

OITA - Bollettino n°13



A.A.A. CERCASI VETTORI PER IL GOJI

Intervista a Emilio Borgese, responsabile qualità delle Rete di Imprese Lykion che ha puntato sulle bacche magiche



Emilio Borgese,
responsabile
qualità interna
di Lykion.
A destra, il Goji
italiano.



Rinforzano il sistema immunitario, contrastano l'invecchiamento cellulare, hanno un effetto tonico ed energizzante e aiutano a mantenere la forma fisica: sono le bacche di Goji, un elisir di bellezza e giovinezza, originario degli altopiani asiatici. Da due anni questo prezioso frutto rosso (il prezzo al chilogrammo supera i 45 euro) viene coltivato anche a Sud della Penisola (in particolare in Basilicata, Calabria, Puglia, Sicilia e Lazio) dove ha trovato un clima ideale. Molte delle aziende agricole che hanno deciso di dedicarsi a questa cultura si sono riunite nella rete di imprese Lykion con sede a Villa San Giovanni, in provincia

di Reggio Calabria. Si stima che da giugno a ottobre di quest'anno se ne produrranno circa 100 quintali, destinati soprattutto alla GDO del Nord Italia e alle gelaterie del Sud. E proprio del trasporto dai luoghi di produzione a quelli di consumo abbiamo parlato con Emilio Borgese, agronomo, responsabile qualità interna di Lykion.

Dove viene confezionato il Goji italiano e a che temperatura deve viaggiare?

“Il Goji viene confezionato dai produttori stessi sul luogo del raccolto. Deve viaggiare a una temperatura ottimale compresa tra i 3,5 e i 4 gradi centigradi per non vedere compromesse le sue qualità”.

Quali sono le difficoltà che incontrate nel trasporto del Goji italiano?

“Il principale problema è legato ai quantitativi che muoviamo, oggi ancora piuttosto esigui, visto che l'attività è partita solo un paio di anni fa. Noi non abbiamo magazzini di stoccaggio, sarebbe troppo costoso. Raccogliamo, da metà giugno a fine ottobre, attraverso i nostri furgoni i vari lotti a Villa

San Giovanni presso punti di stoccaggio con celle in affitto e da qui spediamo verso i mercati di riferimento. Il nostro carico tipo è la pedana o mezza pedana. Altra difficoltà: riuscire a trovare un vettore che trasporti prodotti che viaggiano alla stessa temperatura e che possibilmente abbiano già caricato in Sicilia e siano diretti al Nord Italia o al Nord Europa senza ulteriore scarico e stoccaggio intermedio del prodotto. Spesso è la grande distribuzione organizzata stessa a trovare il trasportatore per noi”.

Una rete di imprese come la vostra è disposta a spendere di più per un trasporto di qualità?

“Certamente. Il prodotto che trattiamo è di alto valore e la perdita di un carico può avere pesanti ripercussioni per la nostra rete. Il vero problema è che non esiste una logistica refrigerata in grado di darci un servizio su misura”.

Cosa chiedereste al mercato?

“Per noi sarebbe fondamentale il monitoraggio costante del prodotto. Esiste una scatola nera per prodotti agroalimentari che messa all'interno del carico rileva tutti i dati del trasporto: temperatura, umidità, luce etc. Quando la merce arriva a destinazione è possibile scaricare le informazioni e visualizzare eventuali sforamenti dei parametri ma bisogna trovare aziende disposte ad adottarla. Per garantire eccellenza sulle tavole anche gli autotrasportatori devono fare un salto di qualità”.

AL LAVORO SUL TRASPORTO DEI FARMACI

A seguito di un accordo con la Fondazione Scuola Nazionale Servizi (SNS), l'Osservatorio parteciperà al progetto di 'Pagella del contratto di logistica del Farmaco', che ha come obiettivo l'individuazione degli indicatori, delle criticità e di un sistema di pesi che verranno attribuiti ai diversi fattori per valutare i contratti in essere tra strutture sanitarie pubbliche (ASL/AST e Aziende Ospedaliere) e fornitori.

La struttura della pagella affronterà le principali fasi della logistica del farmaco e delle strumentazioni sanitarie (siringhe, garze, consumabili, etc.), ossia:

- 1) trasporti stradali dal magazzino del depositario concessionario a quello centralizzato della struttura sanitaria;
- 2) attività nel magazzino centralizzato;
- 3) trasporti stradali da magazzino a strutture di utilizzo;
- 4) consegna dei materiali ai punti di utilizzo nelle strutture.

La valutazione di ciascuna fase sarà articolata in quattro dimensioni di analisi:

- a) complessità del servizio
 - b) prezzo del servizio
 - c) sistema di gestione
 - d) qualità del servizio (conformità, soddisfazione, risultato)
- OITA si occuperà della valutazione del trasporto dal produttore/depositario al magazzino del distributore, e di quello da quest'ultimo all'utilizzatore (dispensario ASL/AST, farmacia ospedaliera).

Oltre che nell'ambito della Pagella principale, lo studio potrà anche produrre un'autonoma Pagella per il servizio di Trasporto Farmaci, utilizzabile per la valutazione comparativa delle diverse soluzioni disponibili e impiegate dalle imprese fornitrici, con indiscutibile vantaggio per la collettività.

Seguici su



Con il
patrocinio di



Partner



Media
partner

