

nitore: basta una grandinata a modificarli.

Come vanno i consumi di ortofrutta?

In linea con il cedimento generale dei consumi (c'è gente che con lo stipendio non arriva nemmeno alla terza settimana), anche i freschi subiscono una flessione di vendita rispetto agli anni precedenti. Ma giocano anche altri fattori, ad esempio l'incremento dei surgelati.

C'è spazio per aumentare la frutta nella dieta

Come si risponde a questa crisi?

Con la convenienza: oggi il consumatore ha bisogno di prezzi bassi senza intaccare la qualità.

Ma i volumi possono aumentare: il mercato della frutta, ad esempio, non è saturo e potrebbe trovare più spazio nella dieta degli italiani. Sulla verdura gioca invece di più il livello dei servizi, vedi la quarta gamma che ha quote di mercato superiori al 20% del venduto. Dunque l'innovazione può aiutare.

Ma i consumatori apprezzano davvero l'ortofrutta di origine italiana?

Lo confermano tutti i nostri studi. Apprezzano l'origine italiana o comunque regionale, il più possibile vicino al territorio, a ciò che conoscono.

Fanno attenzione anche ai calibri?

Il consumatore non sa cosa sono i calibri! Vuole una pesca buona, più o meno grande, salubre, a prezzo conveniente. Lo stesso albero produce frutti più o meno grandi: questo va spiegato al consumatore a vantaggio anche del produttore.

Quale quota di ortofrutta viene venduta da Coop Italia?

Rappresentiamo il 17-18% della moderna distribuzione. Sul fresco una quota maggiore, attorno al 20%.

Aumentano i costi della burocrazia. Non per tutti. Sfogo di un gruppo di agricoltori

Caro-servizi, ultimo balzello Pac

Dal 3 al 5% del contributo Pac. Talvolta, dicono, anche il 10%. È il caro-servizi. Inaugurato con la nuova Pac, oggetto di malumori feroci fra i produttori, rimbalza sulle piazze nei giorni di mercato. Rimbalza qui, in redazione.

E resta lì.

Perché i produttori sbottano, vanno dalle loro professionali, dai Caa. Protestano.

Ma alla fine firmano e firmeranno tutti. Si può rinunciare alla domanda di contributo Pac? Protestare? Con chi? Fanno audience il caro-conto corrente, il caro-bolletta, il caro-tariffe in generale (telefoni, gas, luce): svenano i consumatori.

Deprimono il mercato.

E allora si muovono i ministri contro il caro-prezzi.

Ma limare sui bilanci agricoli già pericolosamente smagriti si può. Logico, sono aumentati tutti i costi, ci spiegano per primi i produttori.

Ma aggiungono: il fatto è che gli aumenti non sono praticati allo stesso modo da tutte le professionali.

Solo da una in modo particolare: è inspiegabile, dicono.

Avete chiesto perché? "Mi hanno risposto che è come negli alberghi: vanno da una a cinque stelle.

Loro sono un'organizzazione a cinque stelle. E si paga di conseguenza" risponde Maurizio Landi, di Medicina, nel bolognese.

Il produttore che alloggia in sindacati con qualche stella in meno, paga invece come l'anno scorso o, al limite, 20-30 euro in più. Non il doppio o il triplo.

Poi finisce che gli agricoltori si parlano (l'appartenenza a un'organizzazione è sempre meno un fatto ideologico), si confrontano e

scoprono altre differenze: "Ricorda le lettere di Agea che assegnavano i titoli?". Perché? "Per passare dalla nostra organizzazione e verificare che tutto fosse in ordine abbiamo speso 40-50 euro". È tanto? "Io non ho speso nulla" replica Nicolò Maltese, di un'altra organizzazione.

Da uno sfogo all'altro, i loro perché non hanno tregua.

Ad esempio: "Tre fatture diverse, emesse lo stesso giorno, dalla stessa impiegata, tutte inerenti lo stesso servizio: per quale ragione?" sbotta Landi.

E ancora: "Chi ha trasferito i titoli fra terreni diversi sborserà ancora di più". E ci sono, eventualmente, altre pratiche: ogni azienda fa storia a sé.

Domanda successiva... lasciamo perdere. Volano troppe carte.

L'equazione è semplice: più burocrazia, più costi.

Non è un gran successo per la nuova Politica agricola comunitaria.

Ma per gli agricoltori, questi agricoltori, magari soltanto per loro, ingoiato il primo anno di nuova Pac con gli allegati burocratici ed economici, il punto è in realtà un altro. E si chiama dignità.

Dicono Franco Ligabue e Agostino Sgarzi: "Nell'incontro convocato a dicembre ci hanno annunciato un contributo nuovo, quello per il carburante. Per la Pac, hanno detto, tutto invariato.

Ma in questi giorni, senza preavviso, è arrivata quella lettera, l'invito in ufficio per firmare e saldare le competenze relative alla domanda Pac e l'indicazione delle cifre: questa è anche mancanza di rispetto. Non crede?".

■ B.T.

Chi vi fa più concorrenza: le altre catene distributive o il dettaglio?

Senz'altro i mercatini rionali e i negozi specializzati in ortofrutta. Strutture molto aggressive sui prezzi, specialmente sulla merceologia stagionale.

Dunque non è corretto dire che la gdo fa i prezzi?

È sbagliato. Queste strutture sono punti di riferimento per i prezzi, ad esempio con il passa parola.

L'ortofrutta italiana è anche sinonimo di qualità e salubrità?

Il consumatore le attribuisce una maggiore freschezza rispetto a quella proveniente dall'estero ed è abbastanza

ovvio. E immagina che sia anche più sicura.

E quella che arriva dall'estero è controllata?

Quella europea è sicuramente allineata e abbondantemente controllata.

E la qualità com'è? Quella spagnola, ad esempio?

Simile. Il problema è che costa meno. ■