

Conserve di pomodoro: le aste a doppio ribasso penalizzano le imprese

Giorgio dell'Orefice



Molti settori dell'agroalimentare italiano sono messi in difficoltà dalle condizioni climatiche difficili in particolare in un'annata siccitosa come il 2026. Ma anche laddove si riesce a fronteggiare l'offensiva climatica non mancano le difficoltà legate a pratiche commerciali spesso border line. È quanto denuncia l'Anicav, l'associazione italiana delle industrie conserviere.

Un settore chiave del made in Italy agroalimentare, che trasforma ogni anno circa 6 milioni di tonnellate di pomodoro con un giro d'affari di 5,2 miliardi realizzati per oltre il 60% sui mercati esteri.

«E proprio la nostra proiezione internazionale – spiega il direttore di Anicav, Giovanni De Angelis – ci mette spesso a contatto con pratiche commerciali sleali, vietate in Italia, ma ancora utilizzate da centrali di acquisto europee».

Il riferimento è alla pratica delle aste a doppio ribasso che prevedono la contrattazione di grandi quantitativi di prodotto (di differenti referenze dalla passata al concentrato dai pelati alle polpe) con tipologie di negoziazione nelle quali non sempre sono assicurate condizioni di trasparenza e di equilibrio.

«Ce ne sono di diverso tipo – spiega De Angelis -. Da quelle “a semaforo” in cui ogni player invitato all'asta è chiamato a fare più offerte al ribasso senza conoscere le mosse dei competitors ma solo basandosi sul colore (da rosso, arancione o verde) assegnato alla propria quotazione. O ancora richieste di quotazioni per quantità importanti di prodotto senza alcun impegno né in termini di volumi né di tempi contrattuali di consegna».

Pratiche non consentite in Italia dove, comunque, in alcuni casi, si riesce comunque ad aggirare la norma utilizzando, ad esempio, la segmentazione delle negoziazioni in base alle differenti referenze. «Una condotta adottata spesso dalle catene di discount – prosegue il direttore di Anicav –. In sostanza, in un determinato giorno, viene indetta alle 9 un'asta per passata, alle 12 per la polpa alle 18 per il pelato. Questa tipologia di negoziazione gioca sul fatto che i produttori di derivati di pomodoro movimentano in genere grandi quantità di prodotto e – soprattutto – arrivano all'offerta del prodotto in un momento in cui hanno già consolidato la propria struttura di costi (energia, packaging, materie prime, manodopera). In questo modo si genera una pressione sul mondo produttivo che deve collocare il prodotto. E questa pressione finisce per spingere a un ribasso sui prezzi e sui margini».

«Il punto - secondo l'Anicav - è che questi strumenti che – ripetiamo – sono considerati pratica sleale in Italia ma non in altri paesi europei, non assicurano i requisiti minimi di trasparenza nella formazione dei listini e non prevedono l'intervento di un organismo terzo che certifichi la regolarità delle procedure, ma, soprattutto, l'effetto più rilevante non si esaurisce nell'aggiudicazione del singolo lotto. Un prezzo particolarmente basso, anche quando riguarda quantità limitate o condizioni eccezionali, tende rapidamente a diventare un benchmark per il mercato. Si genera così un effetto domino che comprime il valore del prodotto».

«In una filiera sottoposta alla forte pressione negoziale della distribuzione - conclude De Angelis - sia il comparto industriale che quello agricolo rischiano di trovarsi in una posizione di debolezza. L'industria di trasformazione del pomodoro italiana paga il prezzo della materia prima più alto al mondo, molto superiore a quello della California o della Spagna. Un prezzo che è funzione della migliore qualità della materia prima. È un vero peccato che gli sforzi di agricoltori prima e industria di trasformazione poi vengano mortificati da pratiche commerciali poco chiare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA