

Tabacco, contratti di filiera per dare certezze alle aziende

Dai Monopoli alla Philip Morris Italia (Pmi). Dalla sicurezza dello Stato a quella di una multinazionale. Quasi un tornare alle origini. Così Rino Lemmo, 44 anni, titolare di un'azienda agricola nel beneventano, terza generazione di produttori di tabacco, vive l'accordo con la multinazionale in atto da nove anni. Come inizia la storia tabacchicola della sua azienda? Ha iniziato mio nonno negli anni Quaranta/Cinquanta sotto lo stretto controllo del Monopolio che monitorava foglia per foglia. Il tabacco era una coltivazione importante per la nostra provincia. Poi la scomparsa del Monopolio, il libero mercato, la cancellazione dei contributi ai coltivatori ed è così iniziato un periodo duro. Senza aiuti e senza certezze. In pratica non avevate garanzie sul ritiro del prodotto? Proprio così. Nella provincia di Benevento le aziende sono di piccole dimensioni, 4/5 ettari di media e dunque i produttori sono stati per anni in balia del mercato. Dovevamo accettare prezzi irrisori e spesso il prodotto rimaneva invenduto. E questo naturalmente bloccava gli investimenti e lo sviluppo aziendale. Con PMI dunque c'è stata la svolta? Dal 2011, quando ho firmato il primo accordo, ho lavorato con la sicurezza di poter piazzare tutto il raccolto. Dal momento in cui mettiamo le piantine sappiamo che il ritiro sarà assicurato. Così come i prezzi riconosciuti al coltivatore. PMI vi offre anche servizi di consulenza? La presenza di Philip Morris in azienda è a 360 gradi. C'è un controllo sulla qualità del prodotto, ma anche sulla qualità del lavoro. Perché la multinazionale è molto attenta al rispetto delle regole a qualsiasi livello. C'è una struttura ad hoc di PMI che è in stretto contatto con le singole aziende. I tecnici ci forniscono indicazioni sulle procedure per la lavorazione, sui fitofarmaci da utilizzare in grado di assicurare la sostenibilità ambientale e la migliore qualità del prodotto. E sul fronte dell'innovazione? E' un altro aspetto particolarmente rilevante dell'intesa. In azienda abbiamo adottato l'impianto a gocce per risparmiare acqua, ma PMI ci ha fornito anche indicazioni sulle strutture di essiccazione e su impianti innovativi. E a volte ci ha anche supportato finanziariamente. Una multinazionale che mantiene il contatto costante con ogni singolo piccolo coltivatore. Quanto conta dunque per un piccolo coltivatore accedere a un contratto di filiera? E' strategico per centrare gli obiettivi della sostenibilità economica e dello sviluppo tecnologico. Un modello dunque? Ritengo che si tratti di un vero contratto di filiera, un percorso che nessuna multinazionale ha intrapreso in altri settori produttivi e che invece sarebbe indispensabile per tutti i prodotti agricoli. Nella mia azienda di 27 ettari, 9 sono impegnati a tabacco Burley, il resto è a cereali e nocciolo. Anche per le altre coltivazioni sarebbero auspicabili, soprattutto quando le aziende sono di dimensioni ridotte e con scarso poter contrattuale, contratti di filiera come quello operativo con Pmi.