

I ricavi degli agricoltori scendono, nel complesso, di 7-8 euro a tonnellata

Pomodoro, tutti sconfitti compresi forse gli industriali

Il prezzo definito dalla contrattazione penalizza i coltivatori e accentua le divisioni nella filiera

■ di Claudia Molinari

Una specie di tragedia quella che si è consumata quest'anno sul rinnovo del contratto del pomodoro da industria. Un brutto spettacolo andato in scena per più di un mese e che, secondo molti operatori, ha messo a dura prova la tenuta di tutto il sistema, tra l'insoddisfazione degli industriali e la preoccupazione degli agricoltori.

Il maggiore punto interrogativo è quello che incombe sul futuro stesso del comparto, dal momento che gli agricoltori non possono certo lavorare in perdita.

Comunque: a metà marzo finalmente si firmano gli accordi. Si tratta di singoli contratti tra le organizzazioni produttori e le strutture di trasformazione, con un prezzo che mediamente si posiziona sui 39 euro/tonnellata. Una perdita di

► PRODUZIONE RIDIMENSIONATA NEL 2006

Se dunque il prezzo medio di questa campagna sembra avere subito un calo drammatico, che ha portato i produttori a lavorare al di sotto della soglia minima della redditività, un sospiro di sollievo sembrerebbe arrivare dalle statistiche sulle contrattazioni. Spiega infatti **Marco Crotti**, vicepresidente di Unaproa: «Dai primi dati questa campagna risulta caratterizzata da un calo del quantitativo di prodotto contrattato. Infatti dalle rilevazioni che stanno arrivando pare che nel nostro Paese il quantitativo contrattato si attesti al di sotto dei 55 milioni di quintali. Precisamente si collochi sui 54 milioni e 900 mila quintali».

Una diminuzione non piccola rispetto ai 63 milioni di quintali dello scorso anno. «In realtà - continua Crotti - la produzione dovrebbe limitarsi, se non si verificheranno andamenti meteorologici eccezionali, a 47-48 milioni di quintali. Che vorrebbe dire una riduzione degli investimenti di oltre il 20%».

Un livello produttivo di questo tipo per l'Italia significherebbe un alleggerimento degli stock produttivi che si sono accumulati dal 2004. Un fenomeno che, se come pare interessa tutti i Paesi produttori (e in particolare la Spagna), si tramuterebbe in una vera boccata d'aria per il settore. **C.M.**

► TAB. 1 Il calo dei ricavi dei coltivatori di pomodoro da industria (euro/tonnellata)

Il contributo comunitario	2005	2006	2005	2006
	30,43	34,51	34,51	34,51

due euro/tonnellata rispetto al 2005 e di 11 rispetto al 2004! Il prezzo del pomodoro da industria per il produttore si forma sulla base del prezzo contrattato con l'accordo che si è faticosamente chiuso (attraverso accordi singoli tra le op e le singole industrie), al quale si va ad aggiungere il contributo comunitario. In questi anni purtroppo il prezzo contrattato con gli industriali ha registrato un calo dovuto alla situazione di mercato caratterizzata da un surplus produttivo che risale al 2004. Già nel-

la scorsa campagna il prezzo era sceso da 50 a 41 euro a tonnellata.

E quest'anno le difficoltà non si fermano al mercato; infatti anche il contributo Ue ha subito un taglio, riducendosi di quasi 4 euro a tonnellata rispetto all'anno scorso, scendendo a poco più di 30 euro a tonnellata. Complessivamente i ricavi dell'agricoltore scendono di 7-8 euro a tonnellata.

"Serve un piano di settore"

La situazione del comparto non è rosea neppure dal punto di vista dei conservieri. Uno degli industriali storici del pomodoro, **Dario Squeri**, titolare della Steritom di Piacenza, dice che la prima esigenza che il sistema manifesta è proprio quella di un piano di settore. Un piano attraverso il quale ridurre la frammentazione che grava sulla parte industriale del comparto: «è necessario favorire una maggiore concentrazione industriale, con una riduzione del numero di industrie e la fuoriuscita di alcune industrie marginali».

Ma non solo. Squeri lancia anche l'allarme circa la necessità di intensificare i controlli sulle truffe. Così come «sarà indispensabile lavorare rispetto alla Unione europea per regolamentare le etichettature dei prodotti, in modo da non perpetrare le sperequazioni a discapito dei prodotti italiani».

E la riforma dell'ocm? Il mercato, dice l'industriale, «sta orientandosi gradualmente verso la liberalizzazione, in un processo che ci porterà ad arrivare in una grande competizione internazionale. A questo appuntamento l'industria italiana del pomodoro dovrà arrivare attrezzata e per questo serviranno ancora 4 o 5 anni. E per avvicinarci ad un mercato libero nella maniera meno traumatica è necessario pensare ad un sistema di aiuti disaccoppiati».

Non dispiace il disaccoppiamento

Infatti attraverso il disaccoppiamento (prima parziale e poi totale) secondo Squeri sarà possibile «fare giustizia» e favorire la permanenza sul mercato delle aziende che lo sanno affrontare. Evitando quegli «ingressi drogati» che si sono verificati in questi anni. Il riferimento alla Spagna e alla sua produzione «senza mercato» è chiaro: «un nemico più temibile della Cina».

Alla domanda classica sul problematico rapporto tra disaccoppiamento e qualità, l'industriale piacentino risponde che «l'agricoltore sarà spinto a fare qualità semplicemente dal fatto che l'industria considera la qualità un presupposto fondamentale da richiedere al prodotto». Infine c'è il problema delle truffe, per risolvere il quale dice Squeri il disaccoppiamento potrebbe rappresentare un consistente passo avanti. ■