



# L'ortofrutta lucana approda in Russia

MOSCA, LA PIAZZA ROSSA



L'EX SUPERPOTENZA ROSSA È UNA DELLE AREE-MERCATO CUI IL SISTEMA ECONOMICO LUCANO GUARDA CON INTERESSE. ALL'IFE FRESH PRODUCE DI MOSCA LA QUALITÀ DELLE PRODUZIONI AGROALIMENTARI DEL METAPONTINO HA CONQUISTATO OCCHI E PALATI. UNA CARTA SU CUI PUNTARE MA NON SOLO. PER COGLIERE A PIENO L'OPPORTUNITÀ SARÀ NECESSARIO CONIUGARE QUALITÀ E CAPACITÀ ORGANIZZATIVE

ROSSANA PAGLIAROLI

Che la **Federazione russa** non si trovi dietro l'angolo, e ne sono accorti ben presto. Gli agricoltori lucani hanno messo in conto che bisogna percorrere quasi tremila 500 chilometri d'asfalto per arrivare lassù e portare, nei mercati generali di **Mosca**, fragole, uva da tavola, pesche, albicocche e susine. Un **made in Basilicata** destinato a far breccia sul palato di quei cinque milioni di moscoviti, pronti a tutto per avere in casa primizie italiane. Del Sud Italia hanno poche nozioni, accennano un sorriso quando si nomina Napoli, paese del sole, e conoscono **Bari** per via di **San Nicola** (cui sono molto devoti). Di agricoltura del Mezzogiorno d'Italia sono proprio a digiuno.

Gli operatori del **Metapontino** - quelli che si sono riuniti in organizzazioni o cooperative (d'ora in poi Op) con non più di venti dipendenti ciascuna, fatta eccezione per **Apofruit Italia** - hanno sfoderato tutte le armi: varietà, qualità e capacità quantitativa e hanno avviato trattative commerciali con importatori locali di frutta e verdura fresca. A Mosca, dal 5 al 7 novembre scorso, alla Fiera agro-alimentare "**lfe fresh produce**", le sette Op hanno rappresentato la migliore produzione ortofrutticola lucana. Un paio di delegati per ciascuna di loro, provenienti da **Policoro**, **Scanzano Jonico**, **Bernalda**, **Marconia di Pisticci** e **Palazzo San Gervasio**. Tutta gente abituata a trattare con buyers internazionali, perché la frutta e gli ortaggi lucani sono già presenti nei mercati francesi, inglesi, tedeschi, belgi e del nord **Europa**.

L'assessore all'Agricoltura, **Roberto Falotico**, che ha guidato la delegazione ha incontrato l'ambasciatore italiano, **Vittorio Claudio Surdo**, al quale ha manifestato l'interesse della Regione a essere presente in Russia, superando la fase di intermediazione che di fatto è praticata dall'Olanda e avendo un rapporto diretto con i più qualificati grossisti di prodotti agricoli. "Il tema della tracciabilità - ha affermato l'assessore Falotico rivolgendosi ai presenti - è di fondamentale im-

portanza. Il marchio ombrello '**Orizzonti Lucani**' giocherà un ruolo prezioso nel contraddistinguere i prodotti dell'agroalimentare".

"Autentici pezzi di storia del gusto lucano - ha concluso - capaci di soddisfare anche i palati più raffinati". Gli altri attori dell'iniziativa sono stati **l'Alsia** e il **Distretto agroalimentare di qualità del Metapontino**. Tutti insieme hanno lavorato su questo progetto che spalanca le porte a un mercato dalle potenzialità d'oro, in grado di contrastare la crisi in cui versa da anni il settore agricolo italiano. Tra le grandi economie mondiali emergenti, la Russia è da sette anni al terzo posto come dinamica di sviluppo dopo la Cina e l'India. Finora la sua economia ha risentito meno, rispetto agli altri paesi, la crisi finanziaria mondiale. Il mercato dei beni di consumo russo è uno dei più fruttuosi al mondo: il 45,3 per cento di questo è rappresentato dai prodotti alimentari.

**Ippazio Ferrari**, che ha partecipato all'incontro in rappresentanza dell'Alsia, ha detto che il successo lucano si gioca sulla "forza del riconoscimento del made in Italy, elevatissimo nel Paese". Senza contare che la classe media russa è in continua crescita. Il benessere è arrivato anche per tecnici specializzati, soprattutto nell'industria del gas e del petrolio, che adesso sono superiori a quelle degli insegnanti, medici o altri professionisti. Nel frattempo, diversi operatori d'import/export hanno mostrato interesse per uva, mandarini e arance, ma la questione è "un work in progress", ha sottolineato il funzionario dell'Alsia.

Intanto nove container d'uva da tavola sono già partiti alla volta di Mosca. Lì, la frutta sarà lucidata acino per acino, esposta con cura e venduta a prezzi esorbitanti. "Un chilo di fragole della **California** può costare anche 30 euro - ha ricordato Nicola Serio dell'Apofruit Italia - e le mele o le pere al supermercato si trovano in media a 12-13 euro al kg". ○



ARCHIVO CONSIGLIO REGIONALE DELLA BASILICATA



ARCHIVO CONSIGLIO REGIONALE DELLA BASILICATA



## I produttori dicono che...

- **OP ANCONA** di Policoro (Mt): susine, pesche, nettarine, albicocche, fragole, invidia, finocchi, cavolfiori e insalate; 6 incontri a Mosca, è in attesa di ulteriori contatti.
- **OP ASSOFRUIT** di Scanzano jonico (Mt): uva, agrumi e fragole: 3 incontri, esporta già uva da tavola a **San Pietroburgo**, l'accordo commerciale per Mosca è previsto nel 2009.

Segnala la difficoltà di importare nel Paese a causa delle certificazioni sanitarie richieste e rileva che i costi per la campionatura sono elevati.

- **CAR GROUP** di Bernalda (Mt): susine, agrumi, kiwi, ortive; 5 incontri, proposte commerciali solo per prodotti estivi, altri contatti in primavera. Suggestisce d'individuare soluzioni logistiche per risolvere il problema del trasporto eccessivamente oneroso.
- **OP ESEDRA** di Marconia di Pisticci (Mt): uva, agrumi, carciofi, finocchi, cavoli, insalate e altri ortaggi; 5 incontri durante i quali è stata avanzata la proposta di avere per pro-



ARCHIVIO CONSIGLIO REGIONALE DELLA BASILICATA

○ Gli importatori sono fortemente interessati alle fragole lucane, meno alle arance e alle clementine perché hanno altri canali d'approvvigionamento (**Olanda, Belgio, Spagna e Sud Africa**). Molto richiesti anche i cavolfiori, poco i finocchi. Eppure, l'aneto, una specie di finocchietto selvatico, è tra i prodotti più esportati dagli agricoltori del Metapontino nella vicina **Po-  
lonia**, usato per lo più nella preparazione di dolci tradizionali.

Un primo problema da affrontare adesso è il trasporto della merce che dovrà avvenire su gomma o per via aerea. Quello su strada prevede innanzitutto una base di smistamento a **Verona**. Lì, tutti i prodotti italiani destinati alla Federazione russa sono assemblati per poi partire, dopo i dovuti controlli. Che si aggiungono alla certificazione sanitaria, obbligatoria dal 15 novembre scorso, che deve accompagnare ogni alimento ortofrutticolo fresco importato. Il laboratorio più vicino che la rilascia, si trova in **Puglia**. Questo tipo di trasporto rappresenta poi un rischio per prodotti freschi come le fragole, l'uva, le arance e i mandarini. Occorre, infatti, una settimana per arrivare a Mosca. In inverno, le cose si complicano. Con l'aereo, invece, bastano tre-quattro ore da Milano, ma il costo aumenta.

“Di solito - fanno sapere gli agricoltori - la gestione logistica del trasporto è a cura del cliente finale”. In questo caso, si parla di merce a “prezzo franco partenza”. È “franco arrivo”, invece, quando se ne occupa il produttore. Per un carico medio (200-250 quintali di prodotto), bisogna calcolare almeno sei-settemila euro di trasporto.

La spedizione in Russia è stata anche l'occasione giusta per far conoscere un altro prodotto lucano che va forte: il vino. Si è trattato, infatti, di un primo contatto per “**La cantina di Venosa**” con importatori e venditori all'ingrosso d'alcolici. ●

va 5/7 bancali di cavoli e finocchi. Sottolinea problemi di logistica e di relazione tra gli operatori del Metapontino, legati all'esigenza di completare i carichi di prodotto da inviare in Russia, così da abbattere i costi di trasporto. Difficoltà anche per le certificazioni sanitarie richieste per importare prodotti ortofrutticoli freschi.

- **OP MEDITERRANEO** di **Palazzo San Gervasio** (Pz): peperoni e derivati; 4 incontri, in attesa di contatti.

- **OP PAM** di **Policoro** (Mt): cavolfiori, broccoli, agrumi, uva, pesche, nettarine; 6 incontri, aspettano altri contatti. Segnala forte interesse per uva e prodotti estivi (pesche e net-

tarine). Per le fragole i tempi di trasporto sono troppo lunghi e rischiano di far deperire il prodotto. Bassa capacità di assorbimento per cavoli e broccoli, condizioni che non possono garantire continuità e quantità elevate di prodotto. Questioni risolvibili con integrazioni di carichi tra gli operatori del Metapontino.

- **OP APOFRUIT ITALIA** di **Scanzano Jonico** (Mt): pesche, nettarine, agrumi, albicocche, fragole e susine; 6 incontri con importatori interessati soprattutto alle fragole che l'azienda può garantire sette-otto mesi l'anno. No al mercato biologico. (Fonte: *Distr. agr. di qualità Metapontino*) (R.P.)

It is 3,500 kilometre journey to bring strawberries, grapes, peaches, apricot and plums to Moscow general market. Russian people do not even know where the region of Basilicata is, they know Bari thanks to Saint Nicolaus they are particularly devoted to but they do not know anything about the South of Italy.

The producers of the Metaponto area - those who set up associations or the so-called "cooperative" - known as Op - have started commercial negotiations with local importers of fresh fruit and vegetables. The first meeting was held in Moscow from 5th to 7th November at the "Ife fresh produce" agrofood fair.

It is an economic initiative the Region believes in and decided to finance it with community funds provided for by measure 4.1.1 of the 2006 POR (Regional Operative Plan) to valorise production and rural development.

Next Spring some Russian wholesalers are coming to Basilicata to "set up a direct and concrete economic relationship". As for product traceability the Region will aim at the mark "Orizzonti lucani".

Alsia local companies and the quality agrofood District of Metaponto Area decided to enter the Russian market. Several importers and exporters are interested in tangerines, oranges and grapes. However, grapes, that were cultivated for the first time in Italy 2 million years ago, has been the icon of the Lucanian fruit production sector.

Nine containers of dessert grapes left for Moscow where every single grape was polished, shown to the public with care and sold at exorbitant prices.

"One kilo of strawberries from California can be even 30 euros - underlined Nicola Serio of Apofruit - and in supermarkets pears and apples are sold at 12-13 euros per kg. on average". The importers are very interested in Lucanian strawberries rather than in oranges and clementines because they have other supply channels. (Holland, Belgium, Spain and Africa).

The first problem to tackle next Spring, when the issues of the commercialization programme is set out, is to choose either road or air transport means.

Road transport is a risk for fresh products like strawberries, grapes, oranges and tangerines. As a matter of fact, it takes one week to arrive in Moscow although in winter things are more complicated. On the contrary, air transport takes 3 or 4 hours from Milan and it is more expensive. "Usually - producers say - the final client is in charge of the logistics transport". A medium cargo costs at least six-seven thousand Euros.

The trip to Russia was the right opportunity to disseminate another product from Basilicata: wine. For the first time, La cantina di Venosa set up contacts with importers and wholesalers of alcoholic drinks. However, Chardonnay and Malvasia are the most favourite wines in Russia.

ENGLISH

ARCHIVO CONSIGLIO REGIONALE DELLA BASILICATA

