinvestiti qui e sono felice: il mio successore sarà mio figlio Riccardo, che oggi è amministratore delegato". Dicono che come tipo sia autoritario, è vero? Lui ammette e corregge: "Con gli anni mi sono ammorbidito. Ma credo di avere un buon rapporto col Padreterno: un imprenditore che dà lavoro a tante persone viene assolto da tutti i peccati".

Poi faccio un giro in fabbrica con Agostino Improta, responsabile della ricerca e sviluppo. C'è una grande severità per entrare: mi levano persino la penna e mi mettono un camice bianco e una cuffia blu. Nel ventre della Besana c'è lo stesso assordante rimbombo della fucina di Vulcano: dieci confezionatrici

verticali ronfano e sbuffano contemporaneamente. Vado dietro Improta che s'arrampica per le scalette di ferro e vedo i giovani biotecnologi addetti al controllo qualità, quelli nelle cabine di regia dell'impianto. E poi vedo decine di donne di ogni età maneggiare la frutta secca sguosciata che scorre sui nastri trasportatori.

A fine visita Pino Calcagni mi aspetta per salutarmi. Dice: "Besana è conosciuta più all'estero che in Italia. Forse se stessimo a San Gennaro Milanese anziché a San Gennaro Vesuviano chissà...". Sorride ritornando subito al lavoro. E così conferma che la voglia di fare gli viene da un motore che non si spegne mai.

(Il Mattino, 21.06.2010)