

SPOLPATI

LA CRISI DELL'INDUSTRIA DEL POMODORO
TRA SFRUTTAMENTO E INSOSTENIBILITÀ

A cura di Fabio Ciconte e Stefano Liberti



TERZO RAPPORTO DELLA CAMPAGNA

#FiliereSporca

TERZO RAPPORTO DELLA CAMPAGNA
#FiliereSporca



INTRODUZIONE	5
IL POMODORO DA INDUSTRIA	10
IL PECCATO ORIGINALE - IN PUGLIA COMANDANO I CAMPANI	12
SIAMO MACCHINE O CAPORALI: IL RACCOLTO DELLA DISCORDIA	14
LE ORGANIZZAZIONI DI CARTA: COMMERCianti TRAVESTITI DA PRODUTTORI	21
IL CONTRATTO CHE SI AUTODISTRUGGE	24
LA SCOMPARSA DEL PELATO – COME IL POMODORO ITALIANO È DIVENTATO UNA <i>COMMODITY</i>	27
IL RICATTO DELLA GDO: LE ASTE AL RIBASSO	30
IL POMODORO CINESE TRA MITO E REALTÀ	32
CONCLUSIONI E RACCOMANDAZIONI	36
APPENDICE COSA CONTIENE UN'ETICHETTA NARRANTE	42

INTRODUZIONE

Il pomodoro è uno dei prodotti simbolo del *made in Italy*. Esportato in tutto il mondo, è anche uno degli ingredienti alla base della dieta mediterranea. Passate, pezzettoni, cubetti, sughi pronti, riempiono gli scaffali dei supermercati in bottiglie e latte di ogni forma e dimensione.

Dalla passata rustica al classico pomodoro pelato, passando per il *ketchup*, il pomodoro è presente in ogni abitazione.

Per molti decenni la salsa di pomodoro è stata fatta in casa: un rituale consolidato che vedeva intere famiglie, soprattutto nel sud Italia, preparare la “salsa” per l’inverno. Decine di barattoli in vetro, allineati su uno scaffale della cantina con etichette scritte a mano. Da allora il pomodoro ha subito una trasformazione inarrestabile, la produzione a livello industriale è cresciuta esponenzialmente, così come le esportazioni e la concorrenza di altri paesi, dalla Cina agli Stati Uniti.

Con un fatturato di circa 3 miliardi l’anno, il pomodoro da industria rappresenta una fetta importante dell’intera agricoltura italiana. Da quali elementi è composta la filiera, quali sono i punti nevralgici e quali le criticità, sono le domande alla base di questo terzo rapporto #FilieraSporca.

Come nei due rapporti precedenti, abbiamo dovuto ripercorrere i singoli anelli della filiera per **risalire alle cause dello sfruttamento del lavoro e del caporalato e, contemporaneamente, indagare la sostenibilità ambientale e sociale di un comparto simbolico per il sistema Paese**, da cui dipende parte della credibilità del *made in Italy*.

Dalla nostra indagine è emerso un quadro a tratti dinamico ma estremamente

frammentato, in cui non esiste un indirizzo di filiera, ma singoli attori che si muovono sulla base di strategie individuali, con un estremo dispendio di forze e spreco di energie. Un quadro in cui le regole sono spesso disattese, i contratti stipulati prima della raccolta si trasformano al picco della stagione in carta straccia e in cui la presenza di una pletora di intermediari dagli interessi difformi rappresenta un pesante intralcio al corretto funzionamento del mercato.

Dentro questo quadro, l'approvazione della legge sul caporalato è senz'altro una buona notizia, risultato dell'azione politica del Governo, in particolare del ministro dell'agricoltura Maurizio Martina e di quello della giustizia Andrea Orlando, che hanno saputo raccogliere le sollecitazioni ricevute da diversi soggetti della società civile organizzata, compresa la Campagna #FiliereSporca¹.

La legge, riconoscendo un fenomeno di dimensioni troppo estese per poter essere ignorato, modifica in maniera sostanziale l'articolo 603-bis del codice penale e allarga le maglie della responsabilità al datore di lavoro che "sottopone i lavoratori a condizioni di sfruttamento e approfittando del loro stato di bisogno". Una legge essenziale quindi ma certamente non sufficiente per eliminare il fenomeno in maniera definitiva.

La legge, infatti, ha un approccio prevalentemente repressivo, intervenendo sul fatto avvenuto e non sulle cause del fenomeno.

Per questo è prioritario mettere in connessione lo sfruttamento del lavoro con tutte le altre storture della filiera. Solo agendo sulle cause è possibile sradicare il fenomeno, ma per farlo è necessario avere la consapevolezza di trovarci al cospetto di una catena produttiva che, come nel caso di molti altri prodotti agro-alimentari, è opaca.

In questo viaggio lungo la filiera abbiamo quindi analizzato gli elementi d'insostenibilità della filiera industriale che rischia sempre più di trasformare il prodotto in una *commodity*, una merce standardizzata che perde peculiarità e qualità tipiche del luogo di produzione. Un prodotto pressoché uguale a quello che si

¹ Cfr. Il rapporto FilieraSporca www.filierasporca.org/2016/il-rapporto/

può trovare in altre parti del mondo, dalla California alla Spagna, dalla Turchia alla Cina. E questo è un rischio per l'intero comparto, perché il punto di forza del *made in Italy* è proprio la qualità e la biodiversità, che varia da regione a regione dello stivale. Caso emblematico di questo sviluppo è quello del **pomodoro pelato**, che viene prodotto esclusivamente nel sud Italia e da qui esportato in tutto il mondo ma che, nonostante la sua unicità, rischia oggi la scomparsa, espulso da un mercato che richiede prodotti semplici e veloci da cucinare e da un distretto produttivo incapace di fare sistema e valorizzare le proprie eccellenze. Dentro questo sistema troviamo le Organizzazioni dei produttori agricoli (OP) che non hanno saputo organizzarsi per fare da contraltare alla Grande distribuzione organizzata (GDO), lasciando quindi a quest'ultima il potere di imporre prezzi al ribasso.

Nel rapporto viene denunciata la pratica consolidata delle **aste on-line**: meccanismo attraverso il quale la GDO impone all'industria, e di conseguenza agli



Il rapporto è il risultato di un lavoro sul campo durato quattro mesi, concentrati per lo più nel distretto sud, quello che presenta le maggiori criticità ma anche le maggiori potenzialità. Nel corso del lavoro sono state condotte decine di interviste con tutti i soggetti coinvolti nella produzione, trasformazione e commercializzazione del pomodoro e dei suoi derivati: braccianti, agricoltori, organizzazioni di produttori, industriali e GDO. Le persone intervistate sono citate in nota, con l'accortezza di mantenere la confidenzialità per quanti l'hanno espressamente richiesto. Nel corso del lavoro, tutti gli attori si sono mostrati molto disponibili e aperti, concedendoci ore del loro tempo in un momento - quello della raccolta e della trasformazione - che rappresenta l'apice annuale del loro lavoro. A questa apertura ed estrema disponibilità ha fatto eccezione un unico attore: la Grande distribuzione organizzata (GDO) che, fatte salve un paio di eccezioni, non ha ritenuto utile rispondere alle nostre domande. Ci auguriamo che in futuro la GDO decida di prendere parte a un dibattito di filiera e a ridiscutere il proprio ruolo, che rappresenta uno dei principali ostacoli allo sviluppo sostenibile del comparto.

agricoltori, di comprimere i prezzi, rendendo insostenibile l'intera filiera.

Nella filiera del pomodoro abbiamo riscontrato ancora una volta una delle contraddizioni del *made in Italy*:

- il sud Italia, che fornisce un prodotto di eccellenza in termini di qualità, ha un distretto frastagliato e disorganizzato che lo rende sempre meno competitivo;
- il distretto Nord, al contrario, è riuscito negli anni a dotarsi di una struttura tale da renderlo decisamente più concorrenziale, quasi a voler sottolineare che lo stereotipo del nord organizzato contrapposto al sud un po' arruffone, non è poi così drammaticamente lontano dalla realtà.

Lungo questa filiera parcellizzata, fatta di innumerevoli passaggi, in cui convivono il bracciante agricolo sfruttato, i produttori in difficoltà, le multinazionali, la grande distribuzione e l'industria, dove il trasporto è su gomma e l'agricoltura si basa su un modello produttivo spesso dipendente dalla chimica, è imperativo rendere trasparente l'intero processo, fornendo al cittadino la possibilità di scegliere un prodotto pulito e di qualità.



LA CAMPAGNA FILIERA SPORCA

Decine di inchieste, documentari, reportage, hanno raccontato cosa succede nei campi dello sfruttamento, nelle tendopoli e nei ghetti. Ma che fine fanno i prodotti raccolti in quei campi e qual è la responsabilità delle multinazionali, della GDO, delle Organizzazioni dei produttori, delle aziende di trasporti, delle agenzie internazionali di lavoro interinale? È da questa domanda che nasce la campagna #FilieraSporca, con l'obiettivo di risalire l'intera filiera agroalimentare, dal campo allo scaffale, per dare un volto ai veri invisibili dello sfruttamento e individuare le strutture di un sistema sempre più insostenibile sia a livello sociale che ambientale.

Solo agendo sugli anelli successivi, facendo pressioni sulla grande distribuzione organizzata per rendere trasparente la filiera (mediante etichette narranti che raccontino la vita e il percorso del prodotto), si potrà ridare vita a un'agricoltura in



affanno e a un *made in Italy* che appare sempre più ripiegato su se stesso, tra produttori strozzati e industriali con margini sempre più risicati. Perché il caporalato è una conseguenza di tutto ciò, e non una causa. E per estirparlo una volta per tutte non è sufficiente una legge, per quanto avanzata, ma serve una reale azione politica e culturale in grado di rilanciare tutto il comparto. #FilieraSporca nasce dall'impulso di tre associazioni, Terra!Onlus, daSud e Terrelibere, e dalla consapevolezza della necessità di un approccio integrato tra ambiente, agricoltura, antimafia e diritti come chiave di lettura del fenomeno. Per questo, alla campagna hanno aderito diverse organizzazioni locali, nazionali e internazionali che hanno adottato lo stesso principio. Tra queste Amnesty International, Medu, Medici Senza Frontiere, Asgi, Flai-Cgil, Immigrazione, etc (vedi elenco completo in appendice).

IL POMODORO DA INDUSTRIA

Il pomodoro è uno dei principali prodotti dell'agricoltura italiana. Ogni anno nel nostro Paese vengono prodotti circa 5 milioni di tonnellate di pomodori su un'estensione di poco superiore ai 70 mila ettari, principalmente nelle province di Foggia, Caserta e Potenza (distretto sud) e Parma, Piacenza e Ferrara (distretto nord). L'Italia è il terzo trasformatore mondiale di pomodoro, dietro a Stati Uniti e Cina², e rappresenta una cifra intorno al 50 per cento della produzione europea. I frutti raccolti vengono per lo più trasformati per essere poi venduti in scatola o in bottiglia sotto forma di pelati, passate o polpe. Il 60 per cento della produzione viene inviato all'estero, il 40 per cento consumato internamente. Il fatturato dell'industria del pomodoro, secondo dati dell'Associazione nazionale industriali conserve alimentari vegetali (ANICAV), si aggira sui 3 miliardi di euro³. Eppure, nonostante questi numeri, il pomodoro italiano è in crisi: ogni anno diminuisce il prezzo sia della materia prima che del prodotto trasformato.

I NUMERI DEL POMODORO ITALIANO

PRODUZIONE 2015

5,5 MILIONI DI TONNELLATE
DI CUI 60% ESPORTATO, 40% CONSUMO INTERNO

TERRENO COLTIVABILE

70 MILA ETTARI
40 MILA NEL DISTRETTO NORD,
30 MILA NEL DISTRETTO SUD

FATTURATO

3 MILIARDI DI €



² Secondo le ultime proiezioni, per il 2016 l'Italia avrebbe superato la Cina diventando secondo trasformatore mondiale, a causa del calo della produzione cinese.

³ www.anicav.it

I produttori lamentano scarsi introiti e riducono le superfici coltivate; gli industriali sostengono di vendere spesso a prezzi più bassi di quelli di produzione. Una crisi particolarmente grave affligge il settore dei pelati, tipico prodotto italiano (in particolare del Sud Italia), che risente di una progressiva flessione.



I PRINCIPALI ATTORI DELLA FILIERA

LE ORGANIZZAZIONI DEI PRODUTTORI (OP) nate sotto la spinta dei vincoli imposti dalla Comunità economica europea per beneficiare dei fondi della Politica agricola comune (PAC) e aggregare gli agricoltori rendendoli più competitivi nei confronti dell'industria, rappresentano uno degli anelli più controversi della filiera. Gran parte delle OP del Sud Italia che trattano pomodoro sono gestite da ex commercianti e non da produttori veri e propri. Firmano i contratti con le industrie e si assicurano contributi europei sotto forma di piani operativi. Dovrebbero, in linea teorica, organizzare la programmazione, coadiuvare i singoli produttori per tutto il processo produttivo, garantire attraverso lo strumento dell'unione la possibilità di condividere i rischi e innovare.

LE INDUSTRIE DI TRASFORMAZIONE acquistano il pomodoro dagli agricoltori durante la campagna (tra metà luglio e fine settembre), per poi trasformarlo in passata, pelato, polpa, etc. Molte industrie producono per i cosiddetti *private label*, vale a dire marchi emanazione diretta della GDO.

LA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA (GDO) di fatto determina il controllo quasi totale dell'intera filiera. A causa della politica dei cosiddetti "primi prezzi" e dell'aumentare della politica del "sotto costo", impone all'industria – e di conseguenza all'agricoltore – prezzi di acquisto insostenibili. Con il meccanismo delle aste al doppio ribasso (vedi oltre) comprime ulteriormente i costi, costringendo l'industria a vendere allo scoperto.

LE MULTINAZIONALI DELLE SEMENTI i semi utilizzati sono quasi esclusivamente ibridi e vengono acquistati presso aziende che sono in grado di offrire un'ampia varietà di scelta assicurando rese differenti a seconda del tipo di condizione podologica.

IL PECCATO ORIGINALE – IN PUGLIA COMANDANO I CAMPANI

Tradizionalmente, il pomodoro era coltivato nella regione dell'agro-nocerino-sarnese, dove fin dall'Unità d'Italia sono sorte le prime fabbriche di inscatolamento e trasformazione. È qui che un industriale piemontese visionario, Francesco Cirio, è venuto a creare quello che sarebbe diventato un impero e un marchio che per quasi cent'anni è stato associato al pomodoro pelato. Verso la fine degli anni '80, l'erosione dei terreni in seguito a un'urbanizzazione selvaggia, insieme a una virosi che ha distrutto i raccolti, ha spinto i produttori del napoletano a cercare nuovi appezzamenti. È così che il pomodoro ha cominciato a essere coltivato massicciamente nella Capitanata, in provincia di Foggia, oggi principale area di produzione del distretto Sud, che conta complessivamente circa 30 mila ettari e più di 2 milioni di tonnellate (circa il 40 per cento di tutta la produzione italiana). Il pomodoro raccolto in Puglia viene poi trasportato alle industrie di trasformazione che, con l'importante eccezione della Princes Industrie Alimentari (PIA) di Incoronata e di altre due piccole fabbriche, sono quasi tutte site in Campania, in un'area ridotta compresa tra le città di Angri e Scafati. Questa distanza tra il luogo di produzione e quello di trasformazione rappresenta il peccato originale del distretto Sud. Raccolto in cassoni, il pomodoro viaggia su autotreni: per tutta la stagione, cioè dalla metà di luglio fino alla fine di settembre, l'autostrada Napoli-Bari è un via vai di camion pieni che salgono verso la Campania e camion vuoti che scendono per caricare in Puglia. La lontananza tra zona di produzione e di trasformazione è un primo elemento di criticità, non solo in termini di costi e pianificazione del trasporto, ma anche per l'incapacità dei vari attori di fare sistema e realizzare un indirizzo di filiera virtuoso, che permetta una reale ed efficace programmazione e consenta quindi di rafforzare il proprio potere contrattuale nei confronti della GDO. L'esempio più lampante di questa disfunzione è l'incapacità degli attori della filiera di trovare una sede al cosiddetto distretto Sud, formalmente creato nel 2014: lo scontro tra gli operatori del foggiano e quelli dell'agro-nocerino-sarnese ha per il momento portato allo stallo di quest'istituzione, che dovrebbe svolgere un lavoro di programmazione e di organizzazione della filiera, attraverso il coordinamento tra produttori e industriali. Questo elemento indebolisce fortemente anche la Regione Puglia nella sua capacità di valorizzare il distretto del pomodoro, perché nei fatti il ponte di comando è nella regione limitrofa, la Campania.



SIAMO MACCHINE O CAPORALI: IL RACCOLTO DELLA DISCORDIA

Il caporalato è un fenomeno molto diffuso in agricoltura, soprattutto nel Sud Italia, dove le squadre di braccianti sono organizzate da un caposquadra, che si occupa del reclutamento e dell'organizzazione dei lavoratori, compreso il trasporto dalle loro abitazioni ai campi in cui lavorano, e che per questo percepisce un compenso. In questa pratica di intermediazione tra il datore di lavoro e il bracciante, l'illecito sta nel fatto che il compenso viene trattenuto direttamente dalla paga del bracciante e nell'arbitrarietà con cui il caporale decide chi lavora e chi no, rendendo quest'ultimo un elemento debole, ricattabile e, di conseguenza, sfruttato.

Nel settore del pomodoro, in cui i braccianti impiegati nella raccolta a mano sono per la quasi totalità stranieri (cittadini dell'Africa sub-sahariana, rumeni o bulgari), il cosiddetto "caporalato" è ad oggi, di fatto, l'unico mezzo di reclutamento della manodopera.

In merito, è necessario tuttavia fare una premessa: il fenomeno, perlomeno per il pomodoro da industria, appare soggetto a una forte sovraesposizione mediatica. La gran parte della raccolta è nella realtà dei fatti meccanizzata e la raccolta a mano è un fenomeno che tende a diventare sempre più marginale. È complesso quantificarne in modo certo la percentuale, anche perché essa varia al variare delle condizioni atmosferiche (in caso di pioggia, le macchine non riescono a entrare nei campi ed è necessario passare alla raccolta a mano). Tuttavia, le stime fornite dagli operatori del settore presentano un quadro che oscilla tra un massimo del 25 per cento (dati dei sindacati) e un minimo del 5 per cento (dati dei produttori). Il dato reale è nel mezzo di questa forchetta e, con ogni probabilità, si attesta su una percentuale dell'85% per quanto riguarda la raccolta meccanica e del 15% per quella manuale.

Quel che è certo è che la raccolta a mano diminuisce di anno in anno. La preferenza per la raccolta meccanica è determinata principalmente da un calcolo di natura logistica: da una parte abbiamo un contoterzista che fornisce la "macchinetta", come viene chiamata in gergo, e una squadra di sette persone.

COSTI E PERCENTUALI DELLA RACCOLTA DI POMODORO



RACCOLTA MECCANIZZATA



PERCENTUALE SUL TOTALE

85%

COSTO PER 1 AUTOTRENO
(88 CASSONI DA 3Q L'UNO)

350€



RACCOLTA A MANO



PERCENTUALE SUL TOTALE

15%

COSTO PER 1 AUTOTRENO
(88 CASSONI DA 3Q L'UNO)

352€*

*ESCLUSI COSTI
DI ASSUNZIONE
(10 € A BRACCIANTE)

Dall'altra, un caporale e una squadra di braccianti. Una macchina è in grado di garantire una raccolta più rapida a un costo uguale o persino minore. In una giornata di lavoro una macchina è in grado di riempire più o meno 5 autotreni per un totale di 1.320 quintali (440 cassoni da 3 quintali l'uno). Il costo di un contoterzista che fornisce macchina e squadra è di circa 1.750 euro (350 euro ad autotreno).

Per raccogliere lo stesso numero di quintali è necessaria una squadra di 30 braccianti che raccolgono per 4 euro a cassone. Che moltiplicato per i 440 cassoni necessari, fa circa 1.760 euro, a cui bisogna aggiungere i costi per l'assunzione dei braccianti: circa 10 euro a operaio. La conclusione è che la raccolta a mano, pur pagata a cottimo e compiuta nelle note condizioni di sfruttamento, risulta economicamente sconveniente rispetto a quella meccanica. Il che spiega, tra le altre cose, la forte riduzione di questa pratica nel foggiano.

Nei terreni in cui ancora si opera la raccolta a mano, il reclutamento avviene prevalentemente attraverso l'intermediazione di quelle figure informali note con il nome di "caporali". Nelle campagne del sud Italia, e in particolare nel territorio del foggiano, il "caporalato" è sempre esistito come unica alternativa alla mancanza di meccanismi istituzionali efficaci di regolamento dell'incontro tra richiesta e offerta di manodopera. Le figure dei "caposquadra" hanno sempre sopperito all'inefficacia degli uffici di reclutamento provinciali. Con l'arrivo della manodopera straniera, particolarmente impiegata in lavori usuranti e poco specializzati come la raccolta di pomodoro, il fenomeno ha assunto nuova rilevanza. I "caporali" svolgono un ruolo molteplice: si occupano, dietro compenso, di tutta la logistica della vita del bracciante, dall'abitazione al cibo, fino al trasporto dal luogo in cui dorme ai campi. Grandi insediamenti informali nascono ogni estate in Puglia, che riuniscono migliaia di potenziali lavoratori: il più noto è il cosiddetto "gran ghetto" di Rignano Garganico, una baraccopoli abusiva in un grande terreno incolto che, a dispetto del nome, è sito nel territorio del comune di San Severo. Qui, al picco della stagione, si concentrano anche 2000-2500 persone, in baracche auto-costruite di legna e lamiera. Aspettano di essere convocate dai "caporali", cui pagheranno il costo del trasporto ai campi (dai 2 ai 5 euro). I caporali poi otterranno un'altra percentuale (dai 20 ai 50 centesimi) dal datore di lavoro per ogni cassone raccolto dai membri della loro squadra.

I produttori sostengono che quello è l'unico mezzo che hanno per mettere insieme squadre efficienti di lavoratori stranieri: gli uffici di collocamento non funzionano e sono inefficaci. Inoltre, i lavoratori stessi fanno riferimento a membri della loro comunità per ottenere il lavoro. Il caporalato, nella visione di chi lo pratica e di chi ne fa uso, rappresenta un semplice meccanismo di intermediazione lavorativa, in cui l'organizzatore (chiamato caporale) si fa carico del servizio e svolge un ruolo logistico e organizzativo. È l'interfaccia tra le squadre di lavoratori e l'imprenditore agricolo.

“Voi mi dovete spiegare come faccio io a mettere insieme in un giorno 30-40 braccianti che nemmeno parlano italiano? Chiamo una persona che conosco e lui mi porta i lavoratori, che io assumo regolarmente. Quello è un caporale? Io lo chiamo caposquadra”, dice un imprenditore agricolo che fa largo uso di raccolta a mano⁴.



Gli immigrati impiegati nella raccolta a mano sono per lo più originari di Paesi africani, o comunitari come bulgari e rumeni. Rispetto agli anni precedenti, molti di loro hanno normalmente un regolare contratto di assunzione. In realtà però vengono pagati a cottimo, cioè a numero di cassoni riempiti.

Il pagamento può avvenire in due modi:

1. al bracciante viene corrisposto un numero di giornate equivalente all'effettivo numero di cassoni riempiti;
2. il bracciante è assunto regolarmente ma è poi pagato al nero facendogli risultare pochissime giornate lavorative.

Nel racconto dei braccianti e degli operatori, il ragionamento è molto semplice: con una giornata di lavoro a contratto il guadagno è di circa 45 euro. A cottimo, invece, si possono guadagnare fino a 80 euro, raccogliendo venti cassoni a 4 euro. Al netto della parte trattenuta dal caporale, si tratta comunque di una cifra superiore. Questo sistema conviene a tutti: il bracciante guadagna di più,

⁴ Intervista con Raffaele Ferrara, presidente OP La Palma, Lesina (FG), agosto 2016.

l'agricoltore non rischia di avere lavoratori che “stanno lì a non fare niente, tanto hanno la giornata pagata”, come racconta uno di loro⁵. Esiste quindi un meccanismo di retribuzione a cottimo, coperto da un contratto solo formalmente ineccepibile.

A questo si aggiunge una pratica che crea una distorsione dell'intero comparto agricolo: i finti braccianti.

Funziona così: l'imprenditore agricolo registra come lavoratori a giornata italiani che non hanno mai toccato la terra e che in questo modo possono beneficiare di indennità di disoccupazione, assegni familiari e contributo di maternità. “I finti braccianti pagano i contributi più una cifra per il disturbo. È una pratica nota a tutti, che in qualche modo funge da ammortizzatore sociale, ma che negli ultimi anni è sfuggita di mano”, sostiene un sindacalista della zona⁶.

La compravendita di giornate è un fenomeno diffuso nella Capitanata, che ha assunto di recente dimensioni preoccupanti. In un contesto di lavoro completamente deregolamentato, in cui gli stessi braccianti stranieri a volte preferiscono lavorare a cottimo per garantirsi nell'immediato introiti maggiori, le truffe all'Inps e allo stato sono letteralmente esplose: a leggere i registri di molti comuni agricoli, è facile riscontrare come moltissimi braccianti italiani abbiano lavorato 102 giornate, che è il numero minimo per poter ottenere l'indennità di disoccupazione, il pagamento dei contributi annuali e percepire gli assegni familiari. Questo meccanismo è reso possibile dal particolare funzionamento del DMAG (dichiarazione di manodopera agricola), che prevede per il datore di lavoro di denunciare le giornate a posteriori, alla fine di ogni trimestre, caricando quindi i numeri di giornate ai falsi braccianti a seconda di eventuali controlli subiti dall'ispettorato del lavoro. Ai braccianti reali vengono conteggiate solo le giornate in cui ci sono stati controlli, mentre il resto viene fatto risultare ai finti braccianti. Secondo stime fornite dalla stessa Inps, la truffa riguarda 50 mila falsi braccianti per un importo di 400 milioni di euro.

La manodopera impiegata nella raccolta a mano del pomodoro lavora in condizioni estreme, sottoposta a ritmi intensissimi per guadagnare il più possibile

⁵ Ibidem

⁶ Interviste con Daniele Iacovelli, segretario provinciale di FoggiaFLAI/CGIL, Foggia, agosto 2016.

con il cottimo. Il caporale è l'intermediario. La legge approvata a ottobre 2016 dal Parlamento, prevede forti sanzioni non solo per il caporale, ma anche per le aziende che si avvalgono della sua intermediazione, aggiungendo una responsabilità in solido.

La legge in particolare, modifica in maniera sostanziale l'articolo 603 bis del codice penale (intermediazione illecita e sfruttamento del lavoro) e, oltre a riformulare il reato di caporalato, allarga le maglie della responsabilità al datore di lavoro che "sottopone i lavoratori a condizioni di sfruttamento e approfittando del loro stato di bisogno". Come a dire che non deve esserci per forza un "caporale" o un'organizzazione criminale perché un bracciante sia sfruttato. Prevede inoltre la confisca dei beni e l'adozione di misure che preservano l'operatività dell'azienda e, di conseguenza, l'occupazione dei lavoratori.

Tutti questi elementi lasciano sperare in un forte impatto sulle rimanenti sacche di lavoro sotto caporale nel settore del pomodoro. Lo stesso impatto avranno, se realizzate, le politiche di smantellamento dei campi annunciate e ribadite dal governatore della Puglia Michele Emiliano. Il governatore ha richiesto un'azione sul territorio del ghetto di Rignano, scoprendo che era di proprietà regionale. Il luogo è stato sottoposto a sequestro giudiziario, con "facoltà d'uso" per il periodo della raccolta. "Considerazioni di ordine pubblico ci hanno spinto a non agire durante l'estate, ma alla fine della stagione sgombereremo il ghetto di Rignano. Non possiamo tollerare un'enclave illegale dove operano mafie e caporali all'interno della nostra regione", ha detto Emiliano⁷. Contestualmente allo smantellamento dei cosiddetti ghetti, la regione Puglia sta mettendo in piedi un sistema di residenze alternative sia per i braccianti stagionali che per quelli stanziali, legate a un meccanismo di reclutamento più efficace di quello attualmente in vigore e a un sistema di trasporto dalle residenze ai campi sostenuto dalla stessa Regione.

Le azioni promesse dalla presidenza della Regione Puglia per lo smantellamento dei ghetti e il superamento dell'intermediazione illecita – realizzazione di soluzioni abitative per i braccianti stagionali, rafforzamento di meccanismi di intermediazione legale, trasporti dai luoghi di insediamento ai luoghi lavoro –

⁷ Intervista a Michele Emiliano, agosto 2016.

vanno nella giusta direzione di un inquadramento legale del lavoro bracciantile e della cancellazione degli abusi e delle disfunzioni messe in luce. Si tratta di iniziative importanti per la regolarizzazione del comparto agricolo, più per altri settori che per il pomodoro, dove la raccolta a mano sembra destinata a essere sostituita interamente da quella meccanizzata. Il pagamento degli operai a giornata e non a cottimo renderà la raccolta manuale ancora meno conveniente— e porterà probabilmente alla scomparsa delle sacche residuali ancora presenti in questo comparto.

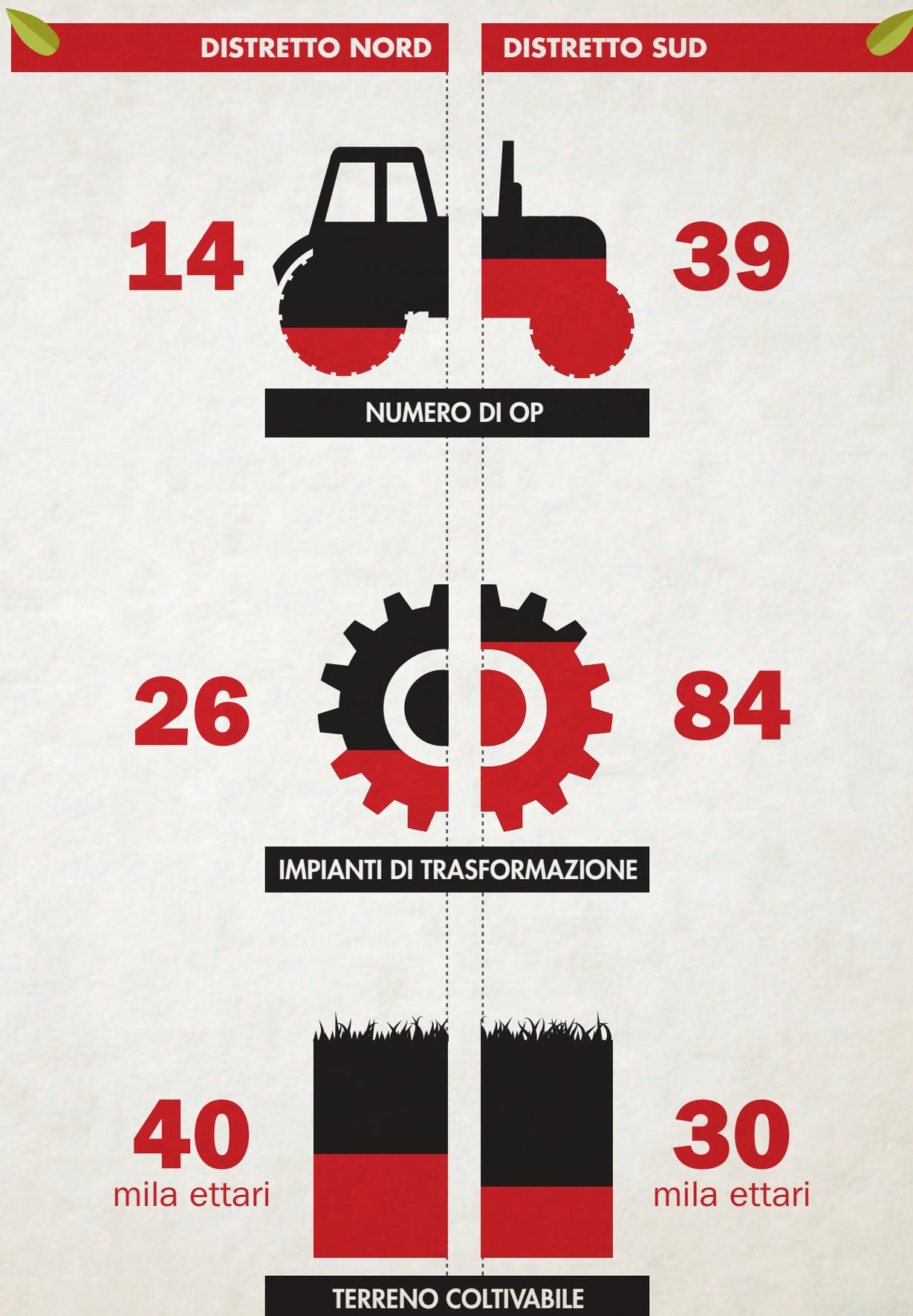


LE ORGANIZZAZIONI DI CARTA: COMMERCianti TRAVESTITI DA PRODUTTORI

Le Organizzazioni dei produttori (OP), sono un tassello fondamentale e, allo stesso tempo, meno noto ai non addetti ai lavori. Tuttavia, come raccontato anche nei precedenti rapporti, sono responsabili di molte delle storture del comparto agricolo. A loro va imputata buona parte del malfunzionamento della filiera: soprattutto nel distretto Sud si tratta di organizzazioni frammentate e con scarsa funzionalità. Nate nella seconda metà degli anni Novanta sotto la spinta dei vincoli imposti dalla Comunità economica europea per beneficiare dei fondi della Politica agricola comune (PAC), gran parte delle OP del Sud Italia che trattano pomodoro sono gestite da ex commercianti e non da produttori veri e propri. È in quest'epoca che le figure di intermediari, che a partire dal momento in cui la produzione si era spostata in Puglia avevano fatto da tramite tra la parte agricola e quella industriale, si sono tramutate in Organizzazioni di produttori. Questi ex commercianti firmano i contratti con le industrie e si assicurano contributi europei sotto forma di piani operativi. Dovrebbero organizzare la programmazione, coadiuvare i singoli produttori per tutto il processo produttivo, garantire attraverso lo strumento dell'unione la possibilità di condividere i rischi e innovare. Questo nella teoria. Nella maggioranza dei casi, si limitano a incassare i contributi dei piani operativi e a firmare i contratti quadro con l'industria. La loro stessa ubicazione lontana dai luoghi di produzione – la stragrande maggioranza delle OP che trattano pomodoro ha la propria sede in Campania e non in Puglia – la dice lunga sull'efficacia della loro azione sul terreno.

Di fatto, il loro ruolo nella filiera è del tutto disfunzionale, dal momento che rappresentano un passaggio di intermediazione in eccesso che non fornisce alcun beneficio ai produttori consorziati. Il loro numero è sproporzionato rispetto al prodotto trattato e le loro dimensioni troppo piccole. A mo' di esempio, è bene fare un raffronto con il distretto Nord di Parma, dove esiste una tradizione cooperativista vivace e la formazione delle organizzazioni di produttori ha avuto gli effetti positivi auspicati dalla riforma. Nel distretto nord le OP sono costituite da imprenditori agricoli che negoziano contratti con gli industriali che le due parti poi rispettano. Nel sud sono intermediari che al momento della raccolta cerche-

OP: I NUMERI DI UN FALLIMENTO



ranno di vendere il pomodoro al miglior offerente e stracceranno il contratto firmato solo poche settimane prima. Il problema è che, anche se non formalmente obbligatorio, è di fatto necessario passare per una OP per vendere i propri prodotti all'industria. Questo filtro inevitabile per molti piccoli produttori permette al sistema di accumulare rendite di posizione senza fornire in cambio servizi.

Le OP del distretto Sud, dunque, si limitano a chiudere i contratti con le industrie e spesso non svolgono quei ruoli di organizzazione, pianificazione e logistica cui sarebbero deputate. Questi ultimi sono nella maggior parte dei casi in capo alle cooperative o ai singoli produttori. Le OP si limitano a produrre carte per i “piani operativi” e a intercettare i fondi che l'Unione Europea riserva all'agricoltura. Da qui, la definizione di “OP cartiere”.

L'estrema frammentazione e la loro frequente disconnessione dal mondo agricolo le rendono uno dei principali ostacoli allo sviluppo di una filiera funzionante, in cui i diversi attori lavorano in un sistema integrato. Invece di favorire l'aggregazione dei soggetti agricoli per ottenere migliori condizioni contrattuali con la parte industriale, alimentano divisioni e malfunzionamenti. Soggetti attraverso i quali passa la contrattazione con l'industria, sono poi sollevati da ogni responsabilità: i contratti sono stipulati infatti “per nome e per conto” e senza nessun meccanismo di condivisione dei rischi in capo all'OP. Ad esempio, se un'industria non dovesse pagare la merce, non è l'OP ad assumersi il rischio d'impresa condividendo il mancato pagamento attraverso i propri membri, ma il singolo agricoltore o la cooperativa che ha fornito fisicamente la materia prima. A questo si aggiunge che è lo stesso agricoltore ad avere il contatto diretto con l'industria di trasformazione, senza l'intermediazione della OP.

Per questo sarebbero necessari interventi legislativi tesi a controllare l'operatività di queste OP, stabilire un meccanismo di obbligatorietà nella condivisione dei rischi e alzare l'asticella dei fatturati per ridurre la frammentazione, come è stato fatto con successo per il consorzio della mela Melinda in Trentino Alto Adige. Solo richiedendo un fatturato minimo di 5-6 milioni di euro si possono superare le divisioni e le disfunzioni del sistema OP nel distretto Sud e si può stimolare lo sviluppo di un sistema consorziale virtuoso come è quello operante nel distretto Nord.

IL CONTRATTO CHE SI AUTODISTRUGGE

La parte industriale e la parte agricola concludono ogni anno in primavera un contratto di acquisto per la materia prima. In pratica, prima che avvenga la raccolta, si stabilisce un prezzo teoricamente condiviso da entrambe le parti, quella agricola e quella industriale.

Quest'anno l'accordo ha stabilito un prezzo di acquisto di 87 euro a tonnellata per il tondo e 97 euro a tonnellata per il lungo (il pelato) nel sud Italia e 85,2 euro a tonnellata per il tondo nel Nord Italia, dove la varietà lunga non viene coltivata. Anche in questo caso, c'è una differenza sostanziale tra distretto Nord e quello Sud: a Nord il contratto ha un valore vincolante e viene rispettato dalle due parti, quali che siano le condizioni del raccolto e la disponibilità di materia prima⁸. Al Sud ha un valore assolutamente indicativo e tende a essere disatteso sia dagli industriali che dai produttori. “Il raccolto è come un fiume in piena che travolge tutto. Al momento del raccolto, non c'è contratto che tenga”, riassume efficacemente il direttore di una OP del sud Italia⁹. Le variazioni non sono di poco conto: all'inizio di settembre, complice il maltempo che al sud ha reso impossibile la raccolta per alcuni giorni e marcescibile il pomodoro, il prodotto è stato venduto all'industria anche a 130 euro a tonnellata. Questo perché la scarsità del prodotto ha costretto gli industriali a pagare qualsiasi cifra pur di avere la materia prima da trasformare e rispettare gli accordi con la grande distribuzione.

Per converso, l'abbondanza di pomodori nella stagione 2015 ha fatto crollare il prezzo fino a 60 euro a tonnellata (a fronte dei 95 euro per il tondo e 105 euro per il lungo stabiliti dal contratto annuale). In questo caso gli industriali, avendo una grande disponibilità di prodotto, hanno potuto trattare con un forte ribasso. Questo contesto di liberalizzazione *de facto* dei prezzi trasforma il momento della campagna “in un vero e proprio far west”¹⁰. Invece di creare una filiera funzionante basata su un rapporto trasparente tra i diversi anelli, nel Sud si è consolidato un atteggiamento all’“ognun per sé” con cui alla fine perdo-

⁸ Tanto vincolante è il contratto nel distretto Nord che nella campagna 2016 la parte agricola ha dovuto pagare una penale di 2,5 euro a tonnellata all'industria per aver ecceduto la produzione di circa 220mila tonnellate a causa dei maggiori ettari impiegati e di rese più alte del previsto.

⁹ Intervista a Rosario Ferrara, direttore dell'OP Apoc Salerno, Salerno, agosto 2016.

¹⁰ Intervista a Rosario Ferrara, direttore dell'OP Apoc Salerno, Salerno, agosto 2016.



IL CASO FIAMMANTE – UN ESEMPIO DI FILIERA CHIUSA

In controtendenza con il meccanismo dominante, una piccola industria del Sud – la Fiammante – sta sperimentando la possibilità di creare una filiera chiusa, in cui il rapporto con i produttori è orientato alla piena collaborazione. Marchio di produzione gestito dall'imprenditore Francesco Franzese, che produce passata e pelati nella fabbrica di Buccino, in provincia di Salerno, Fiammante si rifornisce quasi unicamente da una OP con cui ha un rapporto di fiducia, la Mediterranea. Paga la materia prima al prezzo stabilito a inizio stagione, che spesso è più alto di quello determinato dal contratto. Così facendo, si svincola dal gioco al massacro della negoziazione continua e si inserisce in una strategia di sviluppo in cui ogni attore della filiera ha il suo giusto utile. Franzese crede nella forza del suo brand, che è in crescita, e non partecipa alla guerra tra le industrie del Sud per aggiudicarsi le commesse dei cosiddetti *private label* della grande distribuzione organizzata (GDO). La sua esperienza, sia pure di nicchia, appare molto interessante e ripercorre, con dimensioni diverse, quella messa in atto da Mutti nel nord Italia.

no tutti e per cui è impossibile avviare una progettazione di lungo periodo. In questo contesto, prevale una mentalità da mordi e fuggi, con alcune distorsioni legate a veri e propri meccanismi speculativi – soprattutto da parte di alcune industrie del settore. I produttori, da parte loro, spesso giocano d'azzardo, pianificando la semina (e quindi il raccolto) in base al momento in cui a loro avviso ci sarà maggiore scarsità di materia prima, in modo da poterla vendere a prezzi maggiorati. Le due parti – quella industriale e quella agricola – lavorano di fatto l'una contro l'altra, con un atteggiamento di profonda diffidenza reciproca. “Quest'anno abbiamo piantato meno pomodoro di quanto effettivamente dichiarato”, ci ha detto a inizio stagione un operatore del settore. “Vedrete che così, dopo metà agosto, il prezzo salirà perché c'è poco pomodoro!”¹¹. Cosa che è puntualmente avvenuta. I produttori, scottati dall'abbassamento del prezzo del 2015, hanno scelto la strategia opposta e nel corso della stagione 2016 hanno avuto un maggiore potere ricattatorio nei confronti dell'industria. Al di là dei profitti nell'immediato, si tratta di un gioco a somma zero, in cui l'effimero utile di un anno diventa perdita l'anno successivo e più in generale rappresenta

¹¹ Intervista al direttore di una OP, provincia di Salerno, luglio 2016.

un ostacolo rilevante allo sviluppo e alla crescita di una filiera funzionante.

Questa mancanza di strategia complessiva appare comune sia alle industrie che ai produttori. L'assenza di un tessuto associativo serio – ostacolata dalla presenza delle OP cartiera citate più in alto – rende molto complicata l'inversione di questa tendenza ed estremamente deboli i singoli attori della filiera, costretti a muoversi in questo marasma definendo e adattando volta per volta strategie individuali. In particolare, rende tanto i produttori che gli industriali molto deboli nei confronti della grande distribuzione organizzata (GDO) che, come vedremo più avanti, detta i prezzi d'acquisto del prodotto finito schiacciando di fatto tutta la filiera.

LA SCOMPARSA DEL PELATO – COME IL POMODORO ITALIANO È DIVENTATO UNA COMMODITY

Se i derivati italiani del pomodoro continuano ad avere un mercato importante, è grazie alla forza del brand *made in Italy*, associato nell'immaginario mondiale a un marchio di qualità. Ma la mancanza di una filiera funzionante sta mettendo a serio rischio anche le specificità e l'originalità del *made in Italy*. In particolare, appare decisamente preoccupante il calo nella produzione di pelati. Come sottolinea efficacemente lo stesso ingegner Giuseppe Cuomo, amministratore delegato della Princes Industrie Alimentari (PIA), trasformatrice numero uno del pomodoro del sud Italia:

“I pomodori che crescono nelle regioni del Sud Italia sono unici nella loro specie, e rappresentano un valore aggiunto per l'intera catena. Quest'elemento di forza si è convertito, nel corso del tempo, in un punto debole e il mercato del pomodoro lavorato italiano è in deflazione. I prodotti dovrebbero essere valutati e posizionati sul mercato in modo migliore, piuttosto che essere considerati come una semplice merce ed essere trattati come tale a livello commerciale”¹².



Il pomodoro pelato è il simbolo più evidente della specificità italiana, perché è un prodotto che cresce solo nel Sud Italia. Nonostante questa unicità, i grandi attori della filiera – sia i produttori che gli industriali – assistono impotenti ai cali di produzione, determinati a loro avviso “dal mutamento delle abitudini alimentari dei consumatori”. Se da una parte è vero che la velocità dei ritmi moderni rende meno attraente il pelato, è pur vero che la tendenza attuale di diffidenza da parte dei consumatori nei confronti dei prodotti trasformati giocherebbe a favore di un suo rilancio, in quanto prodotto che ha subito una minima trasformazione industriale e ha mantenuto intatto il rapporto con la materia prima da cui origina. Gli operatori del settore più illuminati insistono sul rilancio del pelato e hanno offerto alla parte industriale la disponibilità a finanziare attraverso i piani operativi il 50 per cento di una campagna di marketing in questo senso¹³.

¹² Intervista scritta con Ing. Giuseppe Cuomo, Princes Industrie Alimentari, settembre 2016.

¹³ Interviste con direttori di OP e responsabili ANICAV, Roma, Angri (SA) e Foggia, giugno, agosto e settembre 2016.



L'ESPERIENZA DI FUNKY TOMATO

Sebbene sia ancora una piccola realtà, Funky Tomato è interessante per la modalità che prevede: polpa e passata di pomodoro prodotte attraverso una filiera partecipata, legale e trasparente nel Sud Italia. Nata per dimostrare che si può fare impresa agricola senza sfruttare i braccianti, in questi anni è cresciuta in termini di produzione. Il pomodoro è coltivato da una rete di piccoli agricoltori nel rispetto della Carta d'Intenti Funky Tomato, cioè usando tecniche artigianali a basso impatto ambientale, tutelando i diritti dei lavoratori e lavorando a percorsi di emancipazione dei braccianti. Funky Tomato è un pomodoro a filiera partecipata e trasparente: coloro che acquistano le conserve di pomodoro – ristoranti, gruppi di acquisto solidale, botteghe, mense, singoli consumatori – sono co-produttori e parte di una comunità.

“Il pelato è il simbolo dell'Italia. Fare una campagna in favore del pelato è l'unico modo che abbiamo per salvare il settore”, dice il direttore di una OP¹⁴. Ma gran parte del settore industriale meridionale, in particolare i sei maggiori gruppi che da soli rappresentano il 50 per cento della produzione, hanno fatto un'altra scelta, quella di fornire i *private label* della grande distribuzione e quindi di fatto di seguire le richieste di quest'ultima. Dopo la scomparsa del marchio Cirio, acquisito da Conserve Italia, il mercato del brand è stato occupato in larga parte da Mutti, che oggi ne controlla circa il 40 per cento. Con una strategia industriale basata sulla qualità, il marchio Mutti si è imposto, mostrando anche che l'industria può avere un potere contrattuale maggiore nei confronti della grande distribuzione. Negli ultimi tre anni, Mutti ha aperto in via sperimentale anche una fabbrica nel Sud Italia, con l'intenzione di partecipare alla filiera meridionale, considerata più rischiosa ma anche più interessante in termini di crescita. A differenza dei maggiori industriali del Mezzogiorno, Mutti ha dichiaratamente una strategia di impresa di lungo periodo e mette in conto delle perdite iniziali in vista di un rafforzamento del mercato e della possibilità di consolidare il proprio marchio anche con l'incremento della produzione di pelati¹⁵. Gli altri gruppi industriali, con l'importante eccezione di alcuni giovani attori molto dinamici

¹⁴ Intervista con Gennaro Velardo, direttore dell'OP AOA e presidente di Italia Ortofrutta, Scafati (SA), luglio 2016.

¹⁵ Intervista con Francesco Mutti, amministratore delegato Mutti spa, Parma, settembre 2016.



come la Fiammante (vedi box a pag. 25), appaiono orientati a mantenere l'attuale tendenza, che li vende concentrati nella produzione di *private label* per la grande distribuzione. Una strategia che indebolirà ulteriormente il potere contrattuale sia della parte agricola che di quella industriale e porterà a una sempre maggiore standardizzazione del prodotto.

IL RICATTO DELLA GDO: LE ASTE AL RIBASSO

La grande distribuzione organizzata (GDO) svolge un ruolo centrale nello schiacciamento dei prezzi verso il basso dei prodotti trasformati e della stessa materia prima. Una parte consistente del pomodoro trasformato in commercializzazione in Italia è venduto sotto forma di *private label*, cioè marchi emanazione diretta della GDO. Molti degli industriali non portano avanti un proprio marchio, ma svolgono il ruolo di fornitori di *private label*. Il ruolo rilevante che ha assunto negli ultimi anni il meccanismo e la concentrazione della GDO nelle mani di pochi attori a fronte di un'estrema frammentazione degli anelli precedenti, rende questi ultimi molto fragili e pesantemente ricattabili. Alcuni attori della grande distribuzione stabiliscono il prezzo prima della stagione mediante il cosiddetto meccanismo delle aste on-line con doppia gara al ribasso. Il sistema funziona così: viene convocata per e-mail una prima asta tra gli industriali, in cui si richiede un'offerta di prezzo per una certa commessa (ad esempio un tot di barattoli di passata e/o latte di pelati). Gli industriali hanno una ventina di giorni per fare un'offerta. Raccolte le proposte, lo stesso committente convoca una seconda asta on-line, la cui base di partenza è l'offerta più bassa. Questa seconda asta on-line è nuovamente al ribasso e il tutto si svolge nel giro di un paio d'ore: vincerà chi farà l'offerta minore. Questo meccanismo, che somiglia in tutto e per tutto al gioco d'azzardo, pregiudica fortemente il funzionamento della filiera, sia per la rapidità con cui si svolge sia perché gli industriali vendono allo scoperto (le aste avvengono in primavera, quando la stagione non è cominciata né è stato chiuso il contratto tra produttori e industriali), ovvero quando non hanno ancora il pomodoro da trasformare. “Questo sistema può spingere noi industriali a vendere sottocosto pur di non perdere la commessa”, sostiene Antonio Ferraioli, amministratore delegato di La Doria e presidente di ANICAV¹⁶. Per tutelare la competitività e la correttezza imprenditoriale, la legge vieta di vendere al di sotto del prezzo di produzione. Così accade che la GDO imponga agli industriali di dichiarare un costo di produzione più basso, in modo da poter ottemperare a questo obbligo. “Succede semplicemente questo: ci impongono di cambiare il numeretto nella colonna che indica il prezzo di produzione e di metterlo più basso di quello di vendita. O fai così, o non ti aggiudichi la commessa”, raccontano alcuni industriali¹⁷.

¹⁶ Intervista con Antonio Ferraioli, Angri (SA), settembre 2016.

¹⁷ Intervista con una fonte dell'industria che ha preferito mantenere l'anonimato.

Questo meccanismo ha una serie di ripercussioni a catena su tutta la filiera. Avendo pre-venduto parte della produzione a prezzi bassissimi, l'industriale dovrà necessariamente rifarsi sul produttore, imponendogli a sua volta prezzi d'acquisto i più bassi possibili e cercando appena possibile di svincolarsi dagli obblighi contrattuali – che già prevedono prezzi d'acquisto al limite della sussistenza per gli agricoltori.

Nei fatti poi l'asta on-line, essendo fatta su grandi numeri e prima dell'inizio della stagione, definisce il prezzo d'acquisto della GDO dalla grande industria, soprattutto per i cosiddetti “prodotti base” o “prodotti primo prezzo”.

Abbiamo chiesto spiegazioni ai principali gruppi della GDO (Conad, Esselunga, Sma, Carrefour, Crai, Gruppo Pam Panorama, Interdis, Lidl Italia, Coop Italia, Sisa, Auchan), ma le nostre sollecitazioni sono cadute quasi tutte nel vuoto. Gli unici a reagire alle ripetute sollecitazioni sono stati Carrefour Italia e Coop Italia. Carrefour ha risposto che “le domande riguardano aspetti economici di cui, per policy aziendale, non forniamo informazioni”¹⁸.

Coop, che al contrario ha sempre dimostrato maggiore attenzione rispetto ai temi etici, ha dato una risposta più dettagliata. Non ha negato di partecipare alle aste, ma ha sottolineato che queste non sono mirate ad assegnare “in automatico la commessa al maggior ribasso, ma all'offerta economicamente più vantaggiosa, dove si considerano oltre al prezzo anche gli altri aspetti legati alla fornitura, come il servizio, l'affidabilità e la credibilità dell'offerente nonché le caratteristiche e le garanzie in riferimento al prodotto”¹⁹. Una specifica importante che testimonia però come il meccanismo delle aste sia diffuso su larga scala, anche fra quei gruppi della GDO più attenti come Coop, che non necessariamente seguono una strategia di strozzamento dei prezzi. Il meccanismo delle aste on-line è denunciato da tutti i maggiori industriali come il principale strumento distorsivo del mercato²⁰. È grazie a questo strumento – e anche alla forza dei principali player nei confronti di un'industria pesantemente frammentata e di una filiera con poca prospettiva di lungo periodo – che la GDO può garantirsi i principali guadagni.

¹⁸ Risposta a domande via mail da parte della responsabile assicurazione qualità e coordinatrice CSR, ottobre 2016.

¹⁹ Risposta via mail alle domande da parte della Responsabile sostenibilità e innovazione valori qualità, ottobre 2016.

²⁰ Intervista con Antonio Ferraioli, amministratore delegato di La Doria e presidente ANICAV, Anghi (SA), settembre 2016.

IL POMODORO CINESE TRA MITO E REALTÀ

Molto si è scritto sulle importazioni italiane di pomodoro concentrato cinese e su eventuali contraffazioni dei prodotti del *made in Italy*. Più o meno ciclicamente, viene rilanciato dai mezzi di informazione e da alcune categorie di settore l'allarme dell'invasione del pomodoro cinese, che si sarebbe sostituito a quello italiano come materia prima delle passate e delle polpe in vendita nei nostri supermercati. Il pomodoro concentrato cinese, in realtà, non è utilizzato in quei prodotti – per i quali in Italia c'è l'obbligatorietà di legge di derivare da prodotto fresco – prevalentemente per pomodoro concentrato destinato per lo più all'esportazione.

La storia della produzione di pomodoro in Cina affonda le sue radici nei processi di trasformazione agro-industriale lanciati dal Partito comunista all'inizio degli anni '90. Il pomodoro da industria in Cina è prodotto principalmente nella regione occidentale dello Xinjiang ed è destinato esclusivamente ai mercati esteri come prodotto semilavorato per ketchup, sughi pronti o doppio concentrato.

Lo Xinjiang è una regione di confine turbolenta, abitata in prevalenza dagli uiguri, etnia turcofona che da sempre cerca l'indipendenza da Pechino. Dopo la rivoluzione del 1949 e l'avvento al potere del Partito Comunista, è stato attuato nello Xinjiang un vorticoso processo di colonizzazione, mediante la concessione di terre a coloni dell'etnia Han provenienti da ogni parte del paese. Si trattava di sorte di colonie militari, in cui i pionieri giunti da fuori avevano il duplice compito di difendere la terra col fucile da nemici esterni che premevano alle frontiere (l'Unione Sovietica) e nemici interni (gli uiguri) e, al contempo, mettere a profitto la stessa terra con la zappa. I coloni hanno finito per costituire una specie di stato nello stato, una corporazione militare con le proprie città, le proprie scuole, la propria amministrazione giudiziaria. Nota con il nome di Bingtuan, o "Corpi", questa istituzione militare para-statale ha plasmato lo sviluppo dello Xinjiang e ne ha controllato di fatto le strategie di sviluppo agricolo e industriale della regione. Con il crollo dell'Unione Sovietica e il mutamento delle priorità geo-politiche, i Corpi militari si sono trasformati in una specie di Corporation, il cui orizzonte non era più principalmente la difesa del territorio ma soprattutto lo sviluppo agro-industriale.

LE CRITICITÀ DELLA FILIERA



**RIDUZIONE DELLA
BIODIVERSITÀ
E POTENZIALE
SCOMPARSA DEL
POMODORO PELATO**

**LUOGHI DI
RACCOLTA
LONTANI DAGLI
STABILIMENTI DI
TRASFORMAZIONE**

**LA GRANDE
DISTRIBUZIONE
STROZZA INDUSTRIALI
E PRODUTTORI CON LE
ASTE ONLINE**

**ORGANIZZAZIONI
DEI PRODUTTORI
(OP) INCAPACI DI
FORNIRE
AI PRODUTTORI
POTERE NEGOZIALE
NEI RAPPORTI CON
L'INDUSTRIA**

In quest'ottica, hanno cominciato a produrre pomodoro da industria, proiettando nel giro di pochi anni la Cina tra i primi esportatori mondiali. In questo sviluppo portentoso, un ruolo centrale lo hanno avuto gli italiani che hanno portato in Cina tecnologia e knowhow per garantirsi poi le forniture a prezzi minori di materia prima semi-lavorata, in particolare triplo concentrato, da riutilizzare in prodotti trasformati prevalentemente destinati alla riesportazione.

Nello Xinjiang, la produzione di concentrato è gestita in gran parte da due mega-aziende, la Cofco-Tuhne, legata al governo centrale di Pechino, e la Chalkis, di proprietà del Bingtuan. Diverse industrie italiane per anni hanno importato il triplo concentrato e attraverso un processo di trasformazione industriale lo hanno riesportato sotto forma di doppio concentrato o di sughi pronti. Nel corso di questo processo, gli industriali italiani si sono potuti avvalere delle regole del cosiddetto “traffico di perfezionamento attivo”, che prevede l’esonero dei dazi doganali per quelle materie prime che vengono importate e poi riesportate dopo un processo di “perfezionamento industriale”, fermo restando che il prodotto deve essere esportato al di fuori dell’Unione Europea.

Alcuni hanno fatto uso di questo procedimento in maniera piuttosto disinvolta, come il noto imprenditore Antonino Russo, che riesportava il prodotto utilizzando l’etichetta del *made in Italy* e che è finito sotto processo a Nocera Inferiore per contraffazione²¹.

Il pomodoro cinese continua ad arrivare in Italia, ma gli allarmi lanciati da alcuni operatori agricoli e rilanciati dai media, appaiono eccessivi. Il prodotto cinese non può essere utilizzato per le passate vendute in Italia, perché queste per legge devono essere ottenute da prodotto fresco. Meno che mai può essere utilizzato nelle confezioni di pelati. Finisce dunque, per lo più, in pomodoro concentrato o in sughi pronti destinati all’esportazione.

Rispetto alle cifre generali della filiera del pomodoro da industria, quello proveniente dalla Cina sembra avere un peso relativamente limitato. Nel 2015, sono state importate in Italia dalla Cina oltre 64 mila tonnellate di pomodoro concentrato, a fronte di una produzione di 5,4 milioni di tonnellate di pomodoro fresco. Anche considerando che per fare il triplo concentrato il rapporto con la materia prima è di circa 1:8 (ci vogliono 8 chili di pomodori freschi per fare un chilo di triplo concentrato), è come se avessimo importato intorno alle 500 mila tonnellate di pomodori dalla Cina. Le esportazioni di prodotti derivati in cui è aggiunto il concentrato sono circa 4 volte maggiori, a conferma che questo

²¹ Condannato in primo grado, Russo ha fatto appello ma il processo si è interrotto perché nel frattempo l'imputato è deceduto.

ingrediente ha un peso marginale nei consumi nazionali²². Fatte le debite proporzioni e restituita al fenomeno la sua reale dimensione, il tema del pomodoro cinese non è completamente secondario. Gli acquirenti esteri di derivati dal pomodoro italiano si trovano in alcuni casi a comprare dei prodotti che ritengono italiani e sono invece originari della Cina. Da informazioni ricevute da Chalkis, i principali gruppi industriali italiani importano alcune tonnellate di concentrato cinese per i loro prodotti trasformati²³. Se questo non si ripercuote quasi per nulla sul mercato interno italiano, ha però un impatto sulla produzione destinato all'estero. Il che rappresenta un danno per la filiera italiana e per il *made in Italy* in generale. Sarebbe opportuno che almeno a livello europeo si stabilisse l'obbligatorietà di indicare in etichetta l'origine del prodotto e si estendesse il vincolo – in vigore solo in Italia – per cui la passata può essere prodotta esclusivamente da pomodori freschi.

²² Dati ANICAV.

²³ Attanise, CEC, CMDO, La Doria, Giaguaro, NFI, Petti. Interviste con responsabili marketing Chalkis, Urumqi (Cina) e Roma, 2015.

CONCLUSIONI E RACCOMANDAZIONI

I risultati di questo rapporto mostrano come le distorsioni della filiera abbiano messo in crisi un comparto, quello del pomodoro, strategico per il *made in Italy*, e reso complicata la convivenza tra competitività, qualità, specificità territoriali, rispetto dei diritti dei lavoratori e tutela dell'ambiente.

Paradossalmente, al diminuire della raccolta manuale – e quindi del caporalato – aumenta la necessità di una resa sempre maggiore, con utilizzo di macchine di raccolta, fitofarmaci e semi ibridi e conseguente impoverimento del terreno. D'altro canto, l'aumento della resa, cioè della quantità raccolta per ettaro, è l'unica leva a disposizione degli agricoltori per aumentare il margine di profitto in un mercato in cui la GDO impone – attraverso il meccanismo delle aste on-line – prezzi stracciati e le OP non fanno da contraltare.

Si afferma, così, l'idea che la soluzione per sopravvivere sia standardizzare il prodotto, renderlo uguale agli altri.

VERSO UN MODELLO DI AGRICOLTURA SOSTENIBILE

Se c'è un punto di forza del Sud Italia è proprio la qualità, garantita dalle particolari condizioni climatiche che rendono i prodotti unici in tutto il mondo.

Perché se è vero che il consumo si sta spostando sempre più verso i sughi pronti, è altrettanto vero che il Mezzogiorno non è riuscito a valorizzare le proprie specificità, come il pelato, con il rischio reale di vederlo sparire entro qualche anno dagli scaffali dei supermercati. La differenza sostanziale è che il pelato si può produrre esclusivamente nel Sud Italia, mentre il sugo pronto si ottiene da qualunque pomodoro, anche coltivato in Cina.

Molti agricoltori pugliesi lamentano che le condizioni non sono più sostenibili, che “così si chiude” e che il pomodoro non rende più. Sembra prevalere il principio per cui è meglio spremere una filiera finché resiste che farla crescere in maniera sostenibile. Di fronte a un sistema che rischia di andare al collasso, c'è

il bisogno di ripensare tutto il modello agro-industriale italiano, di costruire un modello di agricoltura che punti sulla qualità, che sappia investire sui giovani e valorizzare il patrimonio agricolo pubblico, che sappia cioè mettere a valore il *made in Italy* anche in quelle regioni del sud dove lo sfruttamento è più marcato.

Non è attraverso la standardizzazione del prodotto, l'abbassamento della qualità e la conseguente diminuzione dei costi che si sanerà questa piaga ma, al contrario, tramite la qualità e investimenti innovativi.

Per questo pensiamo che debba svilupparsi un piano per l'agricoltura del mezzogiorno che guardi ai giovani, offrendo loro terra e risorse.

DALLA REPRESSIONE ALLA PREVENZIONE

Lo sfruttamento nei campi e il caporalato non sono altro che gli ultimi anelli di una filiera non sostenibile, di cui conosciamo poco o niente, che vive nell'opacità e si autotutela schermandosi dietro codici etici e certificazioni tese a scaricare sul più piccolo responsabilità che invece vengono da lontano.

Per questo, come già detto, pur condividendo lo spirito della legge contro il caporalato, è solo agendo sugli anelli successivi, facendo pressioni sulla grande distribuzione organizzata per rendere trasparente la filiera che si potrà ridare vita a un'agricoltura in affanno.

Per estirpare il fenomeno del caporalato alla radice, non è sufficiente una legge, per quanto avanzata sia, ma serve una reale azione politica e culturale in grado di rilanciare tutto il comparto.

Chiediamo al Governo e al Parlamento di intervenire con misure preventive che modifichino e rendano trasparente la filiera agroalimentare, riducendo al minimo la possibilità che possano verificarsi fenomeni di sfruttamento. In particolare, riteniamo necessarie misure legislative che prevedano un'etichettatura trasparente, capace di fornire indicazioni non solo sull'origine del prodotto, ma anche sui singoli fornitori (quali fornitori, sub-fornitori, quanti passaggi lungo la

filiera, scomposizione del prezzo). Tali informazioni potrebbero accompagnare il consumatore verso una scelta consapevole, riducendo potenzialmente al minimo le possibilità che il singolo prodotto sia raccolto da manodopera sfruttata.

Inoltre, aumentare la limpidezza nella filiera con interventi che gettino luce sui singoli passaggi, aumenta la responsabilità delle aziende e dei fornitori, sia tra loro che nei confronti dei consumatori. L'obiettivo dev'essere rendere antieconomico lo sfruttamento, perché più facilmente rintracciabile dagli organi preposti e dai cittadini. Perché è proprio grazie ai cittadini, ai consumatori, che può avviarsi un "controllo sociale" lungo la filiera.

Per questo chiediamo al Governo e al Parlamento:

Una legge sulla trasparenza che preveda:

- l'introduzione di un'**etichetta narrante** sui prodotti agroalimentari, in particolare su quelli (agrumicoli in primis) dove insiste il fenomeno del caporalato;
- l'introduzione dell'elenco pubblico dei fornitori che permetta la loro tracciabilità lungo la filiera. È sufficiente un elenco, consultabile sui siti web delle aziende, in cui siano indicati tutti i fornitori di ciascuna.

Allo stesso modo chiediamo alla GDO:

- di impegnarsi a sviluppare un'**etichetta narrante che contenga, tra le altre cose, le informazioni sulla composizione del prezzo (prezzo trasparente).**

STOP ALLE ASTE ON-LINE

Il meccanismo delle aste on-line, per quanto rispetti i termini di legge, ha l'effetto di strozzare la filiera, perché obbliga l'industria ad abbassare i prezzi e a rivalersi sull'agricoltore.

Riteniamo si tratti di una pratica insostenibile e grave, per cui chiediamo:

- alla GDO: una rinuncia pubblica allo strumento delle aste on-line al doppio ribasso;
- al Governo e ai ministri competenti: un intervento di urgenza che vieti l'utilizzo di questa pratica, tutelando così l'intera filiera.

RIFORMA DELLE ORGANIZZAZIONI DEI PRODUTTORI (OP)

Il rafforzamento degli strumenti di organizzazione e concentrazione dell'offerta agricola attraverso lo sviluppo delle OP rappresenta una delle azioni strategiche che la Commissione Europea promuove per contrastare l'asimmetria nel potere negoziale all'interno della filiera alimentare e stimolarne la competitività. Eppure, mentre per alcuni settori del Nord Italia questo meccanismo ha effettivamente funzionato da contraltare, nelle regioni del Sud il quadro è differente: OP di piccole dimensioni, con una ridotta capacità operativa e una difficoltà nel porsi come interlocutori privilegiati sul mercato. In molti casi si tratta di OP costituite allo scopo di trarre vantaggio dalla politica comunitaria, per cui diventa prevalente la funzione di collettore di finanziamenti pubblici e gestore delle misure comunitarie rispetto a quella di soggetto economico che opera sul mercato ed è in grado di intraprendere strategie competitive.

Sarebbero necessari interventi legislativi tesi a controllare l'operatività di queste OP e che incidano in particolare sui seguenti aspetti:

- stabilire **un meccanismo di obbligatorietà nella condivisione dei rischi**, interrompendo il meccanismo di vendita "per nome e per conto";
- **alzare l'asticella dei fatturati** per ridurre la frammentazione, com'è stato fatto con successo per il consorzio della mela Melinda in Trentino Alto Adige. Solo ponendo come requisito per la costituzione in OP un fatturato minimo di 5-6 milioni di euro si possono superare le divisioni e le disfunzioni del meccanismo nel distretto Sud e si può stimolare lo sviluppo di un sistema consorziale virtuoso come è quello operante nel distretto nord;
- prevedere che la sede della OP sia **situata nella Regione dove ha luogo la raccolta**.

CONTRATTO

Agli industriali, alle OP e agli agricoltori chiediamo un impegno, in particolare per il distretto del Sud, a rispettare i contratti tra le parti, ponendo fine a quella liberalizzazione senza regole dei prezzi che, nei fatti, trasforma il momento della campagna "in un vero e proprio far west".

RIFORMA DELLA DICHIARAZIONE DI MANODOPERA AGRICOLA

Il meccanismo delle denunce a posteriori dell'impiego di manodopera agricola ha portato allo sviluppo del fenomeno dei "falsi braccianti". Una truffa nei confronti dello stato che vale 400 milioni di euro e che rappresenta un ulteriore blocco allo sviluppo di un'agricoltura di qualità. In particolare:

- Riteniamo necessario rivedere i meccanismi di controllo introducendo in agricoltura come nell'industria il cosiddetto DM 10, il modulo con cui il datore di lavoro denuncia mensilmente e non trimestralmente le giornate di lavoro dei propri dipendenti. La denuncia mensile del DM 10, sebbene aggirabile come il DMAG, renderebbe più complicati gli imbrogli. Sarebbe utile e necessaria, poi, un'azione di informazione e sensibilizzazione sui braccianti stranieri rispetto ai loro diritti in termini di contribuzione e di benefit sociali.





APPENDICE

COSA CONTIENE UN'ETICHETTA NARRANTE

Di seguito vengono riportate alcune voci utili per costruire un'etichetta narrante che racconti la vita del prodotto, dal campo allo scaffale.

ORIGINE (REGIONE, PROVINCIA)

L'identificazione della provenienza della materia prima assume particolare importanza per incrociare questi dati con i nomi dei fornitori e individuare più facilmente le campagne dove vengono raccolti i prodotti. Utile anche nell'ottica di una valorizzazione del rapporto tra produzione locale e consumatori interessati a sostenerla per ragioni etiche, economiche e/o ambientali (Km zero)

ALBO DEI FORNITORI

L'elenco dei fornitori, altrimenti detti grossisti/commercianti, rappresentato dai soggetti che stipulano il contratto con il distributore per consegnare la merce pronta per la vendita (o da confezionare), va indicato in etichetta, o quando questo non sia possibile per questioni di spazi e logistica, in un apposito spazio nel sito del distributore (GDO/marchio) o in un sito terzo appositamente creato. Ad ogni voce dell'elenco deve essere affiancato un link che rimanda alla pagina del sito in cui il commerciante indica a sua volta i propri fornitori e così via. In un'ottica di trasparenza, l'albo dei fornitori rappresenta lo strumento principale da cui il consumatore può partire per ricostruire la filiera che sta dietro il grande marchio di distribuzione, che spesso ha un filtro molto difficile da superare per i cittadini.

DATA DI RACCOLTA E DI CONFEZIONAMENTO (MESE)

La data di raccolta e quella di confezionamento aiutano a identificare il periodo di lavorazione. Incrociate con il luogo di raccolta e il nome del fornitore, queste informazioni possono facilitare l'identificazione, di un approvvigionamento da territori al centro di denunce per sfruttamento del lavoro nei campi, nonché i potenziali produttori presenti in zona. Ciò permetterebbe di avviare campagne di pressione o richieste più mirate di trasparenza.

Al momento, sulle confezioni di pelati, ad esempio, è possibile leggere un codice a tre cifre che individua il giorno della trasformazione industriale. Per esempio il numero 026 corrisponde al 26esimo giorno dell'anno, ovvero al 26 gennaio. Ma questo è evidentemente incomprensibile per il consumatore.

DITTA RESPONSABILE DEI TRASPORTI

Il settore dei trasporti alimentari, soprattutto dell'ortofrutta, è tra quelli maggiormente soggetti a infiltrazioni della criminalità organizzata. Rendere trasparente anche questo ramo di filiera spingerebbe distributori e commercianti a non voltarsi dall'altra parte di fronte a ditte in odor di mafia, come spesso accade, pretendendo al contrario, anche attraverso controlli, di servirsi da imprese "pulite". Questa informazione può essere inserita nella pagina web del soggetto committente del trasporto dedicata all'etichetta trasparente.

NUMERO LAVORATORI IN CAMPO

Questa informazione spetta ai produttori e, incrociata con il numero di ettari coltivati, facilita il calcolo dell'indice di congruità per chiunque voglia cimentarsi, o più semplicemente dà un'idea del rapporto tra numero di lavoratori impiegati e raccolto, segnalando possibili incongruenze, dietro cui potrebbe nascondersi lavoro nero. Questa informazione andrebbe collocata sulla pagina web dedicata all'etichetta trasparente del produttore.

ETTARI COLTIVATI

Vale quanto detto per il numero di lavoratori in campo

PREZZO TRASPARENTE

Scomposizione in % della fetta del prezzo che finisce al distributore, al commerciante, al trasformatore, alla logistica e alla produzione. Serve a rendere il consumatore consapevole delle dinamiche di prezzo e a dargli la possibilità di premiare il distributore/marchio che paga di più i produttori.

ASSOCIAZIONI ADERENTI ALLA CAMPAGNA







Finito di stampare a novembre 2016

RAPPORTO A CURA DI
FABIO CICONTE
E STEFANO LIBERTI

Con la collaborazione di

Francesco Paniè e Lorenzo Misuraca

Fotografie di

Mario Poeta

Impaginazione e grafica a cura di

Aurora Milazzo

Ringraziamenti

Eleonora Cavallari, Sara Farolfi,
Federica Ferrario, Monica Pepe,
Mimmo Perrotta, Laura Triumbari,
Carmen Vogani, Francesca Zappalà

La Campagna #FilieraSporca
è realizzata con il contributo di
Nando Peretti Foundation, Open
Society Foundations e di Lush Italia



Il terzo rapporto #FilieraSporca
è stato realizzato grazie al
contributo della
Nando Peretti Foundation