

Pomodoro da industria: il Sud non si accorda

Accordo non raggiunto tra le organizzazioni dei produttori del pomodoro e le industrie del Sud. Questo è l'epilogo di una trattativa difficile, che ha richiesto anche una proroga di 15 giorni dei termini previsti, ma senza raggiungere nessun risultato. In questo modo i contratti sono stati stipulati senza riferimenti comuni, parametri qualitativi univoci o altro. Se è questo il tipo di programmazione che qualcuno ipotizzava per accompagnare la filiera nei tre anni di periodo transitorio prima del disaccoppiamento totale, era meglio, come detto fin dall'inizio, passare subito al disaccoppiamento totale.

Al nord l'accordo ha interessato gli aspetti qualitativi, la griglia di qualità con tolleranze, premi e penalità (segnando anche un incremento del prezzo indicativo) mentre al Sud, in assenza di un esito positivo, le condizioni sono state definite in ordine sparso. Il prezzo indicativo è in aumento anche nelle aree produttive meridionali, con incrementi percentuali paragonabili a quelli registrati in quelle settentrionali; ma il timore è che la forbice a cui possono essere soggetti i prezzi possa funzionare da strumento di riduzione del prezzo stesso. In sostanza, se al Sud ci sarà poco pomodoro, i prezzi potranno essere interessanti, ma se ci dovesse essere troppo pomodoro rispetto alle esigenze dell'industria, potrebbe essere utilizzata la leva delle penalità sul prezzo.

Proviamo a sintetizzare le condizioni dei diversi contratti stipulati nel Meridione. I prezzi, indicativamente, sono segnalati oscillare tra i 90€/tonnellata per il pomodoro tondo e i 100€/tonnellata per quello lungo. Sulla base di parametri qualitativi il prezzo può poi essere ridotto tra il 12-25% o aumentato del 12-25%. Nei contratti vengono penalizzate le mancate consegne, rispetto alla quantità definita, oltre la franchigia (fissata nei diversi casi tra il 10 ed il 30%) con penalità che possono arrivare anche a 40€/tonnellata.

L'esito di questa trattativa fotografa un settore nazionale spezzato in due, con il bacino produttivo del Nord che è riuscito a raggiungere un accordo tra le parti, mentre al Sud gli incontri non hanno portato ad un risultato positivo. E' chiaro che quel che accadrà nei prossimi mesi, e cioè il decorso della campagna e la sua valutazione complessiva, diventano fondamentali per gli scenari futuri del settore.