

L'APPROFONDIMENTO



Papetti: Ma servono dei concreti piani di rilancio

I PIANI di rilancio dei mercati rionali stentano a decollare, perché i progetti rimangono solo teoria. E' la denuncia di Walter Papetti, presidente del mercato Laurentino.

«Da tanto si parla di ricollocazioni e rilancio per i mercati di Torbellamonaca o Quarto Miglio - precisa Papetti - Ma alcuni sono quasi morti». Questa è un'esagerazione, sebbene nei mercati di Rustica, Rebibbia, Torbellamonaca, Quarto Miglio, Statuario, Tor Sapienza, Piscine di Torre Spaccata, S. Croce in Gerusalemme, Largo Gregorovius e via Baccina ci sono aperti pochi banchi. «E - aggiunge Papetti - quando ce ne sono meno di 25 è difficile progettare riqualificazioni o trasferimenti in strutture nuove che garantiscano igiene, decoro, sicurezza, clientela».

Statistiche e dati di vendita segnalano però che la tradizione delle spese di "fresco" nei mercati a Roma è forte e non è ancora tempo di suonare requiem.

Poi si discute e si litiga sugli orari di esercizio. Per Papetti «l'apertura solo mattutina è illogica rispetto alle necessità dei consumatori: si deve aprire pure di pomeriggio fino alle 19, quando la gente oggi fa spesa normalmente».



Walter Papetti

Il presidente spiega l'impegno di Cargest per la distribuzione

Il Centro Agroalimentare Roma «grande fratello» dei mercati rionali Biscari: «Necessaria una simbiosi»

UNA SIMBIOSI tra il Car, il Centro Agroalimentare Roma di Guidonia, e i mercati rionali. E' questo l'obiettivo di Cargest per costruire un rapporto di reciproca utilità nel sistema distributivo dei prodotti ortofrutticoli.

«I naturalisti chiamano "simbiosi" (dal greco vivere insieme) quei rapporti di reciproca utilità in cui due creature di specie diversa integrano i rispettivi ruoli

e funzioni in una coesistenza basata anche sulla debolezza comune in assenza del partner - spiega Giuseppe Biscari, presidente di Cargest - Coordinando gli sforzi per massimizzare i vantaggi, gamberetti e oloturie, paguri e anemoni marini, ippopotami e uccellini-pulitori creano alleanze vitali per entrambi nella difesa, nella caccia, nei controlli territoriali, nell'alimentazione. Ma cambiando quanto c'è da cambiare, definirei "simbiosi" anche il modello organizzativo di integrazione dei ruoli, di concertazione delle scelte, di sussidiarietà di funzioni, al quale Cargest si sforza di uniformare le attività logistiche, commerciali, distributive, che sostanziano i quotidiani rapporti tra il CAR e i mercati rionali di Roma. Sinceramente, non si può dire che l'integrazione tra questi due naturali alleati, potenzialmente capaci di portare sinergie utili all'intera filiera agroalimentare, sia già così stretta, profonda, efficace come una "simbiosi". Ma dall'apertura del CAR nell'autunno 2002 fino a questi giorni, Cargest non ha smesso di lavorare per integrarlo con aziende, operatori, strutture, interessi, istanze e bisogni dei commercianti in aree pubbliche. Primo e non esclusivo obiettivo della società di gestione (secondo la legge 41 che finanziò il Piano dei mercati, il mandato degli azionisti, gli indirizzi politici degli enti locali, gli interessi dei grossisti), un'integra-

Il presidente di Cargest Giuseppe Biscari sull'impegno di Cargest per la distribuzione. In alto il centro direzionale del Car di Guidonia



zione dei mercati rionali e del CAR è un'esigenza vitale per entrambi. Si può dire che non hanno futuro gli uni senza l'altro e viceversa. Ma anche in fondamentali contesti socio-economici del territorio romano e laziale - consumatori, produttori agricoli, grossisti, operatori logistici, aziende della supply chain dei servizi, promotori immobiliari e catene di supermarket - è impensabile uno sviluppo che prescindano da un'integrazione più stretta tra mercati rionali e Car. Seppur non del tutto espresse finora, sono ricche le potenzialità di una strategia di innovazioni nei mercati legate all'edilizia anonaria, ai servizi di controllo igienico-sanitario, alla telematica, alla guida ai consumi, alla raccolta e al riciclaggio dei rifiuti organici, alla lotta al caro-vita, alla prevenzione alimentare delle malattie, al contenimento della spesa farmaceutica, alla trasformazione industriale degli ortofrutticoli, alla loro tracciabilità, alla riqualifi-

NOTIZIE DAI «BANCHI»

C'è chi si rinnova e chi ha successo Ma anche chi si sposta e chi contesta

DA TRE giorni i venditori del mercato rionale di via Fara Sabina (tra piazza Vescovio e Viale Somalia) disertano i loro banchi e box. Hanno indetto una "serrata" di protesta con la quale vorrebbero bloccare il trasferimento del mercato nelle posizioni che il II Municipio ha tinto in giallo per loro sull'asfalto di via Stigliano. La loro protesta somiglia molto a quelle che anni fa - sembra passata una vita - ritardò il trasferimento dei mercati di piazza Vittorio e Val Melaina in nuove sedi (via Turati e via Conti), che oggi riscuotono cospicui successi.

Sulla carta, sono circa 140 i mercati rionali di Roma. Alcuni coperti - ben organizzati caposaldi del sistema distributivo del fresco agroalimentare in città - Piazza Vittorio, Centocelle, Villa Gordiani, Val Melaina, Cola di Rienzo, Garbatella. E altri in piattaforme attrezzate dove coesistono suddividendosi spazi e servizi comuni banchi e box: Laurentino, Calisse, Piscine di Torre Spaccata, Quarto Miglio. Poi ci sono quelli su piazza (ma ben collocati in un contesto di servizi e di equilibrio urbanistico) come lo storico mercato delle erbe di Campo de' Fiori, a quello di piazza San Cosimato a Trastevere. E infine ci sono anche caotici agglomerati di banchi e box vecchi, arrugginiti, sporchi. Non tutti commercialmente marginali, ma meno frequentati di quanto potrebbero essere se funzionassero in situazioni più razionali, più moderne, più comode e, ovviamente, dotate di parcheggi a rotazione per la clientela e impianti di illuminazione per proiettare la vendita anche negli orari pomeridiani e serali. E' un panorama in chiaroscuro quello dei mercati rionali a Roma. Fioriscono in pochi e annaspiano in tanti. Sono diversi fra loro per tipologia strutturale, giro d'affari,



I banchi di un mercato rionale

numero degli esercenti. Ma anche per prospettive future. Per alcuni ci sono progetti di ristrutturazione o spostamento a buon punto o quasi ultimati, «come per i mercati di Testaccio, Garbatella, Piazza Epiro, Santa Silvia al Portuense, Ponte Milvio, Trionfale», dice Roberto Giulio, presidente della Commissione comunale commercio di Roma. Tra i problemi lamentati c'è la lentezza dei bandi di assegnazione dei nuovi e dei vecchi box vuoti, fermi da circa tre anni. E poi, un urgente censimento preciso dei mercati con le loro peculiarità e prospettive, il numero dei

box aperti e la rapida riassegnazione di quelli chiusi. In alcuni (il mercato di Grotta Perfetta a via Granai di Nerva) risultano due box disponibili, girando nei mercati si vedono decine di saracinesche chiuse. Nel mercato Calisse il presidente Delfo Ottavi propone: «Dovrebbe partire il progetto di Cargest "Il CAR-relo della Spesa", perché gli esercenti ordinino ortofrutta al computer e la ricevano con consegne gratuite ai punti vendita senza recarsi al Car". Il futuro dei mercati? Gli investimenti

sono stati fatti: procedono i lavori a Testaccio per spostare i banchi in una nuova struttura a Monte dei Cocchi; lo stesso quelli di Ponte Milvio, come quelli di via Andrea Doria al Trionfale, alla Garbatella, a Santa Silvia al Portuense. Altri subiranno solo risistemazioni e ripuliture: via Fara Sabina (dovrebbe diventare un mercato "mobile" come quelli di Campo de' Fiori e di San Cosimato), Quadraro, Casetta Mattei.

Per quello di piazza dei Navigatori resistono ipotesi di accorpamento con quelli di Tormarancio I e Tormarancio II (via Rosa Raimondi Garibaldi e via Odascalchi), ma il progetto sembra fermo.

cazione ecologica degli imballaggi. Ma in molti mercati stentano a decollare anche attività più elementari: consegne a domicilio e facchinaggio, raccolta dei rifiuti, autogestione di spazi pubblicitari, parking, pulizie e manutenzioni. Non scherzo quindi parlando di un'economia dei mercati da coltivare con ampi margini di utilità. Sottolineando i benemeriti piani comunali di restauro, spostamento e ricostruzione dei mercati rionali, mi piace invece collegarli quel che Car ha fatto, sta facendo, farà per entrar in "simbiosi" con il più tradizionale format distributivo romano.

Nel Car funzionano validi servizi di consegna al punto vendita che riducono il costo e il tempo dei rifornimenti individuali. Esistono sistemi di controllo di qualità e di conformità igienico-sanitaria dei prodotti commercializzati all'ingrosso, che garantiscono il dettagliante ed il consumatore. I listini-prezzi quotidianamente aggiornati sul portale www.agroalimroma.it è un utile strumento di informazione e di trasparenza commerciale riguardo all'andamento dei prezzi all'ingrosso, che tutela il buon nome dei dettaglianti presso i clienti in quelle fasi stagionali in cui i rincari arrivano dal clima. L'inserimento a turno di circa 300 aziende agricole nei padiglioni e a fianco dei grossisti garantisce ai dettaglianti concorrenzialità di offerte per qualità e prezzi.

C'è poi uno stanziamento regionale (per Car e Mof di Fondi) da destinare - relativamente al Car - in base ad un piano di Cargest per l'ampliamento dei servizi del Centro Agroalimentare Roma e un miglior collegamento funzionale con i mercati rionali romani, che è in fase di programmazione attuativa e produrrà benefici anche sul commercio in aree pubbliche. Nello stesso ambito, è in agenda la creazione di un sistema di rintracciabilità dell'origine dei prodotti in vendita al Car, nonché la messa a punto di un "marchio di qualità Car" da promuovere sul mercato a favore degli operatori e dei consumatori».