

La Centrale produce latte e utili

Perché a Salerno un litro costa 0,30 euro in meno di Napoli

GOFFREDO LOCATELLI

FINO a oggi l'ingresso di nuovi operatori sui mercati del latte fresco di dimensione locale è stato condizionato da seri ostacoli. Prima di tutto occorre disporre di uno stabilimento e di una rete distributiva sul territorio, che, in ragione della deperibilità del prodotto, si avvalga della catena del freddo e garantisca consegne giornaliere. Ciò spiega perché la crescita delle imprese e le modifiche strutturali del settore siano collegate alle numerose operazioni di concentrazione verificatesi negli ultimi anni.

Ma a Salerno il dominio di Parmalat e Granarolo è stato infranto senza troppe storie. Basta venire in via Fuorni 86 per vedere com'è andata. Qui c'è una Centrale del latte che ha 80 anni di vita ed è una delle due (l'altra è a Firenze) che distribuisce utili al Comune che la possiede al cento per cento. Nata nel 1928, fu municipalizzata subito dopo la guerra, per poi diventare azienda speciale del Comune agli inizi degli anni Novanta. Una decina di anni fa le linee di produzione sono state ammodernate con nuovi e più efficienti macchinari di pastorizzazione, e mentre la Centrale del latte di Napoli spariva dal mercato, quella di Salerno si rafforzava lanciando vari tipi di latte, burro, yogurt, panna. Trasformata in società per azioni nel 1999, ha ottenuto la certificazione Iso 9001:2000 e incrementato ulteriormente la gamma dei prodotti con l'introduzione del "Latte alta qualità" e del "Latte fresco delattosato" (Frescoallegro) per gli intolleranti al lattosio. Nel 2003 ha introdotto la linea latticini (mozzarella e fiordilatte), la pasta fresca e lo yogurt probiotico. Infine ha lanciato una campagna pubblicizzando tra i consumatori «la raccolta di solo latte della provincia di Salerno». E ora quali altri obiettivi di espansione si propone?

«Da pochi mesi — dice Giorgio Criscuolo, direttore della Centrale — siamo entrati anche nel mercato partenopeo con buoni risultati: abbiamo già raggiunto i 20 quintali al giorno di distribuzione. Per tutto il 2008 il prezzo di vendita dei nostri prodotti dovrebbe rimanere inalterato: a Salerno un nostro litro di latte fresco costa un euro e 35 centesimi».

Come fa a costare quasi 30 centesimi (600 lire di una volta) in meno di un litro di latte acquistato a Napoli? Per svelare il mistero occorre parlare con Vincenzo Cesareo, il presidente della Centrale. «Tutto nasce — spiega con orgoglio Cesareo — dal successo della nostra azienda. A Salerno abbiamo conquistato la maggiore quota di mercato, il 40 per cento, cioè siamo diventati più forti di Parmalat e degli altri produttori. Questo risultato fa bene al mercato perché nella nostra città Parmalat è costretta a vendere il suo latte Berna a 30 centesimi meno che a Napoli, dove non ha concorrenza. Ho la netta sensazione che il mercato napoletano sia irrigidito da una attenta distribuzione delle zone tra i marchi. Non è possibile una vera concorrenza perché, a quanto pare, si sono suddivise le zone di influenza...».

Qualche anno fa la Centrale del latte di Salerno aveva già tentato di immettersi sul mercato napoletano, ma gli automezzi addetti al trasporto furono ripetutamente assaltati nel quartiere di Miano. Questo episodio, ormai dimenticato, ripropone un tema a cui lo scrittore Roberto Saviano, nel suo bestseller "Gomorra", ha dedicato un intero capitolo: la distribuzione del latte a Napoli e i rapporti della Parmalat di Tanzi con ambienti malavitosi.

La Centrale del latte di Salerno ha evidenziato al Garante per la concorrenza le difficoltà incontrate per assicurare la

A Miano vennero assaltati gli automezzi addetti al trasporto



“Paghiamo agli allevatori 49 centesimi, più di Parmalat e Granarolo”

propria presenza nella Gdo (Grande distribuzione organizzata), nonostante il prezzo maggiormente competitivo rispetto ai marchi Matese e Berna, e nonostante il radicamento del proprio marchio nel suo ambito territoriale.

«Intendiamo — precisa



A BASSO COSTO
A sinistra il presidente della Centrale salernitana Vincenzo Cesareo. A destra, il logo dell'azienda

Cesareo — noi non abbiamo una dimensione tale da poterci permettere di affrontare l'intero mercato napoletano, che è così vasto. La Centrale di Salerno ha un fatturato annuo di 20 milioni. Lavoriamo 600 quintali di latte al giorno che vengono distribuiti in 4000 punti vendi-

ta della provincia e in frange dell'Irpinia e del Sannio. Oltre non possiamo ancora andare...». Cesareo però ci tiene a vantare un altro primato: «Noi paghiamo il latte agli allevatori a 49 centesimi al litro, oltre Iva, ossia più di Parmalat e Granarolo. Ma c'è da dire che sul

prezzo del latte fresco incide molto la distribuzione e la distanza da percorrere fino ai punti vendita. Comunque, a differenza di Salerno, Napoli non ha più la sua Centrale e una sua produzione: si approvvigiona in gran parte di latte Berna che esce dall'impianto Par-

malat di Monte Verna, mentre tutto il latte Granarolo arriva da Anzio e dalla Puglia».

Secondo la Centrale del latte di Salerno il mercato campano è stato falsato dalle manovre di Parmalat, circostanza confermata dall'Antitrust. Era infatti notorio che Newlat, nella realtà, rappresentasse una finzione di Parmalat. Nel suo stabilimento di Piana di Monte Verna ha continuato a produrre col marchio Matese, che solo recentemente è stata costretta a cedere. Anche l'approvvigionamento della materia prima presso gli allevatori ha continuato a essere gestito dagli stessi soggetti sia per Berna che per Matese, tanto che agli stessi allevatori era del tutto chiara la riconducibilità dei due marchi al gruppo Parmalat. Un'ulteriore conferma di ciò emerge dalle condizioni e dai termini di pagamento del latte agli allevatori, che, per entrambi i marchi, si attesta intorno ai 4 mesi, a differenza della Centrale del latte di Salerno che paga a 30 giorni.

Nell'illustrare le difficoltà per i produttori di latte che operano in Campania di penetrare in ambiti diversi dalle aree di radicamento, la Centrale del latte di Salerno aveva denunciato da tempo come il marchio Matese, nonostante sia originario delle zone di Caserta e Benevento, fosse riuscito ad affermarsi anche in parte della provincia di Salerno. In che modo? «La posizione così solida del marchio Matese in zone diverse da quella di origine — ha accertato l'Antitrust — non trovava altra spiegazione se non la presenza alle spalle di un gruppo con un'importante struttura commerciale e distributiva come Parmalat». In altri termini, il subentro di Parmalat a Ciriò aveva consentito di mantenere inalterata la posizione di forza del marchio Matese.

4. Continua

OPERAZIONE MICRA ANNIVERSARY

ADESSO SPIEGA AI TUOI AMICI PERCHÉ HAI SCELTO UN'ALTRA AUTO.



PER 25 GIORNI MICRA È TUA CON:

- 2 ANNI DI MANUTENZIONE GRATUITA
- 5 ANNI DI FINANZIAMENTO A TASSO ZERO*
- E SOLO DA SCHIANO...
Antifurto incluso
2 anni di furto, incendio e rapina inclusi**

E IN PIÙ LA VERSIONE 25th ANNIVERSARY TI REGALA UN i Pod NANO DA 4GB.

SCOPRI I VANTAGGI DI NISSAN FINANZIARIA

*Nissan Micra Junior 1.2 3P a € 9.950, prezzo chiavi in mano, IPT esclusa. Nel prezzo sono inclusi € 700 di incentivi statali in ottemperanza al D.L. n° 248/2007. Pacchetto di manutenzione Service Contract Experta 24 mesi o 40.000 Km in omaggio. Es. di finanziamento: anticipo Euro Sans 950, importo finanziato € 9.000, 60 rate da € 157,20. Life inclusa. TAN 0%. TAEG 1,56%. Spese di gestione pratica € 230 + imposta di bollo. Salvo approvazione Nissan Finanziaria. Offerta valida fino al 30/09/2008. Fogli informativi presso i punti vendita della Rete Nissan e sul sito www.nissanfinanziaria.it. Il modello in immagine si riferisce alla nuova versione Micra Anniversary. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Emissioni CO2: da 120 a 163 g/km. Consumi: da 4,7 a 6,8 l/100 km (ciclo combinato). **Per un importo pari a 10000 €. Solo per vetture disponibili presso la concessionaria, le offerte non sono cumulabili con altre iniziative in corso

Concessionaria
Schiano

- Monte di Procida (NA)
a pochi Km. dall'uscita Cuma della Tangenziale di Napoli
Tel. 081.804.52.49/50.49
- Forio d'Ischia (NA) Tel. 081.98.93.63

La scheda

LA STORIA
La Centrale del latte di Salerno è nata nel 1928, municipalizzata dopo la guerra. Dal 1999 è una società per azioni

LA SEDE
L'azienda si trova in via Fuorni al civico 86 e distribuisce gli utili al Comune che la possiede al cento per cento

IL FATTURATO
La S.p.A. fattura 20 milioni di euro all'anno e lavora 600 quintali di latte al giorno distribuiti in 4000 punti vendita della provincia

IL PREZZO
Un litro di latte della Centrale a Salerno costa un euro e trentacinque centesimi: per tutto il 2008 il prezzo è rimasto inalterato