

DOSSIER

Low Cost in tempo di crisi

→ **Scoperta** Il «ritorno della bancarella» tra i fenomeni accentuati dalla recessione

→ **Farmers' market** Un'esperienza che si sta diffondendo in tutto il Paese

Dal campo alla tavola la sfida degli agricoltori

Olio, vino, conserve, frutta. Un italiano su sei sceglierà nei mercatini dei prodotti tipici il regalo da mettere sotto l'albero di Natale. Intanto sono sempre di più gli agricoltori che fanno vendita diretta.

BIANCA DI GIOVANNI

ROMA
bdigiovanni@unita.it



Senza di loro Natale non sarebbe Natale. È l'agricoltura nostrana ad assicurarci quei prodotti tradizionali che fanno del cenone della Vigilia un pranzo diverso da qualsiasi altro. Cavolfiori fritti e non semplice insalata, brodo di cappone invece che la solita pizza. Le vendite ci saranno, eccome. Gli italiani non rinunciano alla buona tavola. Anche per i regali, si conferma la voglia di cibo di qualità. Secondo la Coldiretti un italiano su 6 sceglierà il dono da mettere sotto l'albero nei mercatini di prodotti tipici. Conserve, marmellate, olio extravergine, vini, frutta e ortaggi di stagione. Questi i prodotti preferiti.

Il successo delle bancarelle conferma un trend sempre più forte nella Penisola. La voglia delle famiglie di un contatto personale con i produttori agricoli. Sempre più

agricoltori decidono per la vendita diretta dei loro prodotti, che consente di eliminare tutti i passaggi della filiera. Sono 48.650 le imprese che svolgono vendita diretta dei propri prodotti, e di queste una su cinque (il 20%) esporrà in fiere e appuntamenti durante le festività natalizie. Un'occasione per gli agricoltori, un bel risparmio per le famiglie.

I MERCATI CONTADINI

«La vendita diretta non è una novità - spiega Enzo Mastrobuoni della Cia (confederazione italiana agricoltori) - Da tempo si vende nei mercati rionali e nelle fiere. La novità di oggi è il cosiddetto farmers' market, diffuso ormai in tutto il Paese. È un'esperienza importante, anche se per noi della Cia non può certo essere l'unica risposta ai problemi del rapporto tra agricoltori e consumatori». Il fatto è che non sempre degli intermediari si può fare a meno. «Sicuramente aiuta la natura acquistare prodotti della zona, a chilometri zero - continua Mastrobuoni - Ma un'impresa agricola che ha livelli produttivi alti, non può rinunciare alla distribuzione su tutto il territorio nazionale. E non solo per ragioni economiche. Si pensi ad esempio agli agrumi: crescono solo nelle zone più calde. Ma è impensabile che le altre regioni ne

Dall'agricoltore al consumatore

Prezzi medi
Euro/Kg

	Origine	Consumo
Arance	0,25	1,60
Clementine	0,30	1,70
Kiwi	0,50	2,10
Mele	0,40	1,80
Pere	0,45	1,90
Carote	0,10	1,00
Cavolfiore	0,35	1,30
Cicoria	0,40	1,50
Finocchi	0,30	1,40
Lattuga	0,60	2,10
Pomodori (cilieгинi)	0,70	2,50
Zucchine	0,65	2,70



RECESSIONE

Secondo i dati della Cia anche l'agricoltura soffre: nel terzo trimestre del 2008 il valore aggiunto è diminuito del 3%, mentre i costi, nel corso dell'anno, sono cresciuti del 10%

facciano a meno».

Sta di fatto che la gente in tempo di crisi (e di allarme ambientale) preferisce comprare «alla fonte», con un bel po' di risparmio. Perché la questione dei prezzi agricoli è ancora tutta aperta: troppo bassi per i produttori, troppo alti per le famiglie. Agricoltori e consumatori pagano tutte le variabili che si abbattano sul mercato. A volte la speculazione, co-

Bike sharing

DUE RUOTE ■■ Ci si iscrive, si prende la bicicletta dalla rastrelliera e, per i primi 30 minuti, si viaggia gratis. Disponibile a Roma e Milano su www.roma-n.bike.com e www.bikemi.com.

Viaggio in compagnia

MOBILITÀ ■■ Si parla di ride sharing per indicare sistemi d'incontro tra persone disposte a ospitare passeggeri e viaggiatori che lasciano a casa l'auto. Vedi il sito www.viaggioeconomico.org.

Software libero

INFORMATICA ■■ Condividere il sapere on line in modo che migliaia di persone, in tutto il mondo, possano lavorare allo stesso programma: si fa con l'open source, come il celebre mozilla.com.