

Su iniziativa  
della Camera di Commercio

## **ECONOMIA ARETINA AI RAGGI X**

I numeri che fotografano  
il sistema imprenditoriale  
tra gli effetti della crisi  
e le attese della ripresa

Pag. 4-5



## **I FATTI NOSTRI**

**Pag. 7** Il terziario torna in centro:  
Confcommercio inaugura la sede di  
Corso Italia a San Giovanni Valdarno

**Pag. 10-11** Crisi economica e stretta  
creditizia, volano per l'usura. L'allarme  
dei Giovani Imprenditori aretini

**Pag. 12-13** Il 13 giugno nell'ambito  
di "Arezzo Festival" Arezzo ospita la festa  
della Lettura ad Alta Voce

**Pag. 14-15** Intervista ad Andrea  
Magi, titolare di Igal: "vi spiego  
i retroscena della distribuzione  
alimentare"

## **Il terziario si apre alle intese**



**Siglato da Confcommercio  
e sindacati dei lavoratori**

**Filcams CGIL, Fisascat CILS e Uiltucs UIL  
l'accordo integrativo provinciale per i dipendenti  
di aziende del commercio e dei servizi**

Pag. 8-9

## **IL NUOVO TURISMO RISCOPRE LE EMOZIONI**

**Dalla provincia di Arezzo  
la proposta di una  
vacanza come esperienza  
di vita coinvolgente**

Pag. 2-3



Andrea Magi, titolare dell'azienda Igal di Castiglion Fiorentino, racconta retroscena e segreti del com

# "UMANIZZARE LA DISTRIBUZIONE"

Non chiamatelo grossista. Piuttosto, selezionatore. Di formaggi e altre prelibatezze che scova sul mercato nazionale.

Andrea Magi, 37 anni, titolare della Igal di Castiglion Fiorentino, ci tiene a sottolineare la differenza. Perché nel suo lavoro

non si limita a fare da tramite tra la produzione alimentare e la piccola distribuzione, facilitando il mero trasferimento di

merci da una parte all'altra. Lui i prodotti li cerca, li assaggia, li sceglie. Addirittura li fa "crescere". E solo quando ne è convinto li propone ai suoi clienti: gastronomie specializzate, enoteche, bar, ristoranti. I luoghi della rete distributiva tradizionale che si propongono come templi dei gourmet. "Ci sono ancora botteghe dove è un piacere fare la spesa. Basta l'accoglienza calorosa di un sorriso e due chiacchiere, qualche consiglio, la fiducia di avere sempre il meglio". Un commercio "umanizzato" che è insieme un ritorno al passato e un ponte verso il futuro. "È questa la strada da percorrere: riscoprire il lato emozionale degli acquisti. Io credo nella relazione diretta tra chi vende e chi

in assortimento e il raggio di azione. Ora lavoriamo tra Arezzo e Siena con una quindicina di collaboratori fra dipendenti e rappresentanti.

#### È cambiato il modo di lavorare in questi anni?

Una grande evoluzione è arrivata dall'informatica. Prima si lavorava con il sistema della tentata vendita, distribuendo la merce nel furgone. Oggi raccogliamo gli ordini con il palmare; il prossimo passo sarà la loro evasione automatizzata.

#### Come è entrato in azienda?

Fin da piccolo durante le vacanze scolastiche accompagnavo mio padre nei suoi giri col furgone. È stato lui, insieme a mio fratello, a trasferirmi la passione per questa attività. Ed è per passione che ogni





**Fondo Est**  
assistenza sanitaria integrativa  
commercio turismo servizi e settori affini

UN MONDO DI SALUTE  
LA TUA AZIENDA PENSATELA



\*Sono scelti quasi 6 dirigenti

**FONDO EST ESTENDE A TUTTI I DIPENDENTI**  
DELLE AZIENDE IN REGOLA CON L'APPLICAZIONE DEL CCNL  
DEI SETTORI TERZIARIO E TURISMO

**PRESTAZIONI DI ASSISTENZA SANITARIA INTEGRATIVA**

RIMBORSO DEI TICKET ALTA DIAGNOSTICA VISITE SPECIALISTICHE  
PACCHETTO MATERNITA' PACCHETTO PREVENZIONE SERVIZI DI CONSULENZA  
GRANDI INTERVENTI CHIRURGICI

STRUTTURE CONVENZIONATE IN TUTTA ITALIA

Info PRESTAZIONI: 06 510311 Info CONTRIBUTI: 06 518511

[www.fondoest.it](http://www.fondoest.it)



compra, credo nei negozi che diventano punto di riferimento della comunità. Non credo invece in quegli acquisti anonimi che avvengono nell'indifferenza più totale all'interno dei grandi circuiti".

#### Da quanto tempo si occupa di distribuzione alimentare?

L'azienda è nata con i miei genitori e mio fratello esattamente 25 anni fa, nel 1984. All'inizio semplicemente per la distribuzione di latte. Poi abbiamo ampliato i prodotti

giorno, da quando ho finito gli studi superiori, mi alzo alle 5 di mattina e torno a casa tardi. Senza contare che la domenica spesso ci sono eventi promozionali e degustazioni gastronomiche a cui è importante partecipare. Non è facile fare una vita così, soprattutto ora che sono sposato e ho un figlio piccolo. Calcolando i sacrifici e le ore, se lo facessi solo per il ritorno economico forse avrei già smesso.

#### Qual è nello specifico la sua

mercato di prodotti alimentari di qualità che nelle botteghe tradizionali ha ancora i suoi punti di forza

# LA "SALVERA' I CONSUMI"

## attività?

Io non mi definisco un grossista, nel senso che non sono

rettamente nella nostra azienda, altre volte lo portiamo a balia in aziende specializzate,

Certo, ogni volta è un rischio, ma ormai ho acquisito una certa esperienza.

## questi passaggi allungano la filiera...

Ma sono necessari per ottenere un prodotto finito d'eccellenza.

## Chi decide se un nuovo tipo di formaggio è buono e può avere successo sul mercato?

Non c'è una regola vera e propria. In genere seguo il mio istinto, poi mi guardo intorno, vado alle fiere, assaggio. È così, per esempio, che ultimamente ho scoperto un erborinato di bufala che mi ha lasciato a bocca aperta, oppure un blu di bufala eccezionale da gustare insieme al miele-aceto. Cer-

gustazione.

## Introdurre ai piaceri della tavola.

Sì. Alcuni alimentaristi sono dei veri maestri: più che vendere conquistano i loro clienti con la gentilezza, l'affabilità, ma anche facendo assaggiare i prodotti. Oggi più che mai per avere bisogna dare, anche se nell'immediato non c'è ritorno. Tra crisi economica e diffidenza la gente è intimorita. Ha bisogno di sentirsi bene accolta.

## La questione dei prezzi spaventa?

Non quando si capisce che dietro la variabile prezzo c'è la cul-



un mero fornitore. Il mio ruolo è andare alla ricerca di prodotti tradizionali, legati ad un territorio e con una forte personalità. Nel caso dei formaggi, poi, oltre a selezionare i migliori produttori mi occupo in alcuni casi dell'affinamento dei loro prodotti.

## Ovvero?

Insieme mettiamo a punto dei percorsi per ottenere una qualità più alta o semplicemente una diversa caratterizzazione dei formaggi. Capita con i produttori più piccoli, che da soli non avrebbero né lo spazio né le risorse per farlo. A volte facciamo maturare il formaggio di-

che si avvalgono di tecniche o luoghi con un particolare microclima.

## E il gusto cambia.

Formaggi dello stesso lotto di produzione assumono gusti completamente diversi a seconda che si facciano stagionare in grotta, in cella o piuttosto sotto le vinacce di vin santo. Quelle vere, ovviamente, non le soluzioni chimiche usate da chi per mestiere "ubriaca" il formaggio.

## Dunque è il formaggio, la sua prima passione.

Ne curo personalmente le fasi di affinamento, a volte sperimentando soluzioni creative.

Poi faccio parte dell'Onaf, l'organizzazione nazionale degli assaggiatori di formaggio.

## In pratica, un sommelier del formaggio.

In un certo senso.

## Le regole per assaggiarlo?

Andrebbe gustato da solo. Ma è affascinante anche trovare l'abbinamento giusto con le mostarde, le gelatine di vino, le confetture di frutta, le salse senapate, tanto per non fermarsi al solito miele. Come accade per il vino, l'assaggio apre le porte al mondo vastissimo della sensorialità.

## Produzione, "balia", vendita all'ingrosso e al dettaglio:



co cose particolari, poi metto in assortimento quello che mi piace. A volte ci azzecco, a volte no. Ma è da qui che parte il mio lavoro di presentazione e promozione presso i clienti.

## Lavoro che finisce quando il prodotto è sullo scaffale o nel banco di una gastronomia.

Non proprio. Prosegue fino a quando riesco a trasferire ai commercianti le conoscenze utili a vendere il prodotto al cliente finale, che vuole sapere. Nessuno mangia più per fame, e molti più che mangiare ingoiano. Il nostro mestiere è far riscoprire la gioia della de-

tura di un prodotto.

## Come avete festeggiato i vostri primi 25 anni?

Con una festa a fine marzo aperta a tutti i nostri clienti vecchi e nuovi, dal titolo "L'isola del gusto". Uno spazio per incontrarsi in cui ho portato prelibatezze da tutta Italia, dalle acciughe siciliane al Liquore del Pastore di Castagneto Carducci, dal Granone Iodigiano ai cantucci pratesi cotti al forno a legna. Ecco, più che fornitori vorremmo essere "apportatori di qualità della vita". Almeno a tavola.