

# Meno pasta, pane e verdure: consumi alimentari a picco

Tavole natalizie più povere: le vendite crollano a causa di rincari ingiustificati e speculazioni

di Luigina Venturelli / Milano

**IN PICCHIATA** Forse gli italiani faranno un'eccezione per pranzi e cenoni delle feste, tornando ad imbandire le tavole come la tradizione natalizia richiede. Ma una cosa è certa: l'eventuale abbuffata arriverà dopo mesi di ridotti consumi alimentari, in particola-

re dei generi di prima necessità, con il pane crollato del 7%, la pasta del 3,9%, l'ortofrutta del 5,6%. È la triste fotografia scattata da Coldiretti, Cia ed associazioni dei consumatori, che all'unisono puntano il dito contro i rincari ingiustificati e le manovre speculative, causate anche recentemente dallo sciopero degli autotrasportatori. Basandosi sui dati Ismea Nielsen nei primi dieci mesi dell'anno, la Coldiretti ha rilevato che la quantità di pane consumato per uso domestico dagli italiani è scesa nel 2007 per la prima volta sotto il milione di tonnellate, con un calo del 7%. E la stessa sorte è toccata alla pasta di semola, che ha fatto registrare

una riduzione del 3,9%. La responsabilità, manco a dirlo, viene addebitata al progressivo aumento dei prezzi, che solo in minima parte deriva dall'incremento delle materie prime: se nel 2007 il prezzo del grano è cresciuto a 0,22 euro al chilo, tornando al valore del 1985, il prezzo del pane è passato nello stesso periodo di tempo da 0,52 a 2,7 euro al chilo.

«È folle chi pensa che gli aumenti dei prezzi di pane e pasta possano lasciare indifferenti i cittadini e non modificarne la propensione all'acquisto», denuncia il Codaco, secondo cui l'unica soluzione per consentire la ripresa dei consumi è «una riduzione generalizzata dei prezzi di almeno il 10%». L'allarme viene raccolto anche da Adusbef e Federconsumatori, che parlano di «un gravissimo sintomo del disagio in cui versano i cittadini» e chiedono al governo un intervento tempestivo «per salvaguardare il bi-

IL CROLLO DEI CONSUMI		
Pane		-7,0%
Pasta di semola		-3,9%
I PREZZI (euro al Kg)		
Città	Pasta	Pane
BOLOGNA	1,26	3,39
NAPOLI	1,11	1,88
PALERMO	1,01	2,53
ROMA	1,31	2,23
MILANO	1,51	3,55

Fonte: Elaborazioni Coldiretti sui dati Osservatorio prezzi a novembre

lancio delle famiglie», attraverso controlli e sanzioni lungo l'intera filiera agroalimentare. Pure frutta e verdura, infatti, hanno subito una vera e propria disfatta sul fronte dei consumi: secondo la Confederazione italiana agricoltori, nei primi dieci mesi dell'anno si è avuto un crollo di oltre il 5,6% a causa delle manovre speculative che hanno coinvolto l'intero comparto. Tanto che, nonostante i minori acquisti, la spesa degli italiani in ortofrutta è cresciuta del 5-7% per la bolla dei listini, che «dal campo alla tavola fan-

no registrare aumenti anche di venti volte». Così la flessione delle vendite di frutta è stata del 4,3% rispetto all'analogo periodo del 2006, e quella di verdure e ortaggi del 6,8%. Una parziale conferma arriva anche dai dati Istat sulle vendite al dettaglio in ottobre, che sono cresciute del 2,3% rispetto allo stesso mese del 2006 (più 2,9% per gli alimentari, più 1,8% per i prodotti non alimentari), ma che nei primi dieci mesi del 2007 hanno registrato un misero 0,7% a causa della recente frenata nei consumi.



È sceso il consumo di pane e pasta Foto Ansa

## Benzina, Agip taglia di 6 cent al self service

La benzina fatta ai self service dell'Agip (gruppo Eni) dovrà costare 6 centesimi in meno al litro rispetto al rifornimento servito. È questo il primo risultato ottenuto dall'Antitrust, che ha deciso di accettare, rendendoli vincolanti, gli impegni presentati dalle otto compagnie nei cui confronti era stata avviata un'istruttoria per possibile intesa restrittiva della concorrenza. Per oggi è previsto un incontro del ministro per lo Sviluppo economico, Pierluigi Bersani, con i rappresentanti dell'industria pe-

trolifera «per verificare e confrontare i dati sull'andamento dei prezzi dei carburanti». Tornando all'Antitrust, tutte le aziende hanno rinunciato alla diffusione dei prezzi consigliati e dei differenziali integrativi, considerata dall'Autorità uno scambio di informazioni utile al raggiungimento di un parallelismo dei prezzi. Gli impegni presi dalla compagnia petrolifera «prevedono che vengano incentivati i punti self-service, dove verranno praticati prezzi più bassi rispetto a quello degli impianti serviti».

In particolare Eni, che è leader del mercato, «si è impegnata da subito a fissare il prezzo dei carburanti con modalità self service pre-pay (Iperself) ad un livello di 6 centesimi inferiore rispetto al servito». Ogni due mesi il gruppo petrolifero italiano «modificherà tale sconto per garantire l'annullamento del differenziale con la media Ue, andando anche al di sotto di tale media qualora il differenziale tra modalità self service sia inferiore a 5 centesimi: il prezzo Iperself sarà infatti comunque scontato di 5 centesimi». Le misure presentate dalle compagnie prevedono inoltre la messa a disposizione di terzi delle strutture logistiche, di una quota del prodotto e l'apertura all'ingresso della Grande distribuzione nel mercato.

**COMMERCIO** Giorno di lotta nei grandi magazzini: per il rinnovo del contratto, per i diritti e per difendersi dalla flessibilità che è già a tutto campo

## La commessa in sciopero: «Vogliono prenderti anche la vita»

DI ORESTE PIVETTA

«Non c'è nulla da sapere...». Beh, non è tutto scritto nei romanzi e neppure si vede nelle fiction. La commessa è al nostro fianco giorno per giorno, ma non ne sappiamo nulla. Quanto guadagna ad esempio una commessa della Rinascente, che immaginiamo una privilegiata rispetto a una cassiera dell'Esselunga? Milleduecento euro al mese, dopo venti o venticinque anni di anzianità. Senza divisa, senza neppure il privilegio di una vestaglia per farsi riconoscere e per esaltare il senso di appartenenza. Ci dicono: «Vorrebbero che ci vestissimo di nero, perché fa trendy. E possibilmente che acquistassimo abiti neri in vendita alla Rinascente. Ma non ci rimborsano una lira». La reazione sarebbe: ma ciascuno si veste come vuole, se pretendono qualcosa paghino. Non pagano, ma la maggioranza si adegua. La geografia dei contratti è più complicata della mappa dei fiumi e dei laghi in Canada. Tra full time e part time, tempo determinato e tempo indeterminato,

interinali e non so che cosa, vecchi di carriera e giovani di primo impiego. Ci aiutano due delegate sindacali, Savina Comis e Lina Vastola. Una lavora alla Rinascente di piazza del Duomo, a Milano, il cuore del business, il grande magazzino benedetto da Gabriele D'Annunzio, la nuova frontiera del lusso lombardo (che pare non abbia premiato quest'anno gli investitori), la seconda nella «succursale» di viale Certosa, pretese ridimensionate dalla location sulla linea della circonvallazione, la più popolare e la più frequentata da extracomunitari di ogni paese. In piazza del Duomo, arrivati i nuovi padroni (Pirelli Re di Tronchetti Provera, Deutsche Bank, Famiglia Borletti, erede del senatore Borletti che nel 1917 rilevò i magazzini fondati nel 1865 dai fratelli Bocconi), è cambiato tutto: l'immagine è affidata ai brand più ricchi che si gestiscono gli spazi di vendita, da Valentino a Givency a Estée Lauder, ciascuno con i propri venditori, ciascuno con i propri contratti. Alla Rinascente rimangono altri spazi, per i suoi mar-



La Rinascente di Milano

chi. I prezzi sono più bassi, non troppo, per non dare nell'occhio, per non scendere troppo dalla fascia alta alla fascia media: «Per quanto di buona qualità, non si può vendere in piazza del Duomo una camicia a venti euro. Mortificherebbe l'immagine». Oggi non sarà la prima volta di uno

sciopero con tanto di manifestazione e presidi alla vigilia delle feste. Dice però dell'asprezza dello scontro per un contratto che giace da un anno e anche di quanto sia difficile dare pubblicità alla vertenza. Chi ci fa caso? «È già capitato di presidiare gli ingressi della Rinascente sotto Nata-

le e di vedere clienti che entravano e neppure si degnavano di accettare i nostri volantini». Lina Vastola ricorda il giorno della pizza. Pizza a tutti in cambio di un po' d'attenzione. Invece niente. «Non siamo i padroncini dei tir, che bloccano la strada. Troppo divisi contrattualmente, trop-

po esposti ai ricatti, troppi contratti a termine che non si sa mai se verranno rinnovati». Questi sono stati giorni di assemblee alla Rinascente. Partecipazione? «Sì, bisogna dividerci per turni. Non c'è il tempo per l'assemblea di tutti». Le prospettive? «Confcommercio - racconta Savina Comis - si risiede al tavolo. Ad alcune condizioni: più flessibilità negli orari, mettere mano alla morbidità. Vogliono gestire la tua vita». Gli orari sono già tra i più flessibili, con i contratti per i nuovi assunti che ormai prevedono la domenica «ordinaria», con un premio del 30 per cento in più e basta. Orari che vanno dalle nove del mattino alle quindici (primo turno) e dalle quindici alle ventuno (tranne alcuni periodi di punta, quando si va alle ventidue). Metter mano alla morbidità, secondo Confcommercio, significherebbe che i primi tre giorni di malattia non sono pagati e che la malattia si paga dal quarto giorno in avanti. Un mal di denti di due giorni non vale nulla: tutto gratis. C'è una malattia professionale den-

tro i grandi magazzini? Lo stress mi rispondono. Credevo qualcosa che avesse a che fare con il rimanere in piedi tante ore di fila, i muscoli, i tendini, la colonna vertebrale. Invece lo stress. Ogni giorno in media alla Rinascente di piazza del Duomo entrano venticinquemila persone, nei week end natalizi si arriva a settanta e ottantamila. Visitatori, solo una parte compra: ma è una marea, un fiume che sommerge per sei ore di fila sei o sette giorni alla settimana. L'unica pausa, la pausa pranzo, è di mezz'ora: «Dal primo gennaio - ci dice Savina Comis - ci toglieranno la mensa. Probabilmente saremo convenzionati con qualche mensa qui attorno: ma in mezz'ora come si fa». In viale Certosa (dove sono in sessanta) hanno il microonde e una saletta: possono riscaldarsi il panino che si portano da casa. «Comunque sarebbe un bellissimo lavoro - dice Lina Vastola - il guaio è che tagliano e tagliano, siamo sempre meno, tra cassa, telefoni e clienti: non possiamo dar retta a tutti. Il rapporto con il pubblico si è rovinato».

in edicola con l'Unità

## IL CALENDARIO DEL PARTITO DEMOCRATICO 2008

CON 48 VIGNETTE DI SERGIO STAINO

FAMMI VEDERE, NEL 2008, DI CHE GIORNO VIENE NATALE...

... LA NOTTE DI MERCOLEDÌ? ... CAVOLO! MICA POSSO ESSERCI.

SOLO 4 EURO IN PIÙ RISPETTO AL COSTO DEL QUOTIDIANO

UN PARTITO NUOVO?

NO, L'AVATO DA VELTRONI...

Può acquistare il calendario anche in Internet [www.unita.it/store](http://www.unita.it/store) oppure chiamando il servizio clienti tel. 02/66505065 (lunedì-venerdì dalle h. 9.00 alle h. 14.00)