

◆ 11 milioni di quintali di frutta
troppe eccedenze produttive
che non riescono a trovare sbocchi

◆ Gli aiuti stanziati non bastano più
«Un'alleanza con gli industriali
per la commercializzazione»

Arance rosse, un tesoro in cerca di mercato

Dalla Sicilia il grido d'allarme dei produttori

STEFANO POLACCHI

ROMA «Mio padre, 40 anni fa, vendeva le arance a 100 lire al chilo; io, oggi, le vendo prendendo subito 150 lire al chilo e altre 200 lire me le darà l'Alma chissà quando». Parla Maria Consoli, produttrice di arance rosse di Sicilia, con una quarantina di ettari a Ramacca (Catania). Lei - insieme a una lunga serie di produttori, industriali e amministratori - porta avanti con passione la battaglia per salvare le arance rosse, un patrimonio inestimabile, un gioiellino della natura che decenni di politiche sbagliate per l'agricoltura e ritardi nelle strategie di innovazione rischiano oggi di far scomparire. Una crisi, quella della produzione di arance in Sicilia, che sfiora l'ordine pubblico: una crisi che riguarda migliaia e migliaia di piccoli produttori che non riescono a trovare una chiave di soluzione.

Cosa hanno di così imponente le arance rosse? Lo spiega il professor Angelo Vannella, della facoltà di farmacia dell'università di Catania, intervenuto alla serata a sostegno delle arance rosse organizzata dalla sezione romana dell'associazione Vesperi Siciliani. «Contengono le antocianine in una concentrazione incredibile: sono le sostanze che contrastano l'azione ossidante dei radicali liberi. A Catania abbiamo fatto un esperimento in cui abbiamo testato l'enorme capacità dell'estratto di arance rosse contro lo stress ossidativo indotto dai radicali liberi. E queste arance rosse sono prodotte solo nella Sicilia Orientale e in nes-

sun'altra parte del mondo».

Questa esclusività della Piana di Catania (Ramacca, Palagonia e Paternò) è - secondo alcuni - solo una leggenda che però sottolinea l'enorme legame del prodotto con il territorio. Eppure, nonostante la Sicilia sia il maggior produttore di arance rosse, il settore è in preda a una crisi enorme: crolla il prezzo, il prodotto fresco non riesce a finire in tempo sui mercati, le industrie vogliono pagare sempre meno, il mercato del fresco non riesce ad assorbire il prodotto, diminuendo il reddito agricolo non si investe nelle coltivazioni che si degradano. Così gli 11 milioni di quintali di arance rosse prodotte in Sicilia rischiano di venire dimezzati. Perché? I problemi sono diversi. Come sottolinea lo stesso ministro dell'Agricoltura, Paolo De Castro, c'è un problema di commercializzazione: devono essere consegnate ai banchi di vendita entro le 48 ore dalla raccolta, altrimenti si deteriorano. Ciò si aggiunge al ristretto periodo in cui si concentra tutta la produzione. Con enormi problemi organizzativi: servono strutture in grado di commercializzare e distribuire il prodotto fresco, che quindi hanno bisogno di crediti e finanziamenti e che richiedono un forte supporto di struttura. Invece: c'è un universo di produttori estremamente frammentato, la capacità associativa è pari allo zero sul piano dell'assetto giuridico-finanziario, la pianificazione strategica e di marketing è inesistente.

Un primo intervento - sostiene Sebastiano Spoto Puleo, consigliere di amministrazione dell'Ente di svi-

luppo agricolo siciliano - è il sostegno al reddito di chi produce: nel '94 l'Ue spendeva per l'agricoltura 350 miliardi di lire; oggi ne spende 150. Questo in un mercato che prevede una quota necessaria di arance da inserire nel circuito dell'industria conserviera e che si trova di fronte la concorrenza ad esempio del prodotto brasiliano più scadente, ma con costi di produzione e trasporto irrisori. In extremis il ministero per le Politiche agricole ha predisposto un piano da 10 miliardi di lire, per ritirare dal mercato 20mila tonnellate di arance da destinare all'industria conserviera e all'aiuto alimentare ai paesi poveri. Un aiuto che - come lo stesso ministro riconosce - è solo una goccia nel mare della crisi del settore.

SPREMUTE EXPRESS

Una delle nuove frontiere della vendita di prodotto fresco passa dai banchi degli autogrill

E Filippo Galbi, presidente di Meliorconsorzio Consulting, a indicare una strategia: l'unione tra industriali e produttori. Solo questo passo avanti può portare a organizzazioni in grado di contrattare con le banche come interlocutori solidi, definiti, con una struttura giuridica riconoscibile e finanziariamente solida. La realtà associativa oggi esistente, infatti, è troppo spesso fittizia e inconsistente ai fini finanziari. E questo, in una realtà in cui le banche non sono certo particolarmente disponibili verso il finanziamento e verso l'as-

sunzione di rischi, è un handicap sostanziale. Ciò aggravato - come sottolinea Luigi Marsullo, direttore di Finpublic e consulente per i finanziamenti del ministero dell'Industria - dall'inconsistenza in Italia del «project financing», ovvero del finanziamento di un progetto di impresa.

Eppure, l'associazione di produttori e industriali non sembra affatto semplice: questi ultimi, infatti, sono sempre intenti a chiedere qualità superiore a prezzi inferiori; i produttori, invece, sono restii a cedere parte dei diritti di proprietà in favore di realtà associative importanti. Però questa sarebbe la strada più feconda. Lo dimostra l'esperienza di Salvatore Torrisi, amministratore delegato di Oranfresh, società che produce macchine per la spremitura arance fresche. Oranfresh produce macchine in cui si mette un'arancia intera e da cui esce la spremuta. «Abbiamo 550 macchine nelle strutture della società Autogrill: 10 milioni di spremute l'anno. Un business in crescita e che allarga il campo del mercato del fresco, di cui i produttori hanno sempre più bisogno. Certo, gli spagnoli hanno iniziato prima di noi e hanno già oltre 10mila macchine installate. Ora anche da noi dobbiamo spingere molto su questa strada». Il mercato del prodotto fresco ha un giro d'affari di circa 1500 miliardi l'anno, mentre il settore conserviero (ovvero, concentrato o frutto pastorizzato a lunga conservazione, marmellate) assorbe circa il 20-30% della produzione. Inoltre il conserviero chiede



Una industria di agrumi

LA SCHEDA

Un giro di miliardi e la battaglia tra fresco e conservati

■ Un business tra gli otto e i diecimila miliardi per i prodotti freschi e un giro che sfiora i 2.400 per la trasformazione conserviera: questo in cifre il mondo dell'ortofrutta in Italia. Un mondo diviso, appunto, tra fresco e conservato: fresco in crisi, soprattutto per chi produce, e conservato invece in aumento negli utili prodotti. Per quanto riguarda le arance fresche il giro d'affari è intorno ai 1500 miliardi annui, ed è un comparto dove il mancato assorbimento del prodotto fresco dipende più dall'incapacità di commercializzazione dei produttori che non dalla tendenza del mercato in sé.

Per quanto riguarda il mercato del fresco, ora la battaglia si sta spostando negli autogrill e nei tempi della ristorazione veloce, in concorrenza anche a CocaCola e simili. La catanese Oranfresh sta competendo infatti con tre aziende spagnole nella produzione di macchine per spremute espresse automatizzate: garantiscono una spremuta di qualità con il soleggiato di gettarvi dentro l'arancia. Se tre anni fa le macchine erano una cinquantina, ora ce ne sono più di 550 e fanno 10 milioni di spremute all'anno. È una nuova frontiera per le arance fresche che punta a contrastare anche le pretese dell'industria conserviera ad abbassare i prezzi alla produzione. Un dato questo, che caratterizza negativamente l'andamento agricolo del '99: si è prodotto il 2% in più sul '98, mentre i prezzi si sono contratti del 4,1%, confermando un trend negativo in corso da tre anni.

prezzi sempre più bassi e va bene per l'assorbimento della produzione meno spendibile sul banco del fresco.

Martedì, a Catania - patria delle arance rosse - i contadini scenderanno in piazza per manifestare con trattori e frutta in mezzo alla strada. Eppure, se il sostegno è necessario, sono gli stessi produttori più «illuminati» a individuare i ritardi e le cause di una difficoltà: «Non ci siamo mai posti il problema della commercializzazione, che invece è fon-

damentale - afferma Maria Consoli -. Questo è un problema grave, insieme ai ritardi anche della politica sia nazionale che regionale. La soluzione è nel creare organizzazioni solide in grado di ottenere finanziamenti e di imporsi e organizzarsi sul mercato. E in ciò c'è indubbiamente un grave ritardo. Certo, se venisse a investire un imprenditore come Parmalat, di cui s'era parlato, ci darebbe una spinta anche psicologica enorme: l'equivalente dell'arrivo di Zonin per il vino».

Gli altri parlano di sconti, noi li facciamo.

Mod. ANNA cm. 255 basi e pensili
Set 3 elettrodomestici Candy - Ignis
Frigo frizer, forno, piano cottura

LAVATOVIGLIE CANDY
L. 550.000
€ 284,05

Totale cucina € 1.660.000

361,51
495,79
857,30

Mod. PAOLA CASTAGNO cm. 255 basi e pensili
Set 3 elettrodomestici Candy - Ignis
Frigo frizer, forno, piano cottura

LAVATRICE CANDY
L. 650.000
€ 335,69

Totale cucina € 2.340.000

1.380.000
960.000
712,71
495,79
1.208,50

rud

nonsolomobili

www.rudmobili.it

siamo presenti con i nostri stand presso:

la **ipercoop** di Arezzo
la **ipercoop** di Montevarchi
la **coop** di Cecina
la **coop** di Livorno
la **coop** di Poggibonsi
la **coop** di Viareggio
la **coop** di Avenza Carrara
la **coop** di Grosseto
la **coop** di Piombino
la **coop** di Orbetello

I NOSTRI PUNTI VENDITA

S. ANSANO VINCI (FI) - Via della Chiesa
Tel. 0571 584438 - 584159
Fax 0571 584211 - 584446

BASSA - CERRETO GUIDI (FI)
Via Catalani, 20
Tel. 0571 580086 - Fax 0571 581153

VALTRIANO - FAUGLIA (PI)
Via Provinciale delle Colline
Tel. e Fax 050 643358

CASTELFRANCO DI SOPRA (AR)
Loc. Bictriolo
Tel. 055 9149078 - Fax 055 9148213

FOLLONICA (GR)
Via dell'Agricoltura, 1 - Tel. 0566 50301

Loc. PRATACCI (AR)
Via Edison, 36
Tel. 0575 984042

CASTELLINA SCALO (SI)
Strada di Gabbrice, 8
Tel. 0577 334143

FINANZIAMENTI A 12 MESI
TASSO ZERO TAN = 0,00% TAEG = 0,00%
IN COLLABORAZIONE CON: COMPASS S.p.A.
GRUPPO BANCARIO MEDIABANCA

se vuoi l'arredatore a casa tua
GRATUITAMENTE
chiama un qualsiasi
punto vendita
oppure il

CHIAMATA GRATUITA
NUMERO VERDE
800-255983
SERVIZIO CLIENTI

