

Distribuzione automatica di alimenti e prevenzione dell'obesità: dalla programmazione alle esperienze

Fabrizio Marzano

Presidente UNAPROA

Nel ringraziarvi, mi complimento con Federica Pala di Tetrapak per la sua relazione. Recupero dal suo intervento il tema di come sia importante per un'impresa, che deve fare reddito, anche la creazione di benessere in un mondo civile e sociale. Questo è un elemento di assoluta importanza per un'economia corretta, tutti noi imprenditori dobbiamo avere come obiettivo il benessere.

Come Tetra Pak può fare quello che fa, io sostengo che un'impresa agricola ha la fortuna non solo di costruire benessere per quelli che ci lavorano, ma di poter costruire benessere attraverso ciò che produce. Fortunatamente negli ultimi tempi abbiamo un po' rivoluzionato la questione, ma ci sono stati momenti nei quali l'agricoltura appariva come un elemento di negatività. Oggi siamo riusciti a convincere che l'agricoltura fa benessere, non solo perché produce quello che mangiamo, e noi siamo ciò che mangiamo, ma anche, e soprattutto, perché produce benessere costruendo un'economia in un territorio che vuole il più sano possibile.

A queste attenzioni, noi abbiamo aggiunto "l'etichetta" dell'etica, che è certamente un elemento positivo, nonché "l'etichetta" dell'impatto ambientale della produzione agricola sul territorio. Molti di noi hanno ormai il convincimento che per costruire un ponte, una strada o un tunnel c'è la necessità di valutarne l'impatto ambientale. Noi siamo convinti che ci vuole anche nella produzione agricola, e vi possiamo testimoniare, sulla base delle esperienze in cui è stata fatta tale valutazione, che un territorio che produce ha un impatto ambientale favorevole al sistema.

Produciamo dunque economia e benessere per chi lavora, e siamo sempre più convinti della necessità di produrre anche un ambiente idoneo, perché il nostro ambiente di lavoro è il vostro ambiente di vita, e produciamo derrate alimentari che dimostrano di essere l'elemento qualificante. Noi non siamo solo quello che vestiamo, quello che vediamo o facciamo, siamo soprattutto quello che mangiamo. Di questo elemento qualificante noi siamo responsabili, ed essendo responsabili - insieme al sistema di filiera - proviamo a raggiungere il massimo degli obiettivi. Ed ecco perché, ed arrivo alla sintesi di questo ragionamento, nell'ambito del settore che più mi appartiene, che è quello dell'ortofrutta, abbiamo organizzato i produttori affinché, data per scontata la qualità del prodotto aziendale, potesse arrivare a voi il miglior prodotto possibile.

Certo, potevamo fare un'altra scelta per convincervi della qualità dei nostri prodotti: farvi venire da noi quando produciamo. Ci avrebbe fatto molto piacere, abbiamo costruito anche progetti di agriturismo molto positivi, ma si tratta di iniziative, per così dire, ideali per il tempo

libero. Ognuno di voi non dispone di tutto il tempo libero necessario per venire in azienda, dove può avere la grande soddisfazione di mangiare il prodotto appena raccolto.

Qual è, quindi, il nostro obiettivo essenziale? Dare il miglior servizio al prodotto per raggiungervi. Questo è l'obiettivo di un sistema organizzato quale quello che io rappresento. È anche l'obiettivo di un progetto di civiltà, una civiltà qualificata che mette a disposizione di tutti un certo tipo di prodotto con il massimo del benessere. In questa maniera, per sintesi, l'insalata in busta cos'è? È un servizio a voi. Mettiamo un prodotto qualificato affinché vi arrivi nel migliore dei modi. Ho l'impressione che talvolta, invece, il consumatore non colga tale aspetto "di servizio".

Oltre alla funzione tradizionale della logistica, che vi porta il prodotto, abbiamo pensato ad un altro elemento essenziale, l'educazione. Purtroppo l'abitudine alimentare non è una cosa semplice, si costruisce nelle famiglie e nelle scuole. Per questo noi di Unaproa ci siamo occupati, attraverso il progetto "I cinque colori del benessere", di portare presso le scuole la questione dell'educazione alimentare. E lo abbiamo fatto con uno strumento, quello del vending, che è il più semplice possibile.

A tal proposito, vorrei sottolineare la capacità di questo convegno di aver fatto parlare prima il rappresentante delle associazioni dei consumatori, poi l'azienda e il prodotto, per poi raggruppare il tutto attraverso il presidente del vending. È questa immagine di coerenza che dobbiamo dare.

Io voglio oggi ringraziare le testimonianze delle cose fatte, i tanti fiori che sono nati nel campo straordinario dell'educazione alimentare attraverso frutta e verdura, che sono, ricordo, prodotti di qualità e che ci portano solo benessere. Adesso però dobbiamo smettere di raccogliere tanti piccoli fiori, dobbiamo cercare di utilizzare un modello economico, di logistica e di convenienza, che ci porti a dare continuità. Ho già raggiunto molti obiettivi che mi ero proposto: di questa questione si discute, il Ministero della Salute ha fatto un progetto, "Guadagnare Salute", dove il consumo di frutta e verdura è un elemento essenziale, nelle scuole in particolare.

Ricordo però, per finire come ho iniziato, che comunque siamo impresa, costruiamo benessere generale ma certamente generiamo reddito e operiamo con una logica economica. Penso sia finito il momento delle sperimentazioni, è iniziato il momento di costruire effettivamente un progetto economico per dare al consumatore la possibilità di scegliere tra altri prodotti e il nostro, nelle scuole e nel maggior numero di posti possibili. Io non sono uno di quelli che non dice di mangiare altri alimenti, dico che bisogna aggiungere anche i nostri, e che siano in grado di competere. Non sostengo che per competere devo abbassare i prezzi dei prodotti ortofrutticoli. Il nostro prodotto vale di più dell'acqua minerale, necessita di essere rifornito presso i distributori più volte alla settimana, al giorno. Noi non vogliamo essere competitivi sul prezzo, vogliamo competere sulla qualità, e la qualità si paga.

È questo motivo che ci spinge a sostenere questi progetti, attraverso delle convenienze che possono passare da una riduzione dell'IVA, da altre convenienze di carattere economico, a un progetto che possa essere inizialmente finanziato, perché è chiaro che dobbiamo generare una sorta di abitudine all'acquisto dei nostri prodotti. Tra l'altro possiamo fornire un servizio che costerà meno alla comunità, perché se abbiamo meno problemi di obesità avremo meno costi sanitari e tanta salute in più, una migliore qualità della vita. Sarebbe uno sforzo, quindi, che il sistema fa per metterci inizialmente in competizione con gli altri prodotti e potrebbe essere la chiave di volta per sostenere un progetto di alta qualità.