

L'INFORMATORE AGRARIO

www.informatoreagrario.it



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.r.l. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.

● IMPOSTATA LA CAMPAGNA 2011

Firmato l'accordo per il pomodoro al Nord

di **Lorenzo Bazzana**

Il 18 febbraio scorso, a Parma, è stato raggiunto l'accordo tra le organizzazioni dei produttori del Nord Italia e le industrie di trasformazione aderenti ad Aiipa (Associazione italiana industrie prodotti alimentari) per la campagna pomodoro 2011.

Il problema costi

Ricordo che la campagna 2010 del pomodoro da industria si era chiusa sotto i peggiori auspici, sia al Nord che al Sud.

Anche quando gli accordi sono stati rispettati, il basso prezzo, le condizioni ambientali e agronomiche, le rese non ottimali avevano portato a conseguire risultati economici non soddisfacenti, con entrate spesso non in grado di coprire i costi di produzione. E proprio dai costi di produzione è partita la trattativa per l'accordo 2011 al Nord, la prima campagna segnata dall'avvio del regime di aiuti ai produttori totalmente disaccoppiato.

L'impostazione si ritiene possa essere

Il prezzo di riferimento concordato di 88 euro/tonnellata tiene conto dei costi di produzione. Avanza la trattativa anche al Sud

quella giusta per arrivare a quegli accordi e a quella programmazione necessaria per far fare il salto di qualità a un'area specializzata nella produzione di pomodoro, un'area che vuole continuare a essere un punto di riferimento per gli operatori del settore.

L'approcciare il discorso partendo dai conti economici può evidentemente portare a una maggiore fiducia tra le parti, al fine di codificare comportamenti condivisi.

Il presunto costo di produzione è qualcosa che si misura poi con la pratica di campagna, qualcosa cioè che deve esse-

re verificato puntualmente. Basta infatti una situazione meteo avversa per rendere necessario ripetere un trattamento e vedere lievitare i costi, ma intanto si è iniziato un nuovo percorso che, si spera, possa essere di soddisfazione reciproca per chi coltiva e per chi trasforma, possibilmente senza le tensioni visse in passato.

L'impostazione di fondo dell'accordo al Nord rimane fondamentalmente quella della scorsa campagna, ormai collaudata, con alcune modifiche per aspetti dimostratisi critici in passato. Innanzi tutto, come detto, un adeguamento del prezzo (era attorno a 70 euro/tonnellata nel 2010), per tenere conto delle nuove condizioni (disaccoppiamento totale, ma anche la situazione del mercato dei cereali).

Caratteristiche dell'accordo

L'accordo prevede un prezzo di riferimento attorno a 88 euro/t (pari a ipotetici 6.160 euro/ettaro, con una produzione di 70 t/ettaro), prezzo che potrà essere differenziato nei contratti, con un premio fino a +3% del prezzo base per chi consegna prodotto con meno del 3% di difetti maggiori, fatto innovativo rispetto al 2010,

▶ **Il costo di produzione del pomodoro dovrà essere verificato a posteriori sulla base dell'andamento stagionale**

quando erano previste solo le penalità e la franchigia. Inoltre sono previste condizioni migliorative per chi consegna il prodotto con i mezzi aziendali (5,5 euro/t).

Vedremo se questo accordo sarà sufficiente a contrastare le previsioni di una riduzione dei trapianti in area Nord, quantificata da alcuni operatori in -10% rispetto al 2010.

La trattativa al Sud

Questo accordo si spera possa essere un buon viatico per un accordo anche in area Sud, un accordo finalmente vero, non basato su un rapporto fatto di ricatti o furbizie, come si è visto, a volte, in passato.

Al momento di andare in stampa, in area Sud si sta ragionando su un impegno contrattuale che possa riconoscere il pagamento di un anticipo entro il 30 giugno, su una griglia di qualità $\pm 10\%$ del prezzo e pagamenti a 60 giorni da fine mese di consegna.



L'accordo prevede condizioni economiche migliorative per chi consegna il prodotto con mezzi propri

Pomodoro al Nord: variazioni di prezzo in base ai difetti

Difetti (%)	Incremento/ decremento del prezzo (%)
0	+3,00
0,50	+2,50
1,26	+1,74
2,55	+0,45
2,99	+0,01
3-3,99	0
4,00	-1,00
4,50	-1,50
5,48	-2,48
7,34	-4,34
8,00	-5,00

Fonte: elaborazione Coldiretti.

Il prezzo indicativo per il tondo potrebbe essere sui livelli fissati al Nord o qualcosa di più, con una maggiorazione per il lungo di circa 8-10 euro/t.

Il ruolo delle Regioni

Soprattutto in area meridionale ci si aspetta molto dal ruolo di arbitri che potranno rivestire le Regioni. Le quali nella campagna passata sono state spesso in primo piano nell'evidenziare il mancato rispetto dei contratti e che hanno a loro disposizione strumenti per intervenire nei confronti di chi non rispetta gli accordi, siano essi produttori agricoli, organizzazioni di produttori o industriali.

Le misure del Psr, i piani operativi, altre tipologie di agevolazioni o di permessi passano infatti attraverso gli snodi regionali.

Sarebbe buona cosa che le Regioni cominciassero quindi a redigere un elenco dei «buoni» e dei «cattivi» e a vincolare l'accesso a queste misure al rispetto dei contratti.

Non sarebbe accettabile che soggetti non rispettosi degli accordi possano poi accedere ugualmente a queste facilitazioni, come coloro che gli accordi li rispettano.

Meglio dirlo ora, lontano dai momenti critici, che dover intervenire dopo. In questa fase deve prevalere la buona volontà di tutte le parti, ma non sarebbe male sapere che, al di là delle vie legali per far valere il rispetto dei contratti, vie purtroppo un po' lunghe, c'è anche chi vigila con altri strumenti.

Lorenzo Bazzana

MONDO ORTOFRUTTICOLO IN SUBBUGLIO

L'Unaproa perde pezzi pregiati

Il settore ortofrutticolo italiano vive un momento di forti tensioni. La riforma della pac – con la quale si rivedranno i futuri assetti finanziari e strategici della politica agricola comunitaria – sta ridisegnando il sistema di sostegno per un settore che vanta una rappresentatività del 30% della plv agricola nazionale, ed è fonte di reddito per centinaia di migliaia di aziende agricole specializzate. E le ipotesi su cui si ragiona non vanno nella direzione di rafforzare il ruolo delle organizzazioni di produttori (op) e delle associazioni di op che sono l'ossatura portante del comparto.

Anche sul fronte nazionale non giungono segnali tranquillizzanti, soprattutto nel mondo delle unioni nazionali delle organizzazioni dei produttori.

L'ultima assemblea di Unaproa infatti non è stata indolore. Il passaggio della presidenza da Mario Alberto Levi ad Ambrogio De Ponti ha probabilmente incrinato i delicati equilibri di questa storica Unione nazionale, che da sola rappresenta oltre il 50% dell'ortofrutta italiana.

Da quanto si apprende, infatti, alle annunciate dimissioni delle op melicole di Trento e Bolzano, si sono aggiunte quelle di altre importanti organizzazioni del Veneto e dell'Emilia-Romagna, che aderiscono anche a Fedagri-Confcooperative.

Questione costi e servizi

Quali sono i motivi alla base di questo aspro confronto che ha portato a una frattura che sembra ormai insanabile? Sicuramente Unaproa, ma anche le altre unioni nazionali, non navigano in acque tranquille e presentano da anni bilanci in sofferenza.

Il ruolo e i finanziamenti che derivavano loro dalla collaborazione con Agea, dopo la riforma dell'ocm per i prodotti trasformati come pomodoro o agrumi, sono stati bruscamente ridimensionati e oggi per una cooperativa ortofrutticola che opera come organizzazione di produttori è obiettivamente oneroso aderire contemporaneamente a due organizzazioni che offrono servizi più o meno simili.



Cooperative e organizzazioni di produttori sono figure che spesso coincidono

Non sembra un caso poi che questa fuoriuscita da Unaproa coincida con la nascita dell'Alleanza delle cooperative italiane, cioè il coordinamento nazionale voluto dalle principali rappresentanze della cooperazione nazionali, Agci, Confcooperative e Legacoop che assieme rappresentano oltre il 90% del settore agricolo.

Prospettive

Si può immaginare che le op fuoriuscite da Unaproa formeranno un coordinamento che orbiterà intorno al mondo dell'Alleanza delle cooperative. Bisogna inoltre ricordare che si è bruscamente interrotto il processo di fusione di Uiapoa, Unacoa e Unaproa, annunciato con clamore appena un anno fa nel corso dell'assemblea di Unaproa e sponsorizzato pubblicamente anche da Mario Catania, capo Dipartimento del Mipaaf.

Cosa faranno ora le op ortofrutticole socie della Lega delle cooperative? Aderiranno anch'esse a questo nuovo progetto? Nascerà, quindi, un forte raggruppamento delle op che fanno riferimento alla cooperazione tutta?

In tutto questo si evidenzia un fatto: la mancanza di trasparenza nei confronti dei produttori ortofrutticoli, cioè degli attori principali del comparto, che non conoscono, o conoscono poco come noi, le strategie alla base di queste decisioni importanti, che rimangono quindi appannaggio di pochi e rischiano di diventare incomprensibili. **A.Red.**