



# RASSEGNA STAMPA

**DEL GIORNO**

26



**FEBBRAIO**

**2010**

**A CURA  
DELL'AREA DI  
COMUNICAZIONE E  
COORDINAMENTO**

# In gruppo per fare la spesa Ai lucani piacciono i «Gas»

## Sempre in più si associano ai gruppi d'acquisto per poter risparmiare

### Campagna antica E a Venosa si compra in fattoria

VENOSA. È un gruppo di produttori che si sono associati per acquistare in comune prodotti di qualità. In un mercato molto competitivo dominato dalle grandi catene distributive, i piccoli produttori che fanno fatica a trovare spazio in un mercato molto competitivo dominato dalle grandi catene distributive. Insieme alla crisi della filiera corta che mette uno di fronte all'altro il produttore con il consumatore saltando tutta la fase intermedia, spesso causa di aumenti decisamente scenderati. Punto di partenza di entrambe le iniziative è stata la creazione dei «gruppi di acquisto ecologici» ai quali possono aderire i cittadini interessati. «Per quanto ci riguarda ha commentato Alessandro Ferri responsabile dei gruppi per Legambiente-abbiamo raccolto già una sessantina di adesioni e oggi consegneremo ben 32 ordini riguardanti il paniere (materialmente una cassetta) di prodotti agricoli che sono stati acquistati più altro prodotti,

SANDRO MAIORELLA

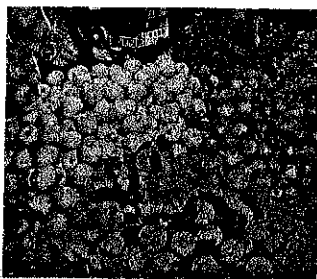
che fuori dal paniere, possono essere acquistati anche sfusi direttamente dai produttori. Come si fa ad acquistare? Basta diventare soci del gruppo di acquisto visto che si tratta non di compravendita ma di un acquisto collettivo e poi attraverso email o venendo in sede (Viale Firenze 60 C, ndr) entro il mercoledì si possono ordinare o la cassetta o i prodotti sfusi in vendita acquistandoli direttamente dal produttore. Nel caso specifico Legambiente propone nel suo paniere a soli 10 euro 2 kg di arance Navel, 1 kg di finocchi, 1 kg di rape o cicorie, 2 lattughe, un mazzetto di cipolla, 600 grammi di funghi (quelli comunemente chiamati orecchioni oppure geloni), 2,5 di mele della Val d'Agri e vari odori. Prodotti che comprati normalmente nella grande distribuzione porterebbero ad una spesa che oscillerebbe tra i 13 e i 15 euro (dipende da dove vengono fatti gli acquisti) con un risparmio netto di un buon 30 per cento. In pratica Legambiente come del resto anche l'associazione Tutor del Consumatori, fanno solo da intermediari il che si traduce in un notevole risparmio per le famiglie. Non solo. In questo modo si sostiene la piccola impresa locale, aumenta la sicurezza alimentare avendo conoscenza della provenienza dei prodotti.

Stesso discorso si può fare con l'associazione Tutor del Consumatori, che tutela i diritti civili dei consumatori e degli utenti. L'idea è

simile ma qui non ci sono panieri predefiniti ma prodotti che possono essere acquistati singolarmente. Il procedimento è lo stesso attraverso i «gruppi di acquisto» il primo a Potenza è nato il 30 novembre 2009. «Sia chiaro che non vendiamo niente - ha precisato Dino Potenza, presidente di Tutor- noi siamo solo compratori, organizzati in gruppo per avere un maggiore potere d'acquisto. In questi primi tre mesi abbiamo acquistato di tutto: alimentari, frutta e ortaggi, carne da allevamenti campestri nostrani, scarpe, calze, ed altro ancora. Il principale vantaggio è il risparmio: acquistando in gruppo ordiniamo all'ingrosso o dal produttore, a prezzi molto più bassi, con risparmi del 30 per cento. Inoltre valutiamo il rapporto qualità/prezzo, e ci riferiamo in prevalenza da produttori locali, anch'essi messi a dura prova in questo periodo di congiuntura economica, penalizzati anche dal sistema della Grande Distribuzione Organizzata. Nessun fornitore ha esclusa, valutiamo le migliori offerte ricevute e decidiamo insieme cosa e dove comprare. Gli ordini di acquisto si effettuano entro ogni sabato nella sede dell'associazione a Potenza, in Via Lisbona n° 2, oppure telefonicamente al n. 0971.443016. All'interno della sede associativa non c'è negozio o magazzino e la merce viene ritirata lo stesso giorno in cui viene consegnata.

che fuori dal paniere, possono essere acquistati anche sfusi direttamente dai produttori. Come si fa ad acquistare? Basta diventare soci del gruppo di acquisto visto che si tratta non di compravendita ma di un acquisto collettivo e poi attraverso email o venendo in sede (Viale Firenze 60 C, ndr) entro il mercoledì si possono ordinare o la cassetta o i prodotti sfusi in vendita acquistandoli direttamente dal produttore. Nel caso specifico Legambiente propone nel suo paniere a soli 10 euro 2 kg di arance Navel, 1 kg di finocchi, 1 kg di rape o cicorie, 2 lattughe, un mazzetto di cipolla, 600 grammi di funghi (quelli comunemente chiamati orecchioni oppure geloni), 2,5 di mele della Val d'Agri e vari odori. Prodotti che comprati normalmente nella grande distribuzione porterebbero ad una spesa che oscillerebbe tra i 13 e i 15 euro (dipende da dove vengono fatti gli acquisti) con un risparmio netto di un buon 30 per cento. In pratica Legambiente come del resto anche l'associazione Tutor del Consumatori, fanno solo da intermediari il che si traduce in un notevole risparmio per le famiglie. Non solo. In questo modo si sostiene la piccola impresa locale, aumenta la sicurezza alimentare avendo conoscenza della provenienza dei prodotti.

Stesso discorso si può fare con l'associazione Tutor del Consumatori, che tutela i diritti civili dei consumatori e degli utenti. L'idea è



TESTIMONIANZE ANCHE I PRODUTTORI SONO SODDISFATTI: «PER NOI È UN'INIZIATIVA IMPORTANTE»

## La qualità e il risparmio per attrarre consumatori

### Tutti prodotti locali di cui si conosce la provenienza

Ma chi aderisce ai gruppi di acquisto ecologici? E perché fanno questa scelta? Quali sono i vantaggi di acquistare con questa formula innovativa al meno nel capoluogo lucano? Secondo alcune testimonianze raccolte acquistate collettivamente consente di avere grossi vantaggi. «Personalmente - ha confermato Giuliana Provenzale - sono molto soddisfatta. Devo dire che mi sono trovata subito bene ad acquistare con questa modalità. I prodotti del paniere sono tutti di buona qualità. E poi sono tutti prodotti locali, di nostre aziende e dunque si conosce la provenienza, cosa che offre una certa sicurezza alle famiglie.

Prodotti nostrani, sicuramente genuini ma come la mettiamo sul rapporto qualità/prezzo? «Anche sotto l'aspetto economico - ha confermato Giuliana Provenzale - la convenienza c'è. Il risparmio è notevole dunque conveniente visto i tempi che corrono. Diciamo che per quanto mi riguarda questa iniziativa la ritengo molto positiva». Un paniere colmo di prodotti genuini a soli dieci euro. De-

cisamente come possibilità è molto stupefacente. «AdKd è del risparmio - ha spiegato Incoronata Gerardi - che ha un suo valore specifico a fare la differenza sono i prodotti, sicuramente sani e genuini. Ho aderito immediatamente all'iniziativa di Legambiente, e non me ne pento assolutamente». La qualità, innanzitutto, poi, agita i prezzi scontati attraverso il contatto diretto con chi materialmente produce i beni non può che essere una garanzia. «Saper cosa acquistare - ha continuato Incoronata Gerardi - conoscere la provenienza del prodotto, è un fattore che aumenta la sicurezza. C'è un maggiore controllo con grossi benefici per la salute». Proprio per legare maggiormente il consumatore alla terra Legambiente sta organizzando una serie di incontri tra le parti (consumatori/producenti) portando direttamente i consumatori nelle aziende e facendoli partecipare alle attività lavorative. Insomma si cerca di accorciare ancor più la filiera con vantaggi enormi per entrambe le parti. Perché anche i piccoli

produttori si giovano di questo tipo di iniziative. Per loro e per le loro merci, spesso ai margini del mercato, si aprono nuovi orizzonti. «In effetti - ha confermato Daniela Pandolfo, una delle imprenditrici (la sua famiglia ha una azienda agricola) impegnata nell'iniziativa - entrare a contatto diretto con i consumatori per noi rappresenta una possibilità molto importante. Entrare nel mercato è molto difficile. I piccoli produttori spesso sono schiacciati dalle grandi catene di distribuzione che lasciano solo le briciole. In questo modo invece chi lavoro quotidianamente sul territorio ha la possibilità di vendere i proprio prodotti anche a prezzi vantaggiosi, saltando la catena distributiva che spesso genera aumenti molto pesanti». Insomma un passo avanti sia per i piccoli produttori, imprenditori della terra ma anche per le famiglie. «Siamo solo all'inizio - ha concluso Daniela Pandolfo - speriamo solo che si possa continuare. La adesioni sono tante e questo ci fa sperare per il proseguo di questa iniziativa. [sen.maio.]



Giuliana Provenzale



Incoronata Gerardi



Daniela Pandolfo



Alessandro Ferri

Azienda Operativa Regionale "San Carlo"  
AVVISO RELATIVO AD APPALTI AGGIUNTI  
1) Azienda Operativa Regionale "San Carlo"  
Via Pisto Petrona, snc, Giuseppe Spina, 65100  
Potenza, Tel. 0971.812674 - e-mail: provveditorato@opregionale.it - Fax 0971.812351,  
www.opregionale.it  
2) Procedura aperta per la fornitura di materiale monouso e sacchi a perdere a favore dell'azienda Operativa San Carlo. 3) Nomenclatura: 3271000-5 - Fornitura di materiale monouso (lotto di gara n. 3271000-5 - Fornitura di sacchi a perdere (lotto di gara n. 4) DATA DI AGGIUDICAZIONE: 26/02/2010 5) CRITERIO AGGIUDICAZIONE: Offerta più bassa. 6) OFFERTE PERVENUTE: 03. 7) AGGIUDICATARI: Ditta S.M.C. S.r.l. - Ex S.S. 100 Km. 11, 200 21 - 79010 CASALDIANO (RA) - Art. n. 2 - E 22.272.01/17 - E 135.506.40 - n. 9 - E 126.063.44 - n. 10 - E 453.506.00; Ditta SANVISEM S.p.A. - S.U. Prov. SA - Modugno/Potenza - 71123 2461 Art. n. 1 - E 66.816.00 - n. 3 - E 14.282.40 - n. 7 - E 296.468.00 - n. 8 - E 77.760.00 Ditta CRTEC GROUP - Cda Passerello, n. 8 - Sesto San Giovanni di Lucania (PZ) Art. n. 8 - E 60.431,50 Lotto di gara n. 1) sacchi a perdere. Non è stata presentata nessuna offerta. 8) La spesa complessiva mensile ammonta ad € 1.318.773,04 IVA inclusa. 9) SUBAPPALTI: n. 40) Bando di gara: GUCE 2009S 233-330323 del 29/11/2009 - QUIR n. 145 del 06/12/2009. 11) Data di spedizione del presente avviso: 10/02/2010. 12) Ricorso: T.A.R. per la Basilicata, sede e sezione di Potenza. IL DIRETTORE GENERALE Ing. Giovanni DE COSTANZO

## MOLTIPLICAZIONI

I prodotti ortofrutticoli comprati tramite la grande distribuzione costano in media cinque volte più di quanto sono pagati «al campo»



## DISTRIBUTORI AUTOMATICI

Con una buona dose di ironia vengono chiamate anche «milk slot machine», ma sono state apertamente osteggiate

# Ma per il latte crudo non c'è stato il boom

Rimane comunque valida l'idea di accorciare la filiera

● **MATERA.** L'atteso boom non c'è stato. I distributori automatici di latte crudo hanno incontrato sul loro cammino i giganti della grande distribuzione e una campagna ministeriale che provocato più di qualche apprensione nel consumatore circa il consiglio di bollire il latte prima di portarlo in tavola. I due distributori di Matera, intanto hanno fatto notare i rigorosi controlli da parte dell'Asl e, poi, perseguivano di accorciare la filiera dal produttore al consumatore abbassando il prezzo ed esaltando la qualità. Bisogna usare il passato perché stanno chiudendo.

Pasquale Chito è titolare dei due distributori installati a Matera. La prima «milk slot machine» l'aveva installata lo scorso aprile e la seconda ad ottobre. Ma i costi di gestione si sono rilevati tali da riconsiderare l'iniziativa alla luce dei ricavi. Insomma, i costi di gestione sono tali da scoraggiare la libera distribuzione di latte crudo, fresco di giornata, proveniente da mucche costantemente controllate, garantito sotto il profilo qualitativo ed igienico sanitario, senza nessun trattamento. C'è da dire che il latte è munto, filtrato, refrigerato e mantenuto alla temperatura di 4 gradi: cosa che permette di berlo in tutta sicurezza. Garantita anche la qualità organolettica insieme alle componenti vitaminiche e salutistiche.

Il «latte crudo», non è trattato termicamente, a differen-



SI CHIUDE l'avviso alla clientela in via San Pardo [foto Genovese]

za dei vari tipi di latte confezionati acquistabili nei negozi e supermercati che hanno dovuto subire almeno diversi trattamenti di pastorizzazione. In pratica, bastava recarsi alla «milk slot machine». In questo modo si può gustare latte freschissimo tutti i giorni, naturalmente in linea con tutte le normative igienico sanitarie in materia e, se conservato in frigo, dura 48 ore.

Alla vigilia dello scorso Natale, Coldiretti Basilicata aveva organizzato anche il «Milk day», con punti vendita dell'azienda agricola San Giuliano in via San Pardo e in via Tommaso Stigliani. Lo aveva fatto per segnalare, oltre alla bontà del latte, da provenienza

sicuramente del proprio territorio e il risparmio (mediamente nei negozi 1 litro di latte fresco viene venduto a un prezzo oscillante tra 1,60 e 1,70 euro, al distributore basta inserire una moneta da 1 euro) gli altri risvolti come il riciclaggio di bottigliette di plastica o vetro. Fare il pieno dal distributore significava poter riutilizzare il contenitore impiegato senza dover gettare nell'immondizia le 57 bottiglie di latte all'anno che consuma in media ogni italiano nell'arco dei 365 giorni.

Ma come detto, ci sono problemi e il distributore di via San Pardo chiude domani. Rimane aperto quello al centro commerciale di via Sallustio.

## ? DOMANDE & RISPOSTE

**Cosa sono i «gesa»?**  
Un gruppo d'acquisto è formato da un insieme di persone che decidono di incontrarsi per acquistare all'ingrosso prodotti alimentari o di uso comune. Diventa solidale nel momento in cui decide di utilizzare la solidarietà come criterio guida nella scelta dei prodotti.

**Cosa significa?**  
I gruppi cercano prodotti provenienti da piccoli produttori locali per avere la possibilità di conoscerli direttamente e per ridurre l'energia derivante dal trasporto. Inoltre si cercano prodotti biologici e ecologici che siano stati realizzati rispettando le condizioni di lavoro.

**Che cos'è la filiera corta?**  
La filiera corta è a circuito breve. A quell'insieme di attività che prevedono un rapporto diretto tra produttore e consumatore, che accorcia il numero degli intermediari commerciali e diminuisce il prezzo finale. Tra le esperienze di filiera corta ci sono i mercati del contadino.

**Cosa significa «filiera zero»?**  
La filiera si azzera quando i cibi si acquistano direttamente sul luogo di produzione, in azienda o da distributori automatici, come nel caso del latte, del vino e addirittura riso. Il primo esperimento vicino Milano, Ci sono poi anche i ristoranti a km zero. Invece i produttori arrivano direttamente dal campo, del marchio di qualità Cia-Confesercenti, un palloncino su sfondo giallo e rosso. L'iniziativa parte in cinque regioni: Calabria, Puglia, Marche, Emilia Romagna, Liguria.

**Cosa significa «Km zero»?**  
È la pratica di consumo che predilige i prodotti locali rispetto a quelli di altra provenienza e spesso si coniuga alle altre iniziative della «filiera corta». Si tende, cioè, a utilizzare le varietà di prodotto coltivate in loco al posto di quelle della grande distribuzione che spesso arrivano anche dall'estero.

## Le altre notizie

### DOMANI LA DECIMA EDIZIONE A casa il Premio Olivarum

■ Per festeggiare il suo decennale, il Premio Olivarum indetto dal Dipartimento Agricoltura della Regione e dall'Alsia ritorna a Matera, la città della prima edizione. La manifestazione si svolgerà domani nella Mediateca provinciale e avrà inizio alle 9.30 con un convegno sul tema "Strategie di mercato per gli oli di oliva extravergini della Basilicata". Seguirà la proclamazione del miglior olio extravergine di oliva della Basilicata.

### NELLA GUIDA DI MARCO OREGGIA Tre lucani tra i migliori oli

■ In una serata «A cena con l'autore», organizzata dalla Condotta Slow Food, Marco Oreggia, giornalista e autorevole esperto del vino e dell'olio di oliva, presenta oggi "Flos Olei 2010", guida ai migliori oli extravergine di oliva al mondo. Nell'incontro, in programma alle 20.30, nel ristorante Vigna del Mare, si parlerà di tre aziende lucane, Marvulli e Lacertosa, di Matera, e Cantine del Notario, di Potenza, annoverate nella guida.

