

SPOLEA DI POMODORO

Due storiche aziende, Copador e la Greci di Ravadese, cercano di tirare avanti sommersi dai debiti. E una, la Greci di Gaione, ha già chiuso i battenti



L'oro rosso non luccica più

di Gabriele Franzini

Un'azienda storica, la Greci Geremia di Gaione, ha già chiuso i battenti. Altre due, Copador e la Greci di Ravadese, navigano in mezzo a un mare di debiti aggirandosi agli istituti di credito per restare a galla. La prima ha dovuto cedere il marchio Berni, mentre la seconda è alla ricerca di un socio disposto a rilevarne la proprietà.

La crisi non risparmia nemmeno il pomodoro, l'oro rosso della Food Valley che non luccica più. E i sindacati degli alimentaristi di Flai Cgil, Fai Cisl e Uila Uil lanciano un appello per serrare i ranghi di una filiera allo sbando, dove con un ritardo senza precedenti i produttori e i signori dell'industria di trasformazione non sono ancora riusciti a mettersi d'accordo sul prezzo. L'ultimo tentativo, naufragato a notte fonda, risale al 29 marzo. Ma la logica del "tutti contro tutti", scrivono le sigle degli alimentaristi "non può che penalizzare i lavoratori del settore". Tremila persone, tra fissi e stagionali, nella sola provincia di Parma. Ma cos'è che non funziona più? «Il problema – spiega il segretario della Flai Cgil di Parma Luca Ferrari – è che senza dialogo non si va lontano. Beninteso, agricoltori e industriali hanno tutti le loro bu-

Tra imprenditori e agricoltori in crisi, le difficoltà di una filiera sempre più allo sbando. Il segretario provinciale della Flai Cgil Luca Ferrari, insieme Fai Cisl e Uila Uil, lancia l'allarme: «Tutti hanno le loro ragioni, ma senza dialogo non si va lontano»



Serve una politica consortile. Ogni imprenditore deve considerare le altre aziende non come concorrenti, ma come partner
Luca Ferrari

catena inglese, la Sainsbury's, che ogni anno si è rivolta ad un'azienda parmense diversa, strappando di volta in volta un prezzo più basso. Le ha messe una contro l'altra, dimostrando l'incapacità di fare rete, il male del sistema imprenditoriale italiano».

Il prezzo, a che punto siamo?
«Siamo al punto che all'interno del Distretto del pomodoro da industria del Nord Italia (comprende le province di Parma, Piacenza, Cremona e Mantova, ndr) le aziende hanno offerto ai produttori di pomodoro 76 euro a tonnellata, otto

REBUS PREZZO Il distretto non ha potere

L'accordo quadro sul prezzo «del pomodoro è il frutto di una trattativa tra i produttori e le aziende di trasformazioni sul quale non possiamo intervenire», spiega il presidente del Distretto del Pomodoro da Industria del Nord Italia Pier Luigi Ferrari «possiamo solo accompagnare le parti verso una soluzione». Ma allora, qual è il compito del Distretto? «Iubelare le 70 realtà che ne fanno parte, cercando di rilanciare la competitività.

Tra le ricette per uscire dalla crisi, Ferrari mette in primo piano «ricerca e sperimentazione. Su questi temi dobbiamo presentarlo, nei giorni scorsi una ricerca durante un convegno alla Corte di Giocolo, che diventa un polinomio per l'intero Distretto». E questo è un passaggio importante, un primo tassello. Il denominatore comune deve essere la qualità. In questo campo siamo all'avanguardia. Un vanto – conclude il presidente Ferrari – che dobbiamo difendere»

in meno rispetto a quelli dell'anno scorso. Il motivo, dicono, sta nell'aumento dei costi e nella necessità di competere in un mercato che si fa sempre più difficile».

Negli altri Paesi concorrenti, quanto costa un quintale?

«In Spagna siamo a 78 euro al quintale, mentre in Portogallo scendiamo a 72 e negli Stati Uniti a 53. Spagna e Portogallo sono i nostri più diretti concorrenti piuttosto che gli Usa e la Cina, dove il prezzo è ancora più basso. E non bisogna dimenticare che anche il Sud Italia ha creato un distretto tutto suo, che fisserà a sua volta un prezzo».

Per la campagna 2013, cosa vi aspettate?

«Sicuramente un calo della produzione, che nel 2012 era già scesa nel distretto dell'8 per cento con 2.289.386 tonnellate di pomodori trasformati, oltre a una campagna più corta per abbattere i costi».

E sul fronte occupazionale?

«Il calo di produzione e una campagna più corta rischiano di produrre degli effetti negativi, ma è presto per dirlo. Un altro aspetto che ci riguarda è il timore, entro l'anno, del contratto provinciale. Vista la situazione sicuramente le trattative non saranno facili».

... E L'AGRICOLTORE

Muti: bisogna stringere i denti

Colpa della Gdo



Il nemico N.1: gli Stati Uniti dove il pomodoro costa la metà. Ed è meglio di quello cinese

Correva l'anno 1899 e mentre Alfred Edwards fondava il Milan, Marcellino Muti metteva in piedi la sua azienda per la trasformazione del pomodoro a Basilicanova. Una storia lunga più di un secolo, quella della Muti, che oggi prosegue con Francesco, il pronipote. E per lui, che è anche presidente del Gruppo derivati del pomodoro di Airopa, la filiera dell'oro rosso è a un bivio: «O riusciamo a stringere la cinghia, oppure ci giochiamo l'intero settore. La nostra competitività è in crisi – spiega – e in generale quello che non va è il sistema Italia. Il nostro Paese è il secondo produttore mondiale di pomodoro e possiamo decidere se avere la gallina oggi, con una strategia a breve termine, oppure garantirci un futuro». Che significa stringere i denti? «Le aziende si trovano a dover affrontare un continuo aumento dei costi, per esempio energetici, e hanno un margine di profitto più ridotto rispetto agli agricoltori – spiega Muti –. Loro sostengono il contrario ed è per questo che non si riesce a chiudere la trattativa sul prezzo, ma se andassimo a studiare i bilanci, credo che la mia teoria sarebbe confermata». Riguardo alle possibili sinergie, l'imprenditore è scettico: «E' il mercato a decidere. Se le industrie si mettersero d'accordo costituirebbero un cartello, prestando il fianco alle sanzioni dell'Antitrust. Certo, in questo momento di difficoltà la concorrenza è più serrata». Su chi sia il «nemico» più pericoloso non ha dubbi: «Gli Stati Uniti, dove i pomodori costano 53 euro al quintale. La loro competitività è maggiore della nostra e non si può dire che abbiano un livello qualitativo dei prodotti simile a quello della Cina».



Dall'altra parte della barricata, il presidente di Asipo (Associazione Intervincolata Produttori Ortofrutticoli) Gianni Brusatassi, e non potrebbe essere altrimenti, non è affatto d'accordo sul fatto che le industrie siano più penalizzate degli agricoltori: «Anche le nostre aziende si ritrovano a dover far fronte ad un aumento dei costi. E poi c'è la grande distribuzione che ci stritola, rifiutando di alzare i prezzi». Sul fatto che possa essere raggiunto un accordo con le industrie, però, Brusatassi rimane fiducioso: «Credo che occorra uno sforzo comune per incontrarci a 84 euro. Purtroppo nei momenti di difficoltà vige il motto del "si salvi chi può" – conclude –, ma bisogna uscire da questa logica».

E come se ne esce?
«Non si può stressare la catena della filiera da una parte o dall'altra. E occorre una politica consortile. In altre parole ogni imprenditore non dovrebbe più considerare le altre aziende come concorrenti, ma come partner. In questo momento servono sinergie, per esempio nell'export. Ci sono industrie che si sono specializzate nella qualità, mentre altre pensano più sulla quantità e possono rivolgersi alla grande distribuzione. Insomma, nel mercato ci sarebbe spazio per tutti, senza pestarsi i piedi a vicenda. C'è il caso emblematico di una nota