



## Inutile piangere, bisogna organizzarsi

Se i margini di profitto agricoli si comprimono, è anche per la forza della grande distribuzione. La capacità contrattuale dell'agricoltura può crescere, per esempio valorizzando il ruolo di coop e op nelle relazioni interprofessionali

di Corrado Giacomini

**N**on si capisce più niente! Fino all'altro ieri alla Fao i capi di Stato e di Governo di quasi tutti i Paesi del mondo denunciavano i pericoli della crisi alimentare che colpisce duramente i Paesi più poveri e anche i poveri dei Paesi più ricchi a causa del vertiginoso aumento dei prezzi delle principali commodity agricole e, contemporaneamente, gli agricoltori di molti Stati europei, compreso il nostro, scendevano in piazza per opporsi al pericolo di riduzione dei prezzi e per denunciare l'insostenibilità del rapporto prezzi/costi di alcuni prodotti.

In realtà, la crescita esponenziale dei prezzi delle principali commodity agricole (mais, frumento, oleaginose, riso, latte) si è verificata soprattutto tra la metà del 2007 e il primo trimestre del 2008, spinta anche da forti pressioni speculative, che per alcuni prodotti hanno significato nel giro di pochi mesi aumenti di prezzo superiori al 20%. In questi ultimi due mesi, invece, la pressione speculativa sul mercato alla produzione è un po' diminuita, mentre il trasferimento degli aumenti sui prezzi al consumo, frenati anche dalle politiche antinflazionistiche in atto, e dalla oggettiva difficoltà da parte della distribuzione di aumentare i prezzi sugli scaffali, ha provocato una nuova flessione dei prezzi alla produzione, che non sono ritornati ai livelli di prima della crisi, ma che permettono alla distribuzione e all'industria di trasformazione di recuperare in termini di marginalità.

Ciò che non è diminuito è però il costo dell'energia, anzi proprio in questi ultimi giorni è schizzato a livelli mai raggiunti, e anche l'effetto dell'aumento dei prezzi delle principali commodity agricole verificatosi nei mesi precedenti ha ripercussioni pesanti su tutti i costi di produzione: fertilizzanti (+33,8%), mangimi (+21,3%), prodotti energetici (+6,9%), carburanti (+7,1%), ecc.

È proprio qui che pescatori e agricoltori non ci stanno più; non possono accettare, infatti, di tornare indietro ai prezzi precedenti al marzo 2008 per il latte (da 0,42 a 0,34 euro/L) o sopportare prezzi (pescatori e allevatori di suini per i prodotti dop) che non tengono assolutamente conto dell'aumento dei costi di produzione.

Soprattutto per queste due ultime categorie i costi di produzione sono assolutamente incompressibili, basti pensare al carburante per i pescatori e all'alimentazione dei suini destinati a prodotti dop che deve rispettare un disciplinare. La risposta di pescatori e agricoltori, pur con alcune manifestazioni di piazza esagerate, è coerente con le leggi di mercato: quando i prezzi sono inferiori ai costi di produzione è buona norma cessare di produrre!

Mi pare inutile ritornare a tirare fuori la solita storia che gli agricoltori ottengono prezzi assolutamente sproporzionati verso il basso rispetto a quelli praticati sugli scaffali dalla distribuzione.

Non c'è alcun «Mister prezzi», né alcun richiamo alla morale o al buon cuore dell'industria e della distribuzione che può costringere le fasi più a valle della filiera a modificare la loro politica di prezzi nei confronti del consumatore e a rinunciare a parte dei propri margini per andare incontro alle necessità della produzione.

È una vita ormai che assistiamo ai riti inutili di tavoli dove uno o l'altro ministro si propongono come mediatori per cercare un accordo tra le parti. Di solito questi tavoli finiscono con proclami del tutto inutili. Siamo in una economia di mercato, ora pare che anche l'agricoltura, dopo la riforma Fischler, stia per entrarci compiutamente. Bene, rispettiamo allora le regole di mercato!

Se i prezzi sono inferiori ai costi cessiamo o riduciamo la produzione e se il nostro competitor è più forte di noi cerchiamo di organizzarci per aumentare la nostra forza contrattuale. Sono regole vecchie e mi rendo conto non facili, altrimenti sarebbero già state applicate. La prima è indubbiamente difficile per imprese piccole e, quasi sempre, familiari; la seconda è, comunque, una necessità perché la prima possa avere successo (non basta un'impresa sola, devono essere tante), ma è quella che non siamo mai riusciti a mettere veramente in pratica. In questo momento poi, di fronte allo strapotere della grande distribuzione, è ancora più difficile realizzarla, ma si deve tentare.

La cooperazione, rafforzata nelle organizzazioni di produttori (non da sola), deve tentare di diventare l'interlocutore credibile di relazioni interprofessionali che possano portare a livello collettivo il confronto tra produzione, industria di trasformazione e distribuzione.

L'ho scritto altre volte, gli esempi che abbiamo finora dell'interprofessione non sono confortanti, ma altre soluzioni non sono state inventate, forse bisogna rivisitare le esperienze fatte per togliere quello che è sbagliato e inserire quello che può portarle al successo.