



Buono l'accordo per il pomodoro nel distretto del Nord

Entro la fine di gennaio i rappresentanti delle op dei produttori agricoli e quelli dell'industria di trasformazione del pomodoro della filiera del Nord Italia hanno raggiunto l'accordo sul contratto per la campagna 2025 (vedi articolo a pagina 9). E si può dire che sia un buon contratto, ancor prima di analizzarne i singoli elementi caratterizzanti. È un buon contratto perché, dopo alcuni anni di grandi difficoltà e tensioni, finalmente il contratto c'è. Ma non solo, è un buon contratto per la tempistica o, meglio, per la tempestività: cioè perché l'accordo è stato raggiunto a fine gennaio, quindi in tempi finalmente adeguati per programmare la campagna produttiva, dal vivaio alla raccolta, per tutti i soggetti della filiera.

UN RECENTE PASSATO DIFFICILE

Il 2022 fu un anno complicato a causa degli effetti dell'invasione dell'Ucraina da parte della Russia e della conseguente lievitazione dei costi energetici e degli altri input. Il 2023 ha visto tensioni notevoli tra le parti, in una situazione nella quale i costi degli input agricoli si stavano ridimensionando, ma non erano ancora tornati ai livelli pre-guerra. Alla fine la capacità del sistema territoriale di affrontare con successo anche le criticità poste da un'annata siccitosa consentirono alla filiera produttiva di guadagnare quote di vendita sui mercati europei, soprattutto a causa della ridotta produzione iberica.

Il 2024 è stato un anno da dimenticare: contratti notevoli all'interno della filiera hanno portato a raggiungere un «accordo» solo quando tutti i trapianti erano ormai effettuati e alcuni campi addirittura prossimi al raccolto.

Per di più non sono mancate tensioni sia tra op sia tra imprese di trasformazione. Il tutto è stato poi «completato» da un'annata davvero terribile dal punto di vista dell'andamento meteo e quindi dalle rese. A fine campagna le produzioni medie si sono fermate su livelli mai così bassi, almeno

negli ultimi 20 anni, nonostante si siano raccolti pomodori anche in ottobre.

LA LEZIONE IMPARATA

Da queste difficoltà la filiera ha saputo trarre una lezione importante: i problemi connessi al cambiamento climatico (siccità o eccesso idrico), agli shock geopolitici e alla competizione con altre aree produttive rappresentano sfide più che sufficienti per gli operatori; non c'è bisogno di aggiungere altre difficoltà a queste che sono del tutto fuori dal controllo delle imprese. Ogni componente della filiera ha bisogno di certezze, per programmare al meglio le proprie attività produttive e commerciali e per concentrare l'attenzione sulle altre sfide che, in un modo o nell'altro, più o meno intensamente, tendono a presentarsi nel corso della campagna. Il prezzo di riferimento di 142,5 euro/t è di sicuro interesse per gli agricoltori che tuttavia vengono da un *annus horribilis*.

L'industria, dal canto suo, ha necessità di ricostituire le scorte, ma dovrà confrontarsi con altri Paesi (Spagna *in primis*), dove le produzioni dello scorso anno sono andate meglio e che probabilmente potranno competere sui mercati europei con prezzi più bassi. Ma ha deciso di accettare la sfida e ha compreso che la fase agricola aveva bisogno di una boccata di ossigeno. D'altro canto, con un contratto finalmente tempestivo le imprese di trasformazione potranno programmare decisamente meglio gli acquisti e le produzioni (sempre clima permettendo). Il contratto di quest'anno dice che una lezione è stata imparata a dovere da parte di tutti: la competitività della filiera è data dalla forza delle sue componenti, ma è condizionata anche dalla debolezza dell'anello che di volta in volta, nelle diverse situazioni di mercato, è in maggiore difficoltà. È la stessa lezione che fece nascere e crescere l'organizzazione interprofessionale: collaborare nella filiera per competere con le altre filiere concorrenti.