

Comprare bio? Meglio dal produttore

Il rapporto Ismea sui prezzi dei prodotti biologici nelle diverse fasi della filiera mostra come la vendita diretta conviene: al produttore ma anche al consumatore.

In tempi di crisi economica generale e, in particolare, di rincari continui dei prodotti alimentari, tutti i consumatori hanno un occhio più attento al carrello della spesa. Non solo in Italia si spende meno per la tavola: in Germania, infatti, è boom dell'acquisto di cibi a basso costo negli hard discount. Anche per chi preferisce i prodotti biologici, la situazione non è rosea.

La prima cosa per acquistare bene è avere le informazioni giuste. Per questo arriva al momento opportuno il rapporto Ismea sui prezzi dei prodotti biologici all'origine, all'ingrosso e al consumo, relativi al gennaio 2008. Dal rapporto, infatti, emergono dati interessanti anche per le scelte dei consumatori.

I prezzi al consumo dei prodotti bio sono stati rilevati in punti vendita specializzati e in aziende agricole che fanno la vendita diretta. Anche se il campione ri-

levato non è molto ampio (20 punti vendita e 5 aziende bio), i dati sono comunque interessanti.

Secondo l'Ismea, in media la quota di retribuzione dei produttori è risultata pari al 42% del prezzo finale, mentre il 23,3%, ha riguardato i grossisti e il rimanente 33,7% il mercato al consumo. I prodotti che in percentuale rendono di più ai produttori sono i carciofi (68,1%), le uova (51,3%) e le pere (47,8%). Al contrario, i prodotti meno remunerativi per chi li produce sono i mandarini (23,9%) e i peperoni (25%). In media, ai produttori va il 37% del prezzo finale della frutta, il 39% per gli ortaggi, il 40,7% per l'olio extravergine e il 42% per le uova.

Un dato che ci si poteva aspettare, ma forse non nelle proporzioni evidenziate da Ismea, riguarda i canali di vendita: il prezzo dei prodotti bio nei negozi specializzati è sempre superiore rispetto a quello praticato nella vendita diretta. Anche in questo caso le differenze non sono omogenee per i vari prodotti. Se in media nelle aziende agricole si spende il 20-30% in meno, si arriva a dei picchi per cui nei negozi specializzati si possono pagare dei mandarini fino al 70% in più o i finoc-



di Pier Francesco Lisi

chi addirittura fino al 120%. In generale, i settori in cui l'acquisto diretto in azienda è risultato più conveniente sono gli ortaggi, l'olio extravergine di oliva, il vino (rosso Doc) e le carni suine.

I dati, secondo Ismea, confermano che la

filiera corta, con l'eliminazione di alcuni passaggi commerciali, consente di abbattere il prezzo di vendita finale, con vantaggi per il consumatore ma anche per il produttore, che può spuntare una remunerazione più elevata.

L'unione fa la scorta

Tra le formule di vendita diretta si stanno facendo spazio i Gruppi di offerta multi-prodotto. Ne parla un'inchiesta della rivista *Origine* (www.origineonline.it) nel numero di luglio 2008. Tra i vantaggi che questa formula offre ai consumatori, la facilità di reperire un paniere ampio di prodotti, il risparmio e anche il piacere di conoscere le varietà locali. Nell'inchiesta di Pier Francesco Lisi parlano i gruppi BioExpress di Bolzano, Chiamabio del Piemonte, Officinae Bio e Arvalia del Lazio, MangioCarneBio della Prober dell'Emilia Romagna, Filiera Corta Picena della provincia di Ascoli (di queste ultime due realtà, in cui sono attive molte aziende certificate da Suolo e Salute, abbiamo già parlato nelle pagine del nostro periodico, ndr). Problema comune: organizzare al meglio la logistica e programmare le produzioni. Per il marketing, invece, la migliore pubblicità è il passaparola dei consumatori soddisfatti. Anche le formule di vendita diventano più raffinate: c'è chi, come BioExpress, propone una cassetta di prodotti per i single e una specifica per gli uffici; Chiamabio, invece, punta sulle eccellenze dei concorsi come Biodivino e sulle antiche varietà piemontesi. (pfl)



Terra Sana Italia

La Buona Tavola si presenta al Sana 2008

Al Sana 2008 di Bologna verrà presentata l'attivazione del portale biologico "La Buona Tavola" (www.labuonatavola.eu), realizzato da Terra Sana Italia. La presentazione avverrà venerdì 12 settembre 2008, dalle 15 alle 18, nella sala Preludio, nel Centro Servizi. È un appuntamento importante per tutti gli operatori biologici per una facile e conveniente commercializzazione dei prodotti e per presentare una trasparente vetrina a tutti i consumatori. Nel corso della presentazione verranno fornite tutte le informazioni utili.



La Buona Tavola di Sanaitalia

Il portale per il biologico "La buona tavola di Sanaitalia" sarà finalmente consultabile su internet all'indirizzo www.labuonatavola.eu. Il sito conterrà un notiziario nazionale, con rubriche di interesse generale, e notiziari regionali su prodotti tipici locali, ricette, mercati, eventi, mete turistiche ed itinerari enogastronomici. All'interno dei portali regionali saranno presenti le pagine per le aziende e gli agriturismi biologici, che potranno inserire direttamente i listini prezzi dei loro prodotti e le offerte di accoglienza. Ciascuna azienda riceverà, infatti, una password con cui accedere al proprio mini-sito e aggiornare i propri dati per far conoscere al mondo dei navigatori internet le offerte di prodotti biologici e di accoglienza agrituristica, anche grazie a una galleria fotografica.



Data l'importanza del portale, Sanaitalia sta definendo un accordo con Poste Italiane per permettere alle aziende associate di utilizzare a condizioni agevolate il prodotto Postecommerce, che rappresenta la soluzione completa e modulare per il commercio elettronico. Le aziende potranno accedere alla creazione di uno shop virtuale (vetrina on line) e utilizzare la piattaforma per i pagamenti on line di Poste Italiane. Se interessate, potranno anche usufruire di un sistema di logistica e di distribuzione attraverso il sistema Paccocelere, che permette di seguire la spedizione, e utilizzare un pacchetto di pubblicità gratuita da spendere su Google. La quota di adesione per aderire al portale è di 50 euro per le aziende associate e di 75 euro per quelle non associate.

Per maggiori informazioni:

Terra Sana Marche
tel. fax 0721-725273
(tutti i lunedì e giovedì, ore 9-12)
Enzo Fidei tel. 0737-86437 (ore 18-20)
Vittorio Fulvi tel. 334-6125163
email: terra.sanaitalia@libero.it

RINTRACCIABILITÀ

La **certificazione** della rintracciabilità di filiera è la ricetta giusta per dare un valore aggiunto alla tua azienda.

Chiedici un preventivo, contattando direttamente la Direzione oppure compilando il modulo che trovi sul sito www.suoloosalute.it

Condizioni di favore per le aziende già controllate da Suolo e Salute.

Per informazioni e preventivi gratuiti:

Suolo e Salute • Direzione tecnica
Via San Lorenzo, 1
40037 Sasso Marconi (BO)
Tel. +39 051 6751265
Fax +39 051 6751266
direzione@suoloosalute.it
www.suoloosalute.it



Certifica la RINTRACCIABILITÀ di filiera.

Offri una garanzia in più al mercato, ai consumatori, ai tuoi clienti.

Certificazione della rintracciabilità di filiera e della rintracciabilità aziendale in conformità alla Norma UNI EN ISO 22005:2008

