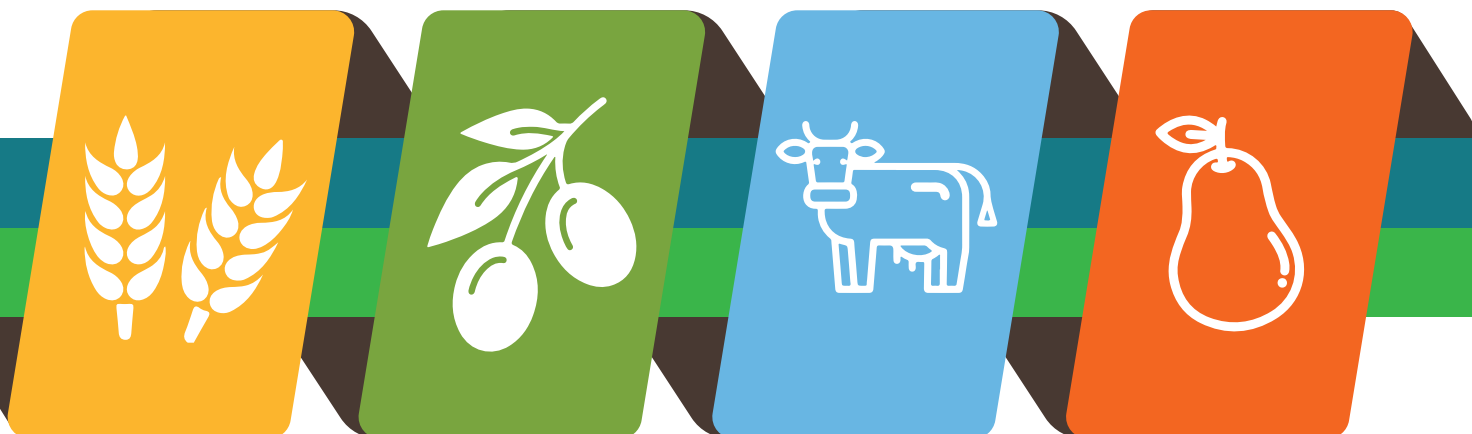


COOPERAZIONE E COORDINAMENTO DELLA FILIERA AGROALIMENTARE: LO STRUMENTO DELLE ORGANIZZAZIONI DI PRODUTTORI

Giornata di studio

Giugno 2020





**«COOPERAZIONE» E COORDINAMENTO DELLA FILIERA
AGROALIMENTARE:
LO STRUMENTO DELLE ORGANIZZAZIONI DI PRODUTTORI**

Atti della Giornata di Studi

Firenze 22/02/2019



Documento realizzato nell'ambito del Programma Rete Rurale Nazionale Scheda attività CREA
19.2 "Cooperazione di filiera"

Autorità di gestione: Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali Ufficio DISR2 -
Dirigente: Paolo Ammassari

CREA – Centro di Politiche e Bioeconomia

Autori: AA.VV.

a cura di: Daniela Toccaceli

coordinamento scientifico: Alessandro Pacciani, Serena Tarangioli, Daniela Toccaceli

Grafica e impaginazione: Anna Lapoli

ISBN 9788833850627



Sommario

Presentazione.....	5
Introduzione alla giornata di studi	6
QUADRO EUROPEO E NAZIONALE	9
Efficienza economica delle filiere agro alimentari e ruolo delle Organizzazioni di Produttori	10
Il quadro normativo, la situazione e le prospettive delle Organizzazioni di Produttori in Italia	16
ESPERIENZE A CONFRONTO	20
Il caso APOFRUIT ITALIA	21
Il caso AOP Latte Italia	26
Il caso Olivicoltori Toscani Associati	30
Il caso OP Italia Cereali.....	33
INTERPRETAZIONE ECONOMICA	37
Fronteggiare il rischio: risposte organizzative e istituzionali	38
DISCUSSIONE	50
PROSPETTIVE	55
La proposta di Riforma della PAC e gli interventi settoriali delle OP	56



Presentazione

Serena Tarangioli¹

La cooperazione lungo la filiera agroalimentare è uno degli elementi chiave della politica agricola comunitaria che propone numerosi strumenti tesi a favorire la cooperazione tra gli attori della filiera agroalimentare e di questi con i settori a monte e a valle della filiera.

Con la riforma della PAC 2014-2020, anche la Politica di sviluppo rurale è chiamata da una delle Priorità di azione a contribuire all'obiettivo di "Promuovere l'organizzazione della filiera alimentare, comprese la trasformazione e la commercializzazione dei prodotti agricoli, il benessere degli animali e la gestione dei rischi nel settore agricolo". Tutti i PSR 2014-2020 prevedono strumenti a sostegno delle pratiche collaborative tesi a migliorare le relazioni tra attori della filiera agroalimentare e a facilitare la progettazione comune per introdurre innovazioni finalizzate all'aumento della competitività, differenziandoli a seconda dei settori produttivi prevalenti, delle pregresse esperienze di cooperazione e integrazione e dei propri obiettivi di intervento.

La definizione di strumenti e modelli di aggregazione tra imprese, così come lo studio dei risultati e degli impatti degli strumenti sopra citati è affidato alla Scheda 19.2 – *Cooperazione di filiera* della Rete Rurale Nazionale 2014-2020.

Tra le azioni proposte in questi anni, una in particolare si è andata a concentrare sull'analisi degli "altri" strumenti di integrazione/cooperazione/coordinamento definiti da altre politiche e norme di legge o nati da esigenze del sistema. E' in questo contesto che si inserisce la collaborazione con l'Accademia dei Georgofili e il Centro studi GAIA da tempo impegnati sull'analisi dei modelli organizzativi legati alle OCM.

La conoscenza dei meccanismi di funzionamento del sistema OCM è particolarmente funzionale alla definizione dei modelli di integrazione che i PSR posso incentivare, favorendo l'adozione di strumenti che possano favorire una collaborazione reale e trasparente soprattutto per quei settori e territori che si affacciano alla collaborazione tra imprese. Inoltre, queste analisi possono dare chiari indirizzi anche in vista della definizione del Piano Strategico Nazionale della PAC post 2020, in relazione alla definizione dei margini di demarcazione tra i vari strumenti che il Piano presenterà ma anche per indirizzare i vari strumenti alla soddisfazione degli specifici fabbisogni del sistema agroalimentare italiano.

¹ CREA PB e Responsabile scheda 19.2 "Cooperazione di filiera" della RRN 2014-2020



Introduzione alla giornata di studi

Alessandro Pacciani²

Fronteggiare nuove sfide competitive significa misurarsi con il miglioramento della qualità delle produzioni e della loro tracciabilità, introdurre innovazioni tecnologiche in campo e nei processi di trasformazione, interagire con nuovi sistemi digitali e infrastrutture per la distribuzione, dotarsi degli strumenti per gestire e interpretare la massa di dati relativa alla filiera per gestire l'offerta e mitigare gli effetti delle fluttuazioni dei prezzi.

Le imprese agricole in tutti i comparti non possono ormai sottrarsi a raccogliere le sfide della competizione. Ciò significa farsi carico di nuovi rischi e margini di incertezza che vanno ad aumentare i costi ed erodere i redditi. La struttura delle imprese coinvolte nella filiera agroalimentare richiede quasi sempre che ciascuna di queste tipologie di azioni sia intrapresa attraverso qualche forma di cooperazione tra più imprese o loro aggregazioni, tali da assicurare anche un buon livello di coordinamento della filiera. Il successo delle iniziative intraprese dipenderà anche dalla bontà dell'innovazione organizzativa che, talvolta implicitamente, accompagnerà il percorso.

Ecco perché nella PAC il buon funzionamento della filiera e, in questa, il miglioramento della posizione delle imprese agricole, si ripropone come "obiettivo specifico" anche nel periodo di programmazione post 2020. Tra gli strumenti per il coordinamento della filiera, le Organizzazioni di Produttori (OP) mantengono un ruolo centrale e per molti aspetti rinnovato, tale da prefigurare l'avvio di una nuova generazione di OP in tutti i comparti produttivi, anche se queste hanno trovato applicazione e dato risultati molto differenziati nei diversi Stati membri. In Italia, la loro presenza si caratterizza ancora per i dualismi tra i vari comparti, nella distribuzione territoriale e per il grado di rappresentatività.

Molteplici temi si intrecciano per rispondere alle aspettative degli attori sull'efficacia delle OP, per le quali già il Regolamento Omnibus³ riconosce la deroga alla concorrenza per tutte le OP riconosciute. La PAC si sta dotando anche di strumenti per l'eliminazione delle pratiche sleali nei rapporti contrattuali tra gli operatori della filiera, il miglioramento della trasparenza del mercato e la gestione del rischio, che costituiscono il nuovo quadro di regole a supporto delle imprese e delle OP. L'Accademia dei Georgofili, attraverso il proprio Centro Studi "GAIA", in collaborazione con CREA, la Rete Rurale Nazionale e AGRINSIEME, organizza questa Giornata di studio come momento di riflessione comune tra mondo della ricerca, imprese, policy makers, per analizzare le principali problematiche che interessano le OP nei vari comparti produttivi alla luce dei più recenti studi di economia dell'organizzazione e neo-istituzionale. Il filo conduttore della Giornata di studio e la domanda cui rispondere è in che modo nuove forme di cooperazione tra imprese e loro aggregazioni, e in particolare le OP di nuova generazione possono contribuire a migliorare l'organizzazione delle filiere.

Nell'introdurre i lavori credo utile dare una chiave di lettura del titolo di questa Giornata che deriva da una duplice considerazione.

² Accademia dei Georgofili, Presidente del Centro di studi sull'organizzazione economica dell'agricoltura e lo sviluppo rurale "GAIA".

³ Reg.(UE) 2017/2393 del 13/12/2017



In primo luogo, sotto il titolo “cooperazione” nella normativa comunitaria vigente, che sembra confermata anche per il prossimo periodo di programmazione, vengono collocati molteplici strumenti che in vario modo concorrono a migliorare il coordinamento delle relazioni tra i soggetti presenti nella filiera agroalimentare e in particolare a rafforzare il potere contrattuale delle imprese agricole.

In secondo luogo, le OP e le AOP rappresentano lo strumento che ha avuto, nella scala europea, la maggiore attenzione e il costante supporto, pur se differenziato nei diversi comparti produttivi, fra territori e Paesi. La differenziazione deriva essenzialmente da come si sono affermati altri strumenti, in particolare le Cooperative, le Organizzazioni Interprofessionali, i Contratti di Rete, i GO/PEI, i Consorzi di Tutela. Tali strumenti che, nel loro operare, compongono il mosaico dell’organizzazione economica dell’agricoltura, estremamente mutevole nei comparti, nel tempo e nello spazio.

Le OP e le AOP nella loro lunga storia hanno svolto attività molto differenti in relazione ai comparti produttivi in cui hanno operato e alle funzioni che venivano ad esse assegnate rispetto ai cambiamenti del contesto e delle politiche.

Il quadro operativo entro cui le OP si sono mosse e si muoveranno è oggetto delle due Relazioni introduttive di Bruno Buffaria della DG AGRI e di Pietro Gasparri del Mipaaf.

La relazione di **Bruno Buffaria** nel presentare il ruolo delle OP a sostegno del miglioramento dell’efficienza economica delle filiere agroalimentari, e in queste il miglioramento della posizione contrattuale delle imprese agricole, è rivolta a disegnare un quadro aggiornato della situazione europea, ma in particolare a delineare il graduale allineamento del sostegno comunitario alle OP di tutti i comparti produttivi e di come il loro campo di azione possa spaziare dalla gestione del rischio di mercato, al contrasto delle pratiche sleali, al miglioramento della trasparenza del mercato in virtù della deroga alla concorrenza loro riconosciuta dal Regolamento OMNIBUS. In sintesi, si viene a prefigurare una nuova generazione di OP che potranno operare in tutti i comparti produttivi.

La relazione di **Pietro Gasparri**, ha lo scopo non solo di rappresentare come la normativa comunitaria è stata interpretata in Italia, ma altresì di mettere in evidenza la consistenza delle OP nei vari comparti, i risultati conseguiti, le problematiche emergenti e, in particolare, le ragioni del permanere di dualismi settoriali e territoriali. In prospettiva assume rilievo la strategia nazionale da mettere in atto dopo il Regolamento OMNIBUS fortemente innovativo per le OP.

La Giornata si sviluppa con la testimonianza di esperienze di OP e AOP italiane. I casi concreti presentati sono stati selezionati in collaborazione con i Dirigenti delle OO.PP agricole e di ACI facenti parte di AGRINSIEME. Sono stati individuati i casi di OP o di AOP operanti nei comparti ortofrutticolo, lattiero-caseario, olivicolo e cerealicolo. Si tratta di casi di successo non certamente rappresentativi della eterogeneità di situazioni presenti nella realtà italiana che presenta ancora molte ombre.

Non ci siamo però limitati a richiedere che i Relatori di ciascuna OP e AOP venissero a raccontare la propria esperienza, ma abbiamo concordato con **Marco Ottolini, Gianfranco Cresti, Giovanni Salema e Mario Tamanti** un percorso di lavoro che si basasse su uno schema espositivo omogeneo in modo da far emergere le specificità di ciascun caso e di seguire un comune filo conduttore per meglio esaltare le differenze di percorsi e di tematiche. Ciascuna presentazione si articola pertanto in quattro parti: la sfida iniziale, la struttura, il funzionamento e l’evoluzione delle strategie, la governance, le sfide da affrontare oggi e le strategie emergenti.

Si tratta peraltro di un metodo di lavoro che può essere generalizzato a tante altre situazioni di OP la cui diffusione in Italia, sia nei territori che nei comparti produttivi, non sempre ha seguito percorsi di razionalità organizzativa.

Nell’occasione seguire un metodo omogeneo è servito a fornire alla relazione a due voci di **Claude Ménard e di Daniela Toccaceli** gli elementi conoscitivi utili per esemplificare in che modo i recenti



avanzamenti dell'economia dell'organizzazione e neo-istituzionale possono essere utilizzati rispetto al nostro tema di studio. Si tratta di un approccio innovativo nel caso delle OP il cui scopo è quello di evidenziare sia il sistema delle relazioni tra diversi livelli istituzionali che concorrono alla formazione della catena del valore, sia di individuare i livelli di rischio al cui superamento possono concorrere le OP. I temi sono stati discussi da **Gaetano Martino e da Vasco Boatto**.

Infine, una riflessione sugli orientamenti che stanno maturando in Italia sul ruolo delle OP, nel quadro dei prime proposte di Riforma della PAC per il dopo 2020 è stata affidata a **Alessandro Monteleone**, partendo da significative novità già introdotte con il Regolamento OMNIBUS, che sul tema è stato decisamente innovatore, aprendo opportunità rilevanti per una nuova stagione che veda le OP capaci di interpretare con maggiore efficacia il ruolo di coordinamento della filiera agroalimentare.



QUADRO EUROPEO E NAZIONALE



Efficienza economica delle filiere agro alimentari e ruolo delle Organizzazioni di Produttori

Bruno Buffaria⁴

Grazie molto all'Accademia per aver preso l'iniziativa di questa giornata di studio per sviluppare un approfondimento su una questione di grande attualità quale quella del coordinamento all'interno della filiera agro-alimentare e sul ruolo delle organizzazioni di produttori.

Se, per quanto riguarda le organizzazioni di produttori o le associazioni di organizzazioni produttori, questo concetto esiste a livello europeo fin dall'inizio di quella che era la CEE, non è per puro caso, ma semplicemente perché esistevano le cooperative ben prima della PAC. Allora il termine "organizzazioni di produttori" era sinonimo di cooperative, ma il legislatore non voleva privilegiare una forma giuridica rispetto alle altre possibili.

Diversa è la questione della "filiera agro-alimentare", che è emersa solo di recente nel dibattito politico europeo, ancorché ben nota e dibattuta nel mondo accademico. La prima comunicazione della Commissione sulla filiera agro-alimentare risale al 2009, cioè 10 anni fa, mentre il primo regolamento della PAC risale al 1962. Successivamente, nel 2013 la Commissione Europea presentava una comunicazione sulle pratiche commerciali sleali tra gli attori economici della filiera, quindi non solo nel comparto agro-alimentare, e in pratica tra l'industria e la distribuzione. Seguiva nel 2014 una comunicazione che si soffermava specificatamente sulle pratiche commerciali sleali nella filiera agro-alimentare.

Perché l'attenzione della politica gradualmente si allargava dall'agricoltura alla filiera agro-alimentare? Intanto perché la politica agricola comune è cambiata: siamo passati da un sistema di sostegno al prezzo dei prodotti agricoli ad un sistema di sostegno al reddito dei produttori agricoli. Inoltre, l'agro-alimentare, e non l'agricoltura in senso stretto, è un comparto economico che pesa molto a livello europeo, cioè non solo in Italia o in Francia. Rappresenta più di 44 milioni di posti di lavoro e quasi il 10% del PIL, con un evidente contributo anche alla crescita economica. Perciò diventa cruciale per la politica migliorare l'efficienza economica della filiera agro-alimentare allorché assistiamo ad un orientamento della domanda del consumatore verso prodotti più sani, più genuini e di qualità, insieme ad una richiesta politica da parte dei cittadini europei – in quanto contribuenti al finanziamento della PAC - per modelli di produzione che integrino il rispetto dell'ambiente e contribuiscano a risolvere la questione del cambiamento climatico.

Altro elemento determinante è che, nel frattempo, l'agricoltura europea – in seguito all'accordo dell'Uruguay Round ampliato poi con le conclusioni della conferenza Ministeriale di Nairobi (19 Dicembre 2015) che sanciva la chiusura del Doha Round – aveva saputo trarre beneficio del nuovo contesto regolamentare globale che abbassava significativamente i dazi commerciali per i prodotti agro-alimentari. L'agricoltura europea è andata sempre di più integrandosi nei flussi commerciali mondiali raggiungendo una situazione di equilibrio commerciale nel 2009 per poi consolidare una posizione esportatrice netta di 20 miliardi di euro. A differenza di alcuni nostri partner commerciali agricoli, l'Europa non esporta unicamente prodotti agricoli di base, ma anche e soprattutto prodotti agricoli trasformati.

⁴ Capo Unità Governance dei mercati agro alimentari, DG AGRI-COMMISSIONE UE



L'Unione Europea è quindi un importante produttore agro-alimentare, largamente aperta verso l'esterno importando più di 100 miliardi di prodotti agro-alimentari, che è riuscita a consolidare una posizione esportatrice netta di notevole importanza.

L'insieme di questi elementi spiega questo nuovo interesse politico a livello europeo per l'agro-alimentare.

Se il contesto mondiale rappresenta delle opportunità di esportazioni per l'agro-alimentare europeo, significa anche che gli attori della filiera agro-alimentare europeo sono e saranno sempre di più esposti all'instabilità dei mercati mondiali e quindi alla variabilità dei prezzi mondiali.

La volatilità dei prezzi agricoli sul mercato interno dell'UE può essere facilmente documentata dando un'occhiata all'evoluzione dei prezzi del latte o dei cereali. Quest'analisi temporale va abbinata ad un'analisi spaziale.



Cosa ci mostra il grafico che riporta il prezzo del latte al produttore europeo? Se facciamo astrazione dei due stati membri per i quali il prezzo è il più alto, cioè Malta e Cipro, due isole in mezzo al mediterraneo, ci accorgiamo che i produttori olandesi o danesi percepiscono 10 centesimi per litro in più rispetto ai produttori rumeni o bulgari. Cioè i produttori di latte olandesi o danesi dotati di sistemi di produzione moderni, molto più produttivi e che adottano tecnologie avanzate riescono a vendere il loro latte all'industria lattiero-casearia a un prezzo all'incirca un terzo superiore a quello percepito dai produttori bulgari.

Se limitiamo la nostra analisi all'azienda agricola non possiamo spiegarci questo apparente paradosso.



Il produttore olandese o danese ha saputo costruire una filiera agro-alimentare competitiva che tramite la trasformazione del latte in una gamma estesa di prodotti a destinazione del consumatore finale o dell'industria utilizzatrice, ha conquistato mercati di natura molto diversa, in primis l'export. Ciò grazie al fatto che nei Paesi Bassi o in Danimarca il produttore di latte usufruisce del beneficio della competitività della filiera lattiero-casearia che è organizzata per lo più in forma cooperativa.

Com'è stata affrontata a livello europeo la questione dell'articolazione tra produttori agricoli e la filiera a valle? Fondamentalmente in tre tempi.

Con una prima iniziativa il legislatore europeo, il cosiddetto regolamento Omnibus, ha cercato di chiarire e di rafforzare il potere contrattuale dei produttori agricoli tramite lo strumento legislativo delle organizzazioni di produttori riconosciute. Questo primo elemento è stato poi completato con l'accordo dei co-legislatori sulla direttiva per inquadrare le pratiche commerciali sleali. Infine, terzo tempo di questo processo, il miglioramento della trasparenza di mercato va considerato non più solo a livello dell'agricoltura, ma esteso a tutta la filiera agro-alimentare. In particolare, per quelle filiere che sono più problematiche, più complesse, e quindi meno trasparenti quali possono essere la filiera carne o la filiera lattiero-casearia.

Il "considerando" 52 del Regolamento Omnibus esplicita chiaramente la volontà politica del Legislatore europeo di come ha reinterpretato la questione dell'organizzazione dei produttori.

Considerando 52 del Reg. (UE) 2017/2393

Le organizzazioni di produttori e le loro associazioni possono svolgere un ruolo utile ai fini della concentrazione dell'offerta e del miglioramento della commercializzazione, della pianificazione e dell'adeguamento della produzione alla domanda, dell'ottimizzazione dei costi di produzione e della stabilizzazione dei prezzi alla produzione, dello svolgimento di ricerche, della promozione delle migliori prassi e della fornitura di assistenza tecnica, della gestione dei sottoprodotti e degli strumenti di gestione del rischio a disposizione dei loro aderenti, contribuendo così al rafforzamento della posizione dei produttori nella filiera alimentare. Le loro attività, comprese le trattative contrattuali per l'offerta di prodotti agricoli da parte di tali organizzazioni di produttori e delle loro associazioni quando concentrano l'offerta e immettono sul mercato la produzione dei propri aderenti, contribuiscono pertanto al conseguimento degli obiettivi della PAC enunciati nell'articolo 39 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE), poiché rafforzano la posizione degli agricoltori nella filiera alimentare e possono contribuire a migliorare il funzionamento di detta filiera. La riforma della PAC nel 2013 ha rafforzato il ruolo delle organizzazioni di produttori. In deroga all'articolo 101 TFUE la possibilità di svolgere attività quali la pianificazione della produzione, l'ottimizzazione dei costi, l'immissione sul mercato della produzione degli aderenti e lo svolgimento delle trattative contrattuali dovrebbe pertanto essere esplicitamente disciplinata come un diritto delle organizzazioni di produttori riconosciute in tutti i settori per i quali il regolamento (UE) n. 1308/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio (1) istituisce un'organizzazione comune dei mercati. Tale deroga dovrebbe contemplare unicamente le organizzazioni di produttori che effettivamente esercitano un'attività intesa all'integrazione economica e che concentrano l'offerta e immettono sul mercato la produzione dei propri aderenti. Tuttavia, oltre all'applicazione dell'articolo 102 TFUE a tali organizzazioni di produttori, è opportuno prevedere garanzie per assicurare che tali attività non escludano la concorrenza né compromettano gli obiettivi di cui all'articolo 39 TFUE. Le autorità garanti della concorrenza dovrebbero avere il diritto di intervenire in tali casi e decidere che tali attività siano in futuro modificate, interrotte o non abbiano affatto luogo. Fino all'adozione della decisione dell'autorità garante della concorrenza, le attività svolte dalle organizzazioni di produttori dovrebbero essere considerate lecite. Le associazioni di organizzazioni di produttori riconosciute ai sensi dell'articolo 156, paragrafo 1, del regolamento (UE) n. 1308/2013 dovrebbero potersi avvalere, per le attività che esse stesse svolgono, di detta deroga, nella stessa misura e alle stesse condizioni previste per le organizzazioni di produttori.

Il "considerando" 52 può sembrare una rivoluzione copernicana, perché per la prima volta il Legislatore dice esplicitamente che l'organizzazione di produttori agricoli indipendenti, se rispetta



alcuni vincoli e condizioni, allora non ricade sotto le regole della concorrenza. Queste regole, nel Trattato, sono trattate in modo molto esplicito negli articoli 101 e 102 del TFUE.

L'articolo 101 del TFUE dice che gli accordi tra gli operatori economici non possono avere come effetto la restrizione della concorrenza e, in particolare, vanno vietati accordi sui prezzi e accordi sulla spartizione del mercato. Poi l'articolo chiarisce che in alcune condizioni molto specifiche questi accordi sono possibili.

Il secondo articolo, l'articolo 102 stabilisce che non sono le posizioni dominanti a essere vietate ma l'abuso di posizione dominante.

Ma perché l'agricoltura è in una posizione molto specifica, che non esiste per nessun altro settore economico? Perché con l'articolo 39 del Trattato il Legislatore ha fissato alla politica agricola cinque obiettivi che possono apparire, ad un primo sguardo, come contrastanti o contraddittori. Per esempio, come da un lato *"assicurare [...] un tenore di vita equo alla popolazione agricola"* e allo stesso tempo *"assicurare prezzi ragionevoli nelle consegne ai consumatori"*? Ci può quindi essere una tensione tra i cinque obiettivi, compito del legislatore è riconciliarli.

Questo crea per la politica agroalimentare un inquadramento giuridico molto particolare perché, quando lo decide il legislatore, l'agricoltura può non ricadere sotto le regole della concorrenza fissate dagli articoli 101 e 102 del TFUE. Questo concetto è stato riaffermato fin dagli albori della PAC dal legislatore (vedasi l'articolo 2 del Regolamento 26 del 1962).

Che ci siano delle esenzioni non significa che l'agricoltura o l'agroalimentare possano esentarsi da tutte le regole della concorrenza. Le deroghe alle regole della concorrenza sono molto specifiche e vengono esplicitate nel regolamento 1308/2013, in particolare nell'articolo 152 o nell'articolo 209.

Un'altra deroga è stata inserita con l'articolo 210 per le organizzazioni interprofessionali o anche con l'articolo 222 che autorizza temporaneamente cartelli tra produttori o, all'interno della catena agroalimentare, per fronteggiare situazioni di crisi.

Esistono altre deroghe settoriali, in particolare nel settore bieticolo-saccarifero, che autorizza le associazioni di bieticoltori a negoziare e contrattare il prezzo della barbabietola (articolo 225). La stessa cosa possono fare le associazioni riconosciute di produttori di latte, cioè contrattare il prezzo del latte consegnato dai produttori agli industriali non cooperativi (articolo 149).

Ci sono poi altre deroghe specifiche per i prodotti di qualità (indicazioni geografiche).

A questo punto devo attirare la vostra attenzione su una distinzione molto importante introdotta dal legislatore tra il ruolo conferito alle organizzazioni di produttori e quello assegnato alle organizzazioni interprofessionali. Le organizzazioni di produttori sono strumenti di cooperazione economica orizzontale tra produttori agricoli per confrontarsi economicamente con gli altri soggetti della filiera. Le organizzazioni interprofessionali non sono organizzazioni economiche, ma sono strutture di cooperazione verticale della filiera che quindi non possono avere un ruolo "economico", ma di governance economica.

Qual è la novità introdotta dal Regolamento Omnibus per quanto riguarda le organizzazioni dei produttori? In che senso questa novità è molto importante?

Il primo elemento fondamentale è che per la prima volta viene esplicitata una deroga all'art. 101 del Trattato per i produttori associati in seno alle organizzazioni di produttori riconosciute. Se



ricordiamo bene, la deroga era implicita per le organizzazioni di produttori del settore ortofrutticolo. Non poteva essere altrimenti.

Il secondo elemento importante è il seguente: per la prima volta il legislatore sviluppa un approccio orizzontale che copre tutti i comparti produttivi agroalimentari.

Questo strumento legislativo viene completato con la possibilità per i produttori associati di richiedere un parere non ad un'Autorità della Concorrenza, ma alla Direzione Generale dell'Agricoltura della Commissione Europea sulla validità o meno degli accordi che stanno per fare o che vorrebbero fare. Queste domande verranno esaminate, secondo la legislazione agricola.

Ci sono altri elementi che potrebbero essere sviluppati sulla questione dei cartelli di crisi, della contrattualizzazione o sulla ripartizione del valore generato dalla filiera, normativa che esisteva per il settore del bieticolo saccarifero, che è stata estesa a tutti i settori.

Tornando all'articolo 152, come risulta riscritto dopo l'accordo sul regolamento omnibus, il primo punto è che questa deroga è valida solo per organizzazioni di produttori riconosciute. Può apparire banale, ma lo possiamo formalizzare in un altro modo: i produttori agricoli associati in seno a un OP riconosciuta, hanno una sicurezza giuridica. La loro situazione di produttori associati non può più essere messa in causa e non c'è nessuna condizione aggiuntiva. Dico questo perché in precedenza (se ricordiamo i famosi artt. 169, 170 e 171 per l'olio d'oliva, i seminativi e le carni bovine) c'era una condizione che non era immediatamente visibile, ma rappresentava un peso molto importante per i produttori: il test di efficienza economica (chi si occupa di politica della concorrenza conosce bene questo concetto). I produttori associati dovevano compierlo a dimostrazione che non mettevano in pericolo il funzionamento competitivo del mercato.

Il secondo punto che è molto importante per usufruire di questa deroga alle regole della concorrenza, è che queste OP devono svolgere attività economiche. Devono concentrare l'offerta dei loro soci, trasformarla o meno, per poi immetterla sul mercato (art 152 § 1° punto a & b). In altre parole, il legislatore ha creato tre categorie di OP riconosciute: le OP economiche, le OP di servizio - che sono riconosciute in virtù dell'art.152 par.1 punto b (viii) - cioè OP che non concentrano il prodotto dai produttori e non lo immettono sul mercato, ma svolgono un'attività economica di tipo servizio e, infine, le OP di contrattualizzazione, che esistono solo nel settore del latte o, con un altro nome, associazioni di produttori nel settore bieticolo-saccarifero. Queste ultime sono quindi delle eccezioni.

Concludendo vorrei dare qualche dato. Oggi abbiamo oltre 3.000 OP a livello europeo, di cui la maggior parte (1.700) nel settore dell'ortofrutta (non a caso perché storicamente sono state incentivate dalla possibilità di avere accesso al sostegno di bilancio). Ci sono poi 1.200 OP che operano negli altri comparti produttivi. In aggiunta, vanno menzionate le 300 OP del settore lattiero caseario che hanno prevalentemente un ruolo di contrattualizzazione del prezzo del latte.

Attualmente stiamo ultimando uno studio⁵ che ci è stato richiesto dal Parlamento Europeo sulla realtà delle organizzazioni delle OP in Europa. Le OP riconosciute e le OP non riconosciute: in pratica le OP non riconosciute sono per la stragrande maggioranza cooperative. Ci sono poi altre realtà economiche che di fatto sono delle OP non riconosciute e non hanno assunto lo statuto giuridico di cooperative.

⁵ "Study of the best ways for producer organisations to be formed, carry out their activities and be supported" EU Commission, DG-AGRI, May 2019.



Possiamo considerare come chiusa la discussione su questa tematica politica? Assolutamente no! Il Commissario Hogan nelle proposte di Regolamento sui Piani Strategici Nazionali della PAC, all'articolo 61, l'idea di estendere, su base volontaria per gli Stati membri, l'approccio ortofrutticolo a tutti gli altri settori. Ossia, la possibilità di usufruire di un sostegno economico proporzionale alle loro vendite per vedersi cofinanziati gli investimenti, così come succede nel settore ortofrutticolo.

Perché questa proposta? Se vi ricordate le mie considerazioni introduttive sull'importanza economica della filiera agro-alimentari per i produttori agricoli, l'idea è di proporre uno strumento che permetta ai produttori agricoli associati di migliorare la loro resilienza economica agli shock sia economici, sia politici (embargo russo) o sanitari (crisi della BSE o e-coli).

Probabilmente saremo chiamati di nuovo nei prossimi mesi a discutere di questi strumenti e di come articularli per rendere la nostra politica agricola più efficiente.

E quindi solo l'avvio di un dibattito a livello politico che non dovrebbe chiudersi rapidamente viste le sfide ambientali o "*sociali*" legate al cambiamento climatico, alle quali l'agricoltura europea verrà confrontata nel prossimo decennio.



IL QUADRO NORMATIVO, LA SITUAZIONE E LE PROSPETTIVE DELLE ORGANIZZAZIONI DI PRODUTTORI IN ITALIA

Pietro Gasparri⁶

Il mio intervento riguarda la politica nazionale svolta in questi anni riguardo alle organizzazioni di produttori e loro associazioni e anche alle organizzazioni interprofessionali.

A livello ministeriale il riconoscimento delle OP viene effettuato da due i Dipartimenti. Il mio Dipartimento⁷ si occupa del riconoscimento delle OP dell'olio e di tutti gli altri settori. Il Dipartimento delle politiche europee e internazionali e dello sviluppo rurale si occupa invece del riconoscimento delle OP ortofrutticole.

Le OP hanno avuto una evoluzione complessa e non sempre in linea con gli obiettivi ad esse attribuiti.

Le OP e le AOP ortofrutticole, introdotte nel 1967, rappresentano il primo tentativo di dare una risposta associativa per rafforzare il potere contrattuale delle imprese del comparto. Nel 1978, sulla falsariga delle OP ortofrutticole, la normativa si estende a tutti i prodotti agricoli. Due storie diverse che hanno accompagnato l'evoluzione di tali modelli organizzativi: più stabili e strutturate quelle ortofrutticole, meno efficienti ed affidabili le altre.

La loro evoluzione è stata accompagnata da normative che hanno cercato di renderle più efficienti nello svolgimento delle loro funzioni.

I Regolamenti comunitari più recenti

- ✓ Regolamento (UE) N. 1308/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 17 dicembre 2013 - OCM Unica - soprattutto da Art 152 e seguenti
- ✓ Regolamento di esecuzione (UE) N. 615/2014 della Commissione del 6 giugno 2014 che fissa le modalità di applicazione del regolamento (UE) n. 1306/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio e del regolamento (UE) n. 1308/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto concerne i programmi di attività a sostegno dei settori dell'olio di oliva e delle olive da tavola
- ✓ Regolamento delegato (UE) N. 2016/232 della Commissione che integra il Reg. (UE) 1308/2013 per quanto riguarda determinati aspetti della cooperazione tra produttori del 15 dicembre 2015
- ✓ Regolamento di esecuzione (UE) 2017/892 della Commissione del 13 marzo 2017 recante modalità di applicazione del regolamento (UE) n. 1308/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda i settori degli ortofrutticoli e degli ortofrutticoli trasformati
- ✓ Regolamento (UE) 2017/2393 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 13 dicembre 2017 – Cosiddetto Regolamento Omnibus – Art. 4 commi da 8 a 16

⁶ Mipaaf - Dipartimento delle politiche competitive, della qualità agroalimentare, ippiche e della pesca

⁷ Direzione generale per la promozione della qualità agroalimentare e dell'ippica – PQAI II



A livello nazionale il quadro normativo per OP e AOP si è adeguato nel tempo agli orientamenti comunitari.

In particolare:

Op e AOP Olio di oliva e oliva da tavola:

- ✓ DM n. 617 del 13 febbraio 2018 recante Nuove disposizioni nazionali in materia di riconoscimento e controllo delle organizzazioni di produttori del settore dell'olio di oliva e delle olive da tavola e loro associazioni

OP e AOP Ortofrutta

- ✓ DM n. 5927 del 18 ottobre 2017 - Disposizioni nazionali in materia di riconoscimento e controllo delle organizzazioni di produttori ortofrutticoli e loro associazioni, di fondi di esercizio e di programmi operativi

OP altri settori agricoli

- ✓ DM n. 387 del 3 febbraio 2016 recante disciplina in materia di concessione, controllo, sospensione e revoca del riconoscimento delle Organizzazioni di produttori (OP) che operano nei settori elencati all'articolo 1, paragrafo 2, del regolamento (UE) n. 1308/2013

OP e AOP altri settori agricoli

- ✓ DM 1108 del 31 gennaio 2019 - Disposizioni nazionali in materia di riconoscimento, controllo, sospensione e revoca delle associazioni di organizzazioni di produttori ai sensi del Regolamento (UE) 1308/2013 e s.m.i., del decreto legislativo 27 maggio 2005 n. 102 e di modifica del DM 387 del 3 febbraio 2016.

Quali sono i requisiti minimi che abbiamo introdotto nelle nostre norme nazionali? Sono gli stessi che prevedeva il Regolamento, per cui: un numero minimo di produttori e un valore minimo di produzione commercializzata, non quella commercializzabile, perché abbiamo sempre ritenuto come strategico che le OP abbiano una valenza economica e non si limitino a svolgere un'attività di assistenza tecnica.

Altri requisiti minimi, tutti previsti dalle norme comunitarie, sono gli obblighi di conferimento, l'applicazione di regole comuni e il controllo democratico.

Per quanto riguarda la forma giuridica, le OP, pur potendo essere costituite sotto qualsiasi forma societaria e consortile, hanno optato quasi esclusivamente in tutti i comparti per la società cooperativa agricola.

Come deve essere organizzata una OP? Una OP dovrà avere:

- una funzione tecnica, per consentire ai soci di avere assistenza tecnica;
- una funzione commerciale, per svolgere la specifica attività di concentrazione dell'offerta e immissione sul mercato,
- una funzione amministrativa, che deve garantire la gestione finanziaria e un sistema di fatturazione e contabilità centralizzato.

In Italia il sistema delle OP e AOP registra, al 31 dicembre 2017, 569 OP e 17 AOP.

I settori maggiormente rappresentati sono:



- ✓ il settore ortofrutta con 298 OP e 13 AOP
- ✓ il settore dell'olio di oliva e delle olive da tavola con 152 OP e 3 AOP
- ✓ il settore del latte e dei prodotti lattiero-caseari, con 48 OP ed una AOP
- ✓ altri settori con 71 OP e nessuna AOP

Per quanto riguarda la distribuzione territoriale, nelle Regioni del Nord Italia sono presenti 140 OP e in quelle del Centro-Sud 426, di cui 98 al Centro e 328 al Sud.

Se si mettono in relazione distribuzione territoriale e per comparto delle OP e delle AOP appare in tutta evidenza che la loro presenza ricalca puntualmente le vocazioni produttive dei territori. Infatti, le OP e le AOP del comparto ortofrutticolo contano 169 OP e 2 AOP al Sud, 83 OP e 11 AOP al Nord e 46 OP e nessuna AOP al Centro. Ben diversa è la dimensione economica delle OP e delle AOP nelle diverse aree territoriali. Generalmente di piccole dimensioni quelle al Sud e di grandi dimensioni quelle al Nord. Tale aspetto è la conseguenza del fatto che le OP e AOP al Nord partono da una pre-esistente e solida cooperazione che ha favorito la concentrazione su basi economiche rilevanti. Decisamente marginale la presenza di OP nelle Regioni del centro, che peraltro si concentra quasi esclusivamente in Lazio (mercato di Fondi).

Per quanto riguarda le Organizzazioni Interprofessionali, il cui scopo è quello di far confluire all'interno della stessa organizzazione i produttori agricoli e gli utilizzatori, sono ancora oggi in Italia un modello organizzativo che non riesce proprio ad affermarsi.

Nonostante il loro costante richiamo nella normativa comunitaria, a livello nazionale non ha fatto seguito la ricerca di soluzioni concrete. L'ultimo provvedimento italiano è quello della legge n. 91 del 2 luglio 2015, recante "Disposizioni urgenti in materia di rilancio dei settori agricoli in crisi, di sostegno alle imprese agricole colpite da eventi di carattere eccezionale e di razionalizzazione delle strutture ministeriali", articolo 3, in materia di organizzazioni interprofessionali nel settore agricolo.

Le 6 OI riconosciute a livello nazionale e quella del tabacco riconosciuta a livello europeo sono ben poca cosa rispetto alle opportunità che l'interprofessione potrebbe offrire nel quadro delle soluzioni organizzative dell'agricoltura.

Come risulta infatti dal quadro successivo, le OI riconosciute interessano prevalentemente alcune produzioni destinate alla trasformazione industriale (pomodoro da industria e tabacco), ancora enigmatico è il ruolo di Ortofrutta Italia.

✓ **OI a livello nazionale:**

Tabacco: OI Tabacco Italia;

Olio di oliva: OI Consorzio di garanzia dell'olio extra-vergine di oliva di qualità- CEQ;

Ortofrutta: OI Ortofrutta Italia

✓ **OI a livello di circoscrizione economica:**

Pomodoro da industria: OI Pomodoro da industria Nord Italia;

Pomodoro da industria: OI pomodoro da industria Bacino Centro Sud-Italia;

Latte ovino: OI latte ovino sardo - OILOS.

✓ **OI transnazionali (art. 4 Reg. (UE) 232/2016):**

Tabacco: OI transnazionale europea del settore del tabacco greggio denominata "ELTI –



Le prospettive delle OP delle AOP e delle OI sono ora legate agli effetti sperati dalla attuazione del Regolamento OMNIBUS che introduce importanti innovazioni sulle quali si è ampiamente soffermato il Dott. Bruno Buffaria.

Auspichiamo che possa essere questa l'occasione per ridare slancio a una concreta rivisitazione del ruolo di tali modelli organizzativi in tutti i comparti produttivi.



ESPERIENZE A CONFRONTO



Il caso APOFRUIT ITALIA

Mario Tamanti⁸

La mia cooperativa “Apofruit Italia” rappresenta un esempio concreto di aggregazione, visto che associa in modo diretto oltre 4.000 agricoltori.

La sfida iniziale

La cooperativa è nata circa 60 anni fa grazie a nove soci romagnoli produttori di ortofrutta, veri pionieri che si misero insieme per cercare di organizzare al meglio le vendite dei loro prodotti. Avevano un modesto centro di lavorazione, dove gli agricoltori portavano il loro prodotto per confezionarlo a mano e per andare poi a venderlo insieme al mercato.

Quindi l’obiettivo era già evidente: ottenere un reddito migliore per le loro aziende agricole.

Era un periodo storico di profondi cambiamenti, nacquero tante organizzazioni, tante cooperative.

Apofruit Italia, non nasce quindi subito di grandi dimensioni, lo diventa nel tempo in seguito al compimento di vari processi di unificazione e aggregazione con altre realtà. Poco a poco, Apofruit Italia diventa cooperativa regionale e successivamente nazionale, associando produttori in tutta Italia (dal Trentino alla Sicilia) con la gestione diretta di varie strutture di stoccaggio e confezionamento nelle aree di maggiore produzione.

Questa fase di aggregazione ha sempre avuto un obiettivo: quello di valorizzare al meglio i conferimenti dei soci fornendo vari servizi tecnici tra cui l’assistenza agronomica. Nel contempo una grande attenzione al territorio (parola chiave che poi richiamerò), consapevoli che, pur diventando grandi, rimane fondamentale il legame con le aree di produzione.

Una delle sfide maggiori è proprio quella di coniugare mercati ampi e globali con concetti di origine, tipicità, tracciabilità.

Oggi Apofruit Italia è una cooperativa di primo grado, che associa circa 4.200 soci produttori, vende direttamente sul mercato circa 290 mila tonnellate di ortofrutta fresca (ci teniamo a sottolinearlo, perché la maggior parte della produzione ha una deperibilità rilevante), 278 milioni di Euro di fatturato, 102 milioni di Euro di patrimonio netto, 12 stabilimenti, oltre a 15 centri di ritiro e stoccaggio in tutta Italia, 250 dipendenti fissi, 2.500 stagionali.

La gamma è completa all’interno dei comparti: kiwi, mele, pere, pesche e nettarine a cui si aggiungono altri prodotti tipici del territorio italiano quali fragole, ciliegie, pomodoro e ortaggi vari.

Anche negli stabilimenti di proprietà della cooperativa si crea valore sul territorio: occupazione e lavoro all’interno dei centri di conferimento e degli stabilimenti di lavorazione che sono di riferimento per il produttore in ciascuna area.

Un altro aspetto da evidenziare è che la cooperativa si è organizzata promuovendo e costituendo altre società in un’ottica di *holding*: a fianco della cooperativa che presidia il conferimento e il rapporto coi soci, si sono generate società di scopo per cercare di valorizzare al meglio le produzioni dal punto di vista commerciale.

⁸ Direttore finanziamenti e Progetti APOFRUIT.



Ecco perché, ad esempio, è nata CANOVA s.r.l., il braccio commerciale che concentra le vendite di tutte le produzioni biologiche del Gruppo a marchio *Almaverde Bio* con un obiettivo di specializzazione e penetrazione su tutti i mercati (GDO, mercati generali, negozi specializzati, ecc.). A fianco è stato creato il *Consorzio Almaverde Bio Italia* per attuare sinergie di promozione e valorizzazione del biologico tra filiere diverse (trasformati, carne, pasta, cereali, vino, olio, ecc.).

Si segnala anche la *MEDITERRANEO GROUP*, che è una SpA consortile (sottolineo come è presente questo connubio tra modello cooperativo e società di capitali controllate dalle OP) che rappresenta un braccio commerciale per i numerosi partner del gruppo Apofruit Italia. Sono realtà con le quali Apofruit Italia ha in atto delle sinergie a livello produttivo e commerciale. I partner sono localizzati in tutto il territorio nazionale ed in particolare nel Sud Italia in cui si è promosso il percorso di riconoscimento come Organizzazioni di Produttori ai sensi della normativa OCM ortofrutta. Tra l'altro, segnalo con grande soddisfazione che questa società è figlia di un progetto che partì alla fine degli anni '90, grazie al Reg. CEE 2081/1993 che intendeva promuovere lo sviluppo e l'adeguamento strutturale delle Regioni del Sud con quelle del Nord. Bene, la nostra società è ancora operativa a testimonianza di un ottimo funzionamento di quel progetto che ha creato le prospettive, quindi vuol dire che le risorse pubbliche possono veramente aiutare a sviluppare azioni concrete.

Inoltre, per aggregare le varie OP riconosciute, a fianco di Apofruit Italia è stata promossa l'AOP Gruppo Viva Visone Valore soc. coop. Una società che ha scopi importanti quali la pianificazione delle produzioni, la gestione comune dei programmi operativi OCM ortofrutta e delle azioni di prevenzione e gestione delle crisi di mercato.

Questo il mondo che ruota intorno all'AOP: quasi 700 mila tonnellate di ortofrutta e 506 milioni di Euro di fatturato. Ci tengo a sottolineare il dato (è un tecnicismo) che di questi 506 milioni di Euro di fatturato, 465 sono quelli idonei al calcolo dell'aiuto comunitario del settore OCM ortofrutta e rappresentano quindi la valorizzazione dei prodotti conferiti dagli associati.

Si evidenzia pertanto che negli ultimi anni si è passati da processi di fusione a dei progetti di sinergia e specializzazione tra imprese.

Questi sono due ulteriori esempi:

- Cooperativa TERREMERSE, una grande cooperativa che è in provincia di Ravenna, specialista nelle agro-forniture, nell'impiantistica e nella gestione dei prodotti destinati alla trasformazione industriale che ha trovato una partnership naturale nei confronti di Apofruit.
- Società Frutticoltori di Trento (SFT) è uno degli ultimi ingressi in questo partenariato, una bella cooperativa specializzata nella produzione di mele con una quota importante di biologico.

Quanto esposto testimonia quanto sia necessario nel settore aumentare la collaborazione tra imprese e tra filiere sviluppando progetti di categoria per recuperare vendite e consumi. La contrazione dell'export e la competitività sempre più critica fa sì che tutti i Paesi produttori cerchino di aumentare le proprie quote di mercato.

Come evolvere la strategia?

Per noi ci sono vari aspetti:

- **Innovazione di prodotto:** il rinnovamento varietale, fondamentale nel nostro settore, ma credo sia un denominatore comune di tutte le filiere. Rinnovare l'asse in termini produttivi, sviluppare



le specie strategiche per offrire prodotti di maggiore qualità e attrattività in termini di colore, gusto e sapore. Questa è la grande sfida, essere pronti a sfruttare tutte le opportunità che il mercato offre, dal mercato vicino - il c.d. km zero - al mercato più lontano che oggi è il mercato mondiale. Due esempi rapidissimi di rinnovamento varietale: il Kiwi a polpa colorata, le uve apirene senza semi. Sono due esempi che stiamo portando avanti in partenariato con il mondo tecnico-scientifico, proprio per dare sempre ai consumatori dei prodotti nuovi e attrattivi.

- **La gestione dei prodotti in “forma di Club”**, che meriterebbe un approfondimento più ampio: stare in Club di prodotto significa che i costitutori “breeder/miglioratori genetici” oggi mettono a disposizione le loro scoperte non più a tutti, ma si rivolgono a delle organizzazioni strutturate e dimensionate. Ecco perché fare squadra vuol dire intercettare meglio le innovazioni. Per i marchi che oggi sono gestiti in forma di Club, vuol dire che ci sono superfici e tecniche di produzione e valorizzazione definite. Si riduce il rischio di sovrapproduzioni, perché qui viene controllata la quantità di prodotto immessa sul mercato.
- **Sviluppo di una politica di marca**: è necessario comunicare di più e meglio le caratteristiche qualitative, organolettiche nutrizionali delle nostre produzioni nei confronti dei consumatori e sviluppare maggiormente l'export. Per queste sfide servono dei partenariati perché serve organizzazione, capitali, rapporti internazionali. Dobbiamo uscire dal concetto di “commodity”. L'esempio dei brand *Solarelli* e *Almaverde Bio* che stiamo sostenendo anche grazie alla realizzazione di progetti di promozione con il supporto delle risorse comunitarie, sono molto importanti. Da segnalare anche la necessaria evidenziazione dell'area di origine sul packaging. La fragola della Basilicata con la varietà tipica Candonga è un concreto esempio di marketing territoriale. La Candonga è una varietà buonissima di fragola, tipica della Basilicata, così come la cultivar Sabrina per l'area di produzione campana, per non parlare di tutte le IGP disponibili (ciliegie di Vignola, Pesche e nettarine e Pere dell'Emilia Romagna, ecc.). La tipicità e l'origine trainate sulle confezioni per noi sono fattori importantissimi. Comunicare al consumatore una varietà territoriale di prodotti, è un obiettivo importante perché il consumatore oggi è confuso dalla moltitudine di frutta e verdura indifferenziata che trova sugli scaffali dei punti vendita, senza o quasi mai avere riferimenti di varietà, origine, qualità.

Due parole sulla “governance”.

Abbiamo una Presidenza che risponde a un Consiglio di Amministrazione, nel caso Apofruit Italia composto da circa 40 membri perché ogni 100 associati c'è un Consigliere di riferimento. Quindi nel Consiglio troviamo una rappresentanza coerente della base produttiva e multiregionale. Per ogni area territoriale c'è inoltre un Consigliere Delegato, che affronta le problematiche sociali a livello del proprio stabilimento di riferimento, delle proprie produzioni.

Quali sfide per il futuro:

Fondamentale l'aspetto dell'innovazione. Il mondo agricolo è ancora spesso sinonimo di arretratezza. Negli ultimi anni stiamo realizzando progetti molto importanti per portare l'informatizzazione in questo settore, ma soprattutto anche per la gestione trasparente, rapida e puntuale nei confronti dei soci. Strumenti informatici per dare la massima trasparenza: il produttore quando conferisce deve avere già degli indicativi di prezzo, sa quando e come avverranno le liquidazioni, in quali tempi.

Poi - proprio qui si aprono ampi scenari di evoluzione - ci sono opportunità di creare convenzioni con i fornitori per acquisto di mezzi tecnici, convenzioni con gli istituti bancari di credito agevolato, sconti per l'assicurazione dei mezzi agricoli e tanti altri servizi che possono consolidare e valorizzare meglio il rapporto associativo.



Inoltre c'è l'aspetto dell'innovazione di prodotto e di processo: è fondamentale essere dinamici e innovativi nel nostro settore, trovare nuove forme di prodotti per incrementare il consumo: estratti di frutta e verdura al 100% naturali e biologici, quarte gamme, zuppe pronte, prime gamme evolute per trasformare anche la frutta in un formato snack più attrattivo soprattutto per i giovani come il nuovo brand proposto che si chiama "Chicche di Natura" dedicato ai piccoli frutti lavati e pronti al consumo (fragole, mirtili, acini sgrappolati di uva, pomodorini datterini, ecc.).

Logistica, competitività e sostenibilità. Sicuramente l'ortofrutta è un settore importante, che rappresenta tanto in termini di valore della produzione: abbiamo 7,4 miliardi di Euro come valore di export ivi compreso il trasformato.

Però vorrei sottolineare anche quali sono le difficoltà attuali e importanti che il settore paga come sistema Italia. Pensiamo che, a parte la problematica della contrazione dei consumi di frutta e verdura - che è un problema europeo e non solo nazionale - il trasporto su gomma incide molto perché in Italia paghiamo 1,60 Euro/km, il 31% in più rispetto alla Spagna. Abbiamo il prezzo dell'energia che è il 27% in più sulla Spagna e il 42% in più sui Paesi Bassi. Il costo del lavoro in agricoltura che è di 13,7 €/h contro i 9,4 della Spagna, che è il nostro principale competitor. A livello di burocrazia e procedure burocratiche doganali per trasportare via terra al porto, in Italia ci vogliono circa 19 giorni di attesa, contro i 10 della Spagna, i 9 del Belgio.

Poi c'è il tema dell'armonizzazione dell'impiego dei fitofarmaci. Anche questo aspetto tecnico è importantissimo perché in Europa produciamo con regole differenti in relazione all'ammissibilità e all'utilizzo dei fitofarmaci tra i diversi Stati Membri aderenti all'UE.

L'export e la penetrazione in nuovi mercati E' un'altra sfida per il futuro, pensate a colture come mele, kiwi e pere, che hanno potenzialità commerciali nei Paesi oltremare. Quindi anche qui bisogna fare massa critica e partnership.

Poi c'è lo sviluppo della vendita online. Il nostro progetto FRUTTAWEB è già una realtà. Basta collegarsi via WEB per poter acquistare ortofrutta da casa. Siamo partiti con una start up. Anche questo progetto ha avuto il sostegno di aiuti pubblici, adesso sta iniziando a camminare con risultati e prospettive di crescita importanti.

Rimangono grandi sfide ancora da affrontare sul tema della tutela del reddito dei produttori: come assicurare il reddito e creare una rete di sicurezza per i produttori, tema che verrà ripreso nel corso della giornata, il ruolo dei fondi mutualistici e dell'assicurazione del reddito.

Dobbiamo cercare di tutelare le nostre produzioni dalle calamità naturali negli ultimi anni a maggiore rischio anche per effetto dei cambiamenti climatici in atto. Occorre cercare di salvaguardare anche la qualità dei volumi in entrata nei nostri stabilimenti. Ecco perché in parallelo allo sviluppo di percorsi assicurativi innovativi serve a sviluppare un progetto di difesa attiva, con protezione di reti antinsetto e antipioggia monofilari o a blocco per difendere le produzioni dalle varie calamità (grandine, piogge eccessive, insetti antagonisti) che negli ultimi anni hanno in modo drammatico colpito le nostre produzioni.

Sono strutture costose per i nostri soci agricoltori, ma importanti per garantire la qualità e tramite il Programma Operativo con i fondi OCM ortofrutta, possiamo sostenere questi investimenti.

Vado a concludere con un appello: la sfida per un futuro di maggiore competitività a livello di impresa e di sistema Italia passa anche dalla capacità di utilizzare al meglio le risorse comunitarie della Politica Agricola Comunitaria. Sarà fondamentale continuare a sostenere le aggregazioni dei



produttori in un sistema organizzato quale quello delle OP. Convergere le risorse in progetti di aggregazioni vere, che abbiano concreti obiettivi comuni e che sviluppino partenariati. E poi sinergia e complementarità tra primo e secondo pilastro: abbiamo assistito negli ultimi dieci anni a delle situazioni veramente difficili di gestione nel nostro settore di questi due strumenti, perché ci veniva richiesta una demarcazione complicata nell'utilizzo di queste risorse. E troppe volte invano abbiamo invocato flessibilità e semplificazione.

Io credo che con i sistemi informatici attualmente disponibili sia molto facile gestire le criticità ed eliminare i rischi di doppio finanziamento che negli audit comunitari ci vengono sempre richiesti.

Poi serve maggiore attrattività del sistema di accesso agli aiuti nel nostro Paese. Abbiamo ancora aziende che hanno paura di affrontare una richiesta di aiuto pubblico, perché temono burocrazia, temono tempi lunghi nell'erogazione, e a volte tra investimento ed erogazione di aiuto c'è il rischio concreto di mettere in difficoltà l'impresa agricola.

L'ultimo aspetto è che dobbiamo imparare come sistema a misurarci sull'utilità, sull'efficacia degli aiuti ricevuti, dimostrare con i risultati raggiunti il corretto impiego delle risorse.

Termino così: affermando che la competitività del sistema agricolo italiano passa proprio dalla capacità di fare squadra. E credo che qui, nella sede dell'Accademia questo messaggio trovi il contesto ideale. Il mondo della produzione mai come ora ha bisogno di sinergie sia con il mondo scientifico e della ricerca e soprattutto con le Istituzioni. Ognuno ha un proprio ruolo importante, ma per fare questo gioco di squadra, per rilanciare questo settore strategico come l'ortofrutta che quest'oggi rappresento, serviranno nei prossimi anni dialogo, nuove idee e confronti costruttivi.



Il caso AOP Latte Italia

Marco Ottolini⁹

La sfida iniziale

Nel corso degli ultimi dieci anni le raccomandazioni dell'UE sono state sempre più insistenti affinché il settore lattiero caseario si concentrasse, arrivando perfino ad assegnare punteggi più alti (in sede di domanda di PSR) alle aziende che aderivano ad una OP. Il regolamento UE 1308 del 2013 andava esattamente in questo senso ed è stato poi quello che hanno preso come riferimento le varie Regioni per scrivere le loro normative in materia di OP Lattiero-casearie. La Regione Lombardia – in cui è localizzata la nostra AOP - ha alzato progressivamente le quantità per ottenere il riconoscimento di OP proprio per incentivare la concentrazione, partendo da 50mila tonnellate annue fino ad arrivare alle 150 mila attuali. In questo modo le cooperative si sono rafforzate (alcune hanno percorso la strada delle fusioni) ed hanno aggregato grosse quantità di latte diventando via via più forti. In questo contesto un gruppo di OP - che già collaborava a vario titolo sul mercato - decise di studiare la possibilità di costituire la prima AOP lattiero-casearia in Italia. Venne redatto lo statuto, si individuò la sede, il primo Consiglio di amministrazione ed il giorno 8 settembre 2015, è stata costituita AOP Latte Italia prima ed unica AOP sul territorio italiano. La domanda per il riconoscimento è stata accolta dalla Regione Lombardia il 28 ottobre 2015 con decreto numero 8941.

I soci fondatori sono Agrilatte, Latte Indenne, Santangiolina per la Lombardia, Piemonte Latte per il Piemonte e Agripiacenza Latte per l'Emilia Romagna. L'anno dopo aderiscono ad AOP Latte Italia la Plac Fattorie Cremona e Latte Brescia. In totale le sette OP rappresentano più del 10% del latte italiano (tabella 1).

Tabella 1 – Composizione dell'AOP Latte Italia OP

	Latte conferito (ton) nel 2018	N° Soci
Agrilatte	150.000	90
Latte Indenne	150.000	60
Latte Brescia	150.000	200
Santangiolina	230.000	260
Plac fattorie Cremona	150.000	90
Agripiacenza Latte	170.000	165
Piemonte Latte	110.000	200
Totali	1.110.000	1.065

Fonte AOP ITALIA

La strategia

Le attività che ogni OP svolge sono simili. Ognuna di essa possiede uno o più stabilimenti di produzione e trasformazione (principalmente Grana Padano) ma tutte hanno più latte rispetto alle loro capacità produttive. La prima cosa che abbiamo fatto è stata quella di trattare in maniera unitaria tutto il latte di cui non si ha la capacità di trasformazione. Quindi tutto il latte cosiddetto "spot" viene venduto tramite la AOP, soprattutto nei mesi estivi.

⁹ Direttore AOP Latte



Ci siamo poi attivati, insieme alle organizzazioni sindacali agricole, per stipulare il contratto quadro con la multinazionale Lactalis, avvenuta alla fine del 2016, legando il prezzo per il 70% al prezzo della UE e per il 30% al prezzo del Grana Padano.

La governance

Poiché l'AOP è formata da sette OP, l'Assemblea è formata dai rispettivi Presidenti, quindi molto snella, e si riunisce una volta l'anno, ma non è l'organo che governa l'AOP. Il vero organo pulsante che governa l'OP è il Consiglio d'Amministrazione fatto da dieci Consiglieri, che sono tutti i Presidenti o Vice-Presidenti della singola OP per avere i massimi Dirigenti nel potere decisionale. Al Consiglio di amministrazione partecipano sempre anche i direttori delle singole OP. Il Consiglio è Presieduto dal Presidente e da tre Vicepresidenti (uno per regione) e dura in carica tre anni.

Il Consiglio d'Amministrazione delinea le strategie e la programmazione triennale; nel caso vengano prese delle delibere che impegnano economicamente le singole OP, gli impegni devono essere deliberati, per avere copertura, dalla singola OP. Così ogni socio sa esattamente cosa stiamo facendo.

Le sfide per il futuro e le strategie

Per introdurre l'argomento vi devo presentare alcuni numeri del settore lattiero caseario, attraverso due tabelle che, possono aiutarci a capire meglio i punti di forza e di debolezza del settore lattiero caseario italiano che è il quarto produttore di latte bovino della Comunità Europea.

Tabella 2 - Andamento della produzione e delle aziende produttrici di latte bovino in Italia (2011 – 2018)

Anno	Tonnellate	Variazioni	Produttori	Variazioni
2011	10.822.446	2,06%	40.500	0,00%
2012	10.876.353	0,50%	36.346	-11,43%
2013	10.700.704	-1,64%	35.177	-3,32%
2014	11.037.367	3,05%	33.207	-5,93%
2015	11.160.417	1,10%	29.513	-12,52%
2016	11.500.000	2,95%	27.848	-5,98%
2017	11.940.000	3,69%	25.106	-10,92%
2018	12.061.138	1,00%	23.900	-5,05%

Fonte dati: Sian

La prima cosa che balza all'occhio è che a fronte di un forte aumento della produzione (da 10,8 a 12 milioni di tonnellate) il numero di aziende si riduce di anno in anno.

Analizziamo ora come le produzioni sono concentrate all'interno delle regioni italiane.

Tabella 3 - Concentrazione della produzione nelle quattro principali regioni produttrici di latte bovino in Italia.

Anno	Piemonte	Lombardia	Emilia Romagna	Veneto
Tonnellate	1.085.400	5.215.408	1.918.773	1.182.745
Allevatori	1.550	4.111	2.810	2.629
Media allevatore	700	1.269	683	450

Nelle quattro regioni si concentra il **77,96%** della produzione nazionale di latte con circa 11.100 aziende di cui circa 3.000 di montagna.



Dunque, la produzione di latte in Italia è estremamente concentrata e soprattutto è realizzata da un numero molto limitato di aziende. Infatti, se alle 11.100 aziende delle quattro Regioni sottraiamo le oltre 3.000 aziende di montagna con produzioni assai limitate, possiamo ragionevolmente affermare che l'80% della produzione italiana viene fatta da non più di 8.000 aziende agricole.

Ora passiamo alle produzioni che vengono realizzate dalla trasformazione del latte italiano. Se il nostro Paese ha il maggior numero di DOP a livello europeo e mondiale, nei formaggi abbiamo sia il formaggio DOP più conosciuto al mondo (Parmigiano Reggiano) sia il formaggio DOP più consumato al mondo (Grana Padano). Ma accanto a questi vi sono anche le altre DOP che in questi anni hanno conosciuto dei fortissimi incrementi a livello di esportazioni come il Gorgonzola, il Pecorino Romano, il Provolone, il Taleggio, ecc..

Ognuna delle nostre DOP è riunita in Consorzi di valorizzazione e di tutela che si occupano di far rispettare i disciplinari di produzione dei preziosi formaggi.

Una delle armi più potenti che hanno a disposizione i Consorzi di tutela è quella della programmazione delle produzioni attraverso i loro piani produttivi che durano tre anni. I Piani sono fondamentali per la tenuta del sistema perché regolano la produzione in base alle reali richieste del mercato. Anche in questo caso hanno aumentato nel corso degli anni le produzioni man mano che i consumi (trainati spesso dall'aumento delle esportazioni) aumentavano.

Oggi i due maggiori Consorzi (Grana Padano e Parmigiano Reggiano) assorbono quasi il 50% del latte prodotto in Italia. Il resto del latte va al consumo di latte alimentare e/o alla trasformazione di altri formaggi alcuni dei quali estremamente importanti come volumi trasformati (Mozzarella, Gorgonzola e Provolone).

E qui troviamo la prima criticità del settore: se i Consorzi di tutela applicano i loro piani produttivi ma il latte aumenta (e di molto) dove va il resto del latte?

Con l'obbligo di indicare l'origine della materia prima un buon passo avanti è stato fatto perché molte trasformazioni che avvenivano con latte di provenienza UE oggi vengono fatte solo con latte italiano e questo ci ha sicuramente favorito.

Però non dimentichiamo che alcuni comparti (es. latte alimentare) diminuiscono i loro consumi in maniera molto significativa.

Ancora i consumatori spostano i loro consumi anche verso prodotti alternativi (leggasi finto latte tipo soia, mandorle ecc.) perché magari lo percepiscono più sostenibile o legato a motivi etici di dubbia certezza. Si stanno affermando inoltre una serie di prodotti all'interno del settore che crescono (biologico, latte a fieno e/o a secco) maggiormente rispetto ai prodotti tradizionali perché percepiti dai consumatori più sostenibili rispetto a quelli tradizionali. E qui si apre l'altro capitolo fondamentale dei prossimi anni. Il consumatore vuole essere sempre più informato di quello che avviene nei nostri allevamenti; vuole la certezza che gli animali allevati siano "trattati bene" (benessere animale) ed allevati secondo i più moderni principi di sostenibilità. La tecnologia ci viene in aiuto perché si stanno diffondendo sempre più programmi integrati (blockchain) e molte attività vengono informatizzate (ricetta elettronica, fattura elettronica, GPS sui trattori ecc.). I temi ambientali e salutistici (es. riduzione degli antibiotici) saranno sempre più la discriminante che porterà il consumatore a scegliere un prodotto rispetto ad un altro sempre all'interno dello stesso settore.



Come AOP latte Italia stiamo cercando di pianificare lo sviluppo del prossimo decennio attraverso due linee principali:

- ✓ Abbiamo commissionato un importante studio all'equipe del prof. Gianni Gilioli (Agrifood lab) della Facoltà di medicina molecolare di Brescia per vedere gli scenari che vengono avanti in tema di consumo di latte e derivati, a fronte di un generale invecchiamento della popolazione occidentale. Tale ricerca ci darà una serie di informazioni utili per i prossimi investimenti che andremo a fare.
- ✓ Anche in base ai risultati della ricerca di cui abbiamo accennato, dovremo trovare delle soluzioni per trasformare il latte che non può andare nei circuiti delle DOP per evitare che l'eccesso di produzione faccia crollare drammaticamente il prezzo dei nostri formaggi più pregiati.

Tutto questo presuppone un forte coordinamento a tutti i livelli (produttori e organizzazioni sindacali, mondo industriale e della cooperazione, istituzioni e mondo accademico della ricerca) per far sì che l'intero sistema preveda uno sviluppo "sostenibile" in tutti i sensi. Come AOP Latte Italia pensiamo di poter giocare bene questa partita facendo da collante e, se servirà, da traino delle diverse anime della complessa catena lattiero casearia italiana.



Il caso Olivicoltori Toscani Associati

Giampiero Cresti¹⁰

La sfida iniziale

Per parlare adeguatamente del funzionamento di una OP che opera in questo settore, soprattutto in Toscana, bisogna capirne il contesto. Sappiamo tutti che in Toscana, l'olivicoltura, opera in presenza di una serie di difficoltà ambientali. Per clima, considerando che siamo in una sottozona fredda per l'olivicoltura. Per problemi orografici che talvolta, anzi spesso, condizionano enormemente la possibilità di gestione meccanizzata delle operazioni colturali; questo problema è accentuato dal fatto che spesso l'olivicoltura è collocata nelle aree più difficili, poiché, tradizionalmente, si sono riservate le aree più gestibili ad altri tipi di produzioni. Tutto questo si traduce in difficoltà operative e costi di produzione molto elevati.

Siamo, inoltre, in presenza di una fortissima frammentazione fondiaria, alla quale si aggiunge una forte frammentazione produttiva; in Toscana potremmo dire che non esistono aziende specializzate in olivicoltura. L'olivicoltura è solo una parte, una quota della produzione agricola aziendale, qualche volta anche minima rispetto alle altre produzioni.

Riferendosi al mercato, siamo storicamente in presenza di un forte consumo locale, con gran parte del prodotto toscano che è venduto direttamente ai consumatori. Questa situazione nel tempo si è lentamente evoluta, però ha rappresentato, e rappresenta, contemporaneamente, un "problema" da gestire, ma anche un elemento da utilizzare nel marketing delle produzioni tipiche come l'olio Toscano IGP.

Tutti questi sono i grandi vincoli con i quali ci siamo dovuti confrontare, avendo il vantaggio di essere in presenza di un prodotto, l'olio Toscano IGP, fortemente connotato, con evidenti elementi di tipicità e un'altissima reputazione nel mondo.

La strategia

La sfida iniziale per noi era quella di dare vita ad un soggetto capace di organizzare il prodotto per interfacciarsi con il mercato globale, esaltando i punti di forza dell'olio toscano, superandone i vincoli; questa opzione è imprescindibile per essere competitivi nel contesto operativo ricordato.

Abbiamo considerato possibile questo obiettivo valutando che l'olio toscano si attesta su prezzi che sono circa il doppio di quelli dell'olio extravergine nazionale; se poi facciamo il confronto con altre aree produttive la forbice è ancora più ampia.

Olivicoltori Toscani Associati è stata costituita nel 1984 come Associazione di Produttori (AP) ai sensi del regolamento CEE 1360 del 1978 e, fino al 2005, ha mantenuto questa forma giuridica.

Come tutti sappiamo e ricordiamo, nella normativa nazionale, erano presenti alcune difficoltà per un chiaro inquadramento giuridico di queste associazioni; ciò nonostante, tutta la strutturazione che Olivicoltori Toscani si è data, è riferita a quel periodo. Nel 2005, a seguito dell'emanazione del decreto legislativo 27 maggio 2005, n.102, l'Associazione si è trasformata in cooperativa agricola, la forma giuridica più vicina a ciò che eravamo, ed abbiamo proseguito con la stessa impostazione organizzativa.

¹⁰ Direttore Olivicoltori Toscani Associati Italia



Nel 2015 c'è stato un ulteriore salto di qualità con l'adesione di quattro cooperative alla nostra, arrivando alla dimensione attuale; Olivicoltori Toscani Associati è quindi una cooperativa agricola che associa aziende singole e altre cooperative agricole. La base associativa è costituita da oltre 11.000 aziende agricole e 4 cooperative, le quali a loro volta associano oltre 8.000 soci produttori; nel complesso, quindi, oltre 19.000 aziende olivicole.

I numeri sono grandi, ma se li confrontiamo con quelli produttivi, il rapporto conferma che, come ricordavo, la struttura produttiva toscana è formata, prevalentemente, da aziende piccole e medie.

Le cinque cooperative gestiscono nove frantoi di proprietà in Toscana ed è stata attivata, da oltre 20 anni, una sorta di rete informale d'impresa, fatta di accordi con frantoi privati che consentono alla OP di avere punti di riferimento sul territorio senza fare investimenti propri. Attraverso questo meccanismo riusciamo a fare conferimento di olio in tutto il territorio regionale, avendo in proprietà solo i frantoi di cui prima parlavamo.

Le scelte

Abbiamo scelto, sin dall'inizio della nostra attività, di operare esclusivamente con l'olio Toscano IGP, escludendo dai nostri obiettivi l'olio che non sia a denominazione: la commercializzazione di olio italiano non fa parte della nostra attività. Questa è stata una opzione forte e molto discussa: la considerazione che ha determinato questa scelta è legata all'obiettivo di una valorizzazione basata sulla tipicità. Il rapporto, in termini di prezzo, tra il Toscano e l'Italiano l'ho già ricordato: prescindere dal vantaggio determinato dalla Denominazione significava non essere competitivi.

Un'altra scelta che abbiamo fatto è stata quella di lasciare libero ogni socio di mantenere anche dei propri canali commerciali che spesso si realizzano localmente. Questo aspetto lo abbiamo considerato estremamente utile sotto l'aspetto di marketing; quando pensiamo all'olio toscano, nell'immaginario del consumatore globale, c'è la Toscana, c'è l'azienda agricola, c'è l'agriturismo che ha la propria bottiglia di olio. Data la struttura produttiva di cui parlavamo, questo è uno degli elementi che pensiamo ci aiuti a valorizzare le nostre produzioni anche se sottrae una quota di prodotto al controllo diretto dell'OP.

La governance

È quella tipica delle cooperative: assemblea dei soci, consiglio d'amministrazione. Dal punto di vista organizzativo, a necessità, vengono istituiti gruppi di lavoro per lavorare ad obiettivi specifici.

L'OP si occupa, quindi, dell'organizzazione della produzione e della vendita allo stato sfuso dell'olio, sia dei soci singoli, sia delle cooperative.

L'altro elemento da evidenziare è che l'olio viene venduto, quasi esclusivamente, a società commerciali che si occupano del confezionamento e della vendita nel mercato globale del prodotto confezionato; tali società sono controllate dalle cooperative.

L'attività si realizza attraverso la Montalbano Agricola Alimentare Toscana Spa, il cui capitale sociale è detenuto dall'OP, dalle cooperative socie della OP, da OLMA, un'altra cooperativa OP del settore olivicolo, e dalla Finoliva Global Services SPA, anch'essa controllata da cooperative, che opera principalmente in Puglia.

La Montalbano Agricola Alimentare, a sua volta, partecipa ulteriori società che hanno sede sia in Italia che all'estero per meglio operare sul mercato globale.

Questi sono i risultati ad oggi.



Torniamo alla produzione regionale: in Toscana ci sono circa 70mila aziende olivicole. Se togliamo dalla produzione generale il cosiddetto autoconsumo, valutabile in circa 100 kg di olio per ogni azienda, risultano 7.000 tonnellate di olio che scompare dal mercato. Questo è uno degli elementi che vanno tenuti in considerazione quando si parla di produzione regionale. Del prodotto disponibile per il mercato si stima che in Toscana circa il 50% sia certificato come Toscano IGP. Di questo una quota tra il 50% e il 60% è gestito da quel sistema che ho cercato di illustrare precedentemente. La variabilità tra il 50% e il 60% è dovuta alle oscillazioni di produzione che, purtroppo, ogni anno noi abbiamo. Siamo in presenza di una struttura produttiva obsoleta, in crisi e questo determina forti oscillazioni produttive, quindi, talvolta, data la forte importanza dell'autoconsumo, la quantità di prodotto disponibile per il mercato può registrare una amplificazione delle fluttuazioni. Della quantità di prodotto gestito da questo sistema, oltre il 70% è commercializzato fuori dall'Italia.

Le sfide future

Accennavamo ai problemi da un punto di vista produttivo: stiamo assistendo a un paradosso, che la domanda di olio Toscano IGP cresce e la produzione diminuisce. Il problema è totalmente legato alla struttura produttiva: gli oliveti sono quelli di un secolo o di due secoli fa, l'olivicoltura è l'unico settore rimasto fermo, sono decenni che non si fanno gli investimenti. Si tratta di una struttura produttiva che presenta tutti i limiti che può avere una coltivazione pensata e realizzata all'epoca della mezzadria, dove gli interventi agronomici erano soprattutto di tipo manuale e con logiche economico produttive tipiche di un modello autarchico.

Per fare meglio il nostro mestiere e garantire un futuro all'olivicoltura regionale abbiamo la necessità di un progressivo miglioramento della qualità e della tipicità, di un recupero della produttività, della stabilizzazione dei volumi disponibili e di una gestione agronomica ottimizzata.

Questi obiettivi possano essere raggiunti esclusivamente se interveniamo sulla struttura produttiva, ristrutturando gli oliveti; se investiamo ottimizzando la gestione degli impianti produttivi avremo, oltre ai risultati già detti, ovviamente, anche una riduzione dei costi di produzione, consentendo una maggiore competitività e un aumento della marginalità per i produttori.

Penso che l'OP su questo tema debba spendersi e giocare il proprio futuro occupandosi anche della fase produttiva. Se l'OP potrà operare nell'ambito di una strategia per il rinnovamento dell'olivicoltura toscana, sarà possibile orientare meglio al mercato l'operatività delle aziende agricole, rafforzando la competitività di tutto il sistema organizzato

In relazione a queste considerazioni, quindi, il rinnovamento olivicolo non è più una scelta, ma una necessità impellente. È una sfida importante, faticosa, ma credo che l'OP debba concentrarsi per questo obiettivo.



Il caso OP Italia Cereali

Giovanni Samela¹¹

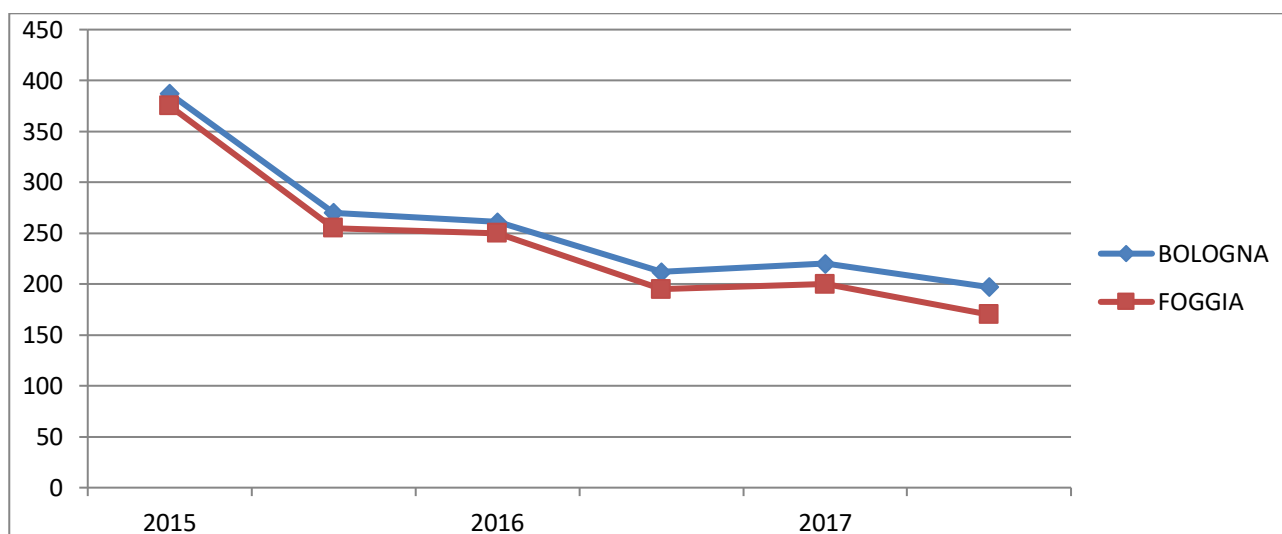
Nel settore dei cereali non vi è una grande tradizione associativa che abbia fatto perno sulle Organizzazioni di Produttori. La nostra iniziativa associativa, partita nel 2016, è stata riconosciuta OP dalla regione Basilicata nel 2018.

Nel suo intervento il Dott. Buffaria accennava al fatto che le recenti norme introdotte dall'Unione Europea tendono ad ampliare la base dei settori interessati dall'azione operativa delle OP avvicinandole a quelle dell'ortofrutta e dell'olio d'oliva che hanno una consolidata tradizione su questo tema.

La sfida iniziale

Per il comparto cerealicolo, l'approccio al tema delle OP, è apparso abbastanza difficile e complesso. Tuttavia, quelle che ci sembravano difficoltà organizzative e gestionali sono apparse cose di poco conto quando la crisi del mercato dei cereali, soprattutto del grano duro, nel 2017 ha toccato il punto più basso (vedere figura di seguito riportata).

Quotazioni grano duro triennio 2015-2017



Il grafico è la rappresentazione plastica di quanto accaduto durante l'anno 2017 in raffronto al biennio precedente. Il mercato ha fortemente penalizzato il grano duro nazionale, le due linee, quella in blu (mercato di Bologna) e quella in rosso (mercato di Foggia), vede scendere le quotazioni sotto i 200 €/ton e la crisi è stata avvertita tantissimo, c'era disperazione nelle campagne meridionali.

Da una situazione di crisi, di emergenza, noi siamo partiti. Nel frattempo, le novità legislative introdotte con l'Omnibus ci hanno incoraggiato a percorrere la strada della concentrazione dell'offerta attraverso la costituzione di una OP.

¹¹ Direttore OP Italia Cereali



Perché è precipitato il prezzo? Perché il grano, essendo una cosiddetta commodity a tutti gli effetti, risente di quello che è l'andamento del mercato internazionale. Nel momento in cui nel 2016 c'è stato un picco produttivo del grano duro a livello internazionale, abbiamo avuto il crollo del mercato del grano duro nazionale.

Noi italiani scontiamo anche un'altra difficoltà: c'è un differenziale di prezzo tra quello che è il frumento duro non comunitario e quello che è il frumento duro nazionale. Si potrebbero dire tante cose, si innescano tante dinamiche, sicuramente abbiamo un problema di gestione dell'offerta, di aggregazione.

Registriamo alcune problematiche dal punto di vista qualitativo. I nostri lotti di grano duro hanno scarsa omogeneità e non rispondono alla qualità richiesta dall'industria agroalimentare. Gli standard richiesti dall'industria in termini di proteine, indice di giallo, peso specifico e altro ancora sono sempre più alti.

Tuttavia, in tema di qualità occorre intendersi fra la qualità intesa dagli industriali che è prettamente "tecnologica", tutta orientata ad assicurare processi produttivi improntati alla velocità e la qualità che guarda alla salute dei consumatori. Per esempio, di micotossina deossinivalenolo (DON) i nostri grani ne hanno una bassissima quantità, al contrario dei grani esteri che, molto spesso, sono vicinissimi ai limiti massimi.

Siamo ancora, fortunatamente, il maggior Paese esportatore di pasta al mondo nonché, i più grandi consumatori. Questo quadro ci rende necessariamente importatori di grano duro da altri Paesi produttori. Quello che non riusciamo bene a comprendere è come mai questo differenziale è così alto, perché c'è un differenziale di circa 100 €/ton, che incide per circa il 30% del prezzo del prodotto?

Ci sono problemi che dobbiamo risolvere, questioni anche di carattere legislativo che andrebbero affrontate, perché per esempio nel grano duro non trasformato la micotossina DON è consentita fino a 1750 ppb da una specifica normativa europea (Reg. UE 1881/2006 voluto fortemente dalle lobby). In Canada, al contrario, il grano duro può avere contenuti di (DON) massimi di 1000 ppb.

Il grano canadese supera facilmente il valore 1000 e quindi da loro diventa rifiuto e da noi entro i 1750 ppb è commerciabile. È dunque conveniente per quei produttori raggiungere i nostri porti ed entrare nei nostri mercati a prezzi concorrenziali, finendo poi nelle nostre tavole italiane come pasta, pane, pizze, farine, semole, dolci, etc..

La legislazione europea crea un'altra condizione molto particolare. Se da un lato è molto alta la quantità di DON ammessa nel grano duro non lavorato, dell'altra parte è stabilito un limite di molto inferiore per la pasta, al di sotto di 750 ppb.

Quali dinamiche si attivano in questo modo? Accade che viene utilizzato grano canadese carico di DON, poi lo si taglia con grano italiano, soprattutto del Sud Italia dove per condizioni climatiche abbiamo meno problemi di micotossine da fusarium o da altre muffe. Il nostro grano, quindi, è relegato ad essere utilizzato solo per tagliare le partite di grano estero.

La strategia

Quando abbiamo costituito l'OP avevamo questo quadro legislativo. Abbiamo potuto far riferimento al Reg. UE 1308/2013 e al Decreto del Mipaaf del 3 Febbraio 2016. Il riconoscimento lo abbiamo ottenuto ad Agosto 2018, quindi un'esperienza recentissima.



L'obiettivo che abbiamo è quello di poter superare la dimensione contenuta delle piccole imprese italiane, rispetto alle mega imprese che ci sono in Canada, oppure in Argentina, mentre sul mercato si sta affacciando anche il Kazakistan probabilmente con aziende di Stato con dimensioni notevoli.

Abbiamo l'obiettivo di recuperare quel differenziale di prezzo che abbiamo visto precedentemente. Lo vogliamo fare cercando di capire cosa vuole l'industria e perché i nostri grani non riescono ad avere lo stesso riconoscimento di un grano australiano (che è quello più pagato).

Il nostro obiettivo è di rispondere alla domanda dell'industria e non vogliamo colpevolizzare oltremodo l'industria molitoria, oppure i pastifici italiani che hanno le loro esigenze. Poiché abbiamo l'esigenza di aumentare il nostro reddito, cerchiamo di capire come possiamo corrispondere alla domanda dell'industria. Abbiamo il grande problema – soprattutto al Sud – dei centri di stoccaggio, fattore critico dopo il crollo dei Consorzi Agrari che erano a gestione cooperativa, dunque sotto il controllo degli agricoltori.

L'OP Italia Cereali dispone di un unico centro di stoccaggio localizzato nella parte nord della Basilicata (a Lavello), è di discrete capacità e vi potremmo stoccare il 15% della produzione regionale (circa 500.000 quintali). Per la dislocazione dei soci, abbiamo anche l'esigenza di stoccare nell'area del Materano.

Abbiamo degli accordi di filiera che stanno funzionando. Stiamo realizzando dei prezzi interessanti rispetto a quello che è l'andamento del mercato sia rispetto alla Borsa di Bologna sia a quella di Foggia. Al Borsino di Altamura dove ci sono delle quotazioni di grano duro, siamo riusciti a far inserire la quotazione del nostro grano. Abbiamo messo in piedi un sistema di tracciabilità, un marchio e siamo riusciti a farlo quotare. Questo ci ha dato la possibilità, coi mulini, di trattare il nostro prodotto in maniera particolare rispetto al generico fino nazionale. Lavoriamo con due mulini - uno su Altamura, l'altro su Melfi - che hanno capacità produttive notevoli (8/10.000 quintali di semola al giorno).

La governance

Abbiamo una governance molto semplice, ben diversa da strutture più complesse e longeve. Al momento abbiamo un Consiglio di Amministrazione che ha cercato di rappresentare il territorio e si è mosso in quella direzione. Oltre al direttore, l'OP ha una struttura amministrativa che si occupa degli aspetti fiscali. Inoltre, da poco, abbiamo un settore marketing e insieme al CREA di Foggia stiamo facendo un lavoro di ricerca agronomica riguardo le varietà.

Le sfide future

L'OP ha portato importanti cambiamenti nella gestione della filiera agricola. L'OP elabora i piani colturali e le relative scelte varietali, le concimazioni, gestisce il centro di stoccaggio. Precedentemente, ogni cerealicoltore si rivolgeva allo stoccatore privato più vicino alla propria azienda. Cambiamenti hanno riguardato anche il mercato di destinazione della granella: prima gli agricoltori ignoravano dove finisse il loro prodotto, oggi gli agricoltori sono coscienti del fatto che stiamo realizzando altri accordi (per esempio con Pasta Armando del gruppo De Matteis, azienda che produce pasta con solo grano italiano).

Ovviamente parlando di una commodity, potrebbe sembrare assurdo parlare di un marchio di qualità per un prodotto che non va al consumatore finale. Eppure, noi ci crediamo molto: intanto questo marchio, Grano Duro Apulo-Lucano siamo riusciti a farlo inserire all'interno del Borsino di Altamura e ad avere una quotazione ad hoc, che non fa parte del cosiddetto grano fino nazionale.



Insieme al CREA di Foggia abbiamo realizzato una serie di prove all'interno di diversi areali di produzione, perché le varietà si comportano in maniera diversa a seconda del tipo di areale (fondo dei terreni, microclimi e quanto altro). Stiamo per implementare un sistema di certificazione volontaria al fine di offrire precise garanzie ai nostri interlocutori – che sono i mulini e i pastifici. Con loro stiamo facendo questo percorso e stiamo firmando gli accordi di filiera: ho citato prima Pasta Armando, stiamo ragionando anche con Divella e, probabilmente entro la fine di questo anno, avremo una evoluzione importante di tutta quella che è la strategia della nostra piccola esperienza associativa.



INTERPRETAZIONE ECONOMICA



Fronteggiare il rischio: risposte organizzative e istituzionali

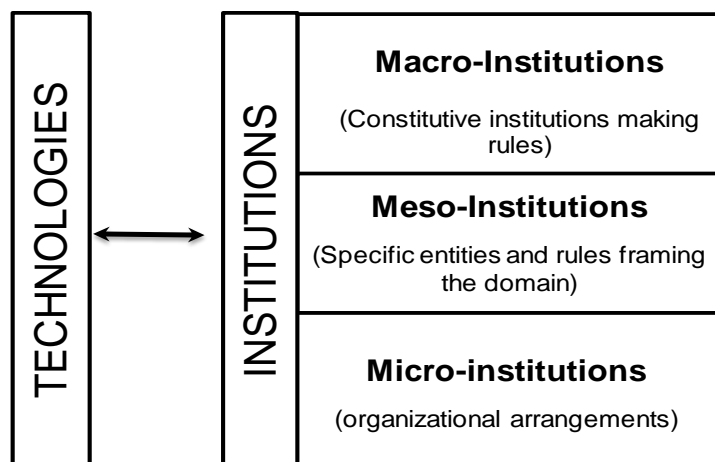
Claude Ménard¹², Daniela Toccaceli¹³

1. Introduzione

Il punto di partenza del nostro intervento è che il processo di costruzione del valore deve essere considerato come un processo istituzionale. In particolare, ci focalizzeremo sulle modalità istituzionali che possono essere attuate per fronteggiare il rischio mediante la condivisione di risorse e la costruzione di capacità congiunte quali assi di una strategia di cooperazione che permetta – in caso di successo - di distribuire una rendita ai partner. Dunque, la nostra assunzione è che quando parliamo di cooperazione noi stiamo considerando delle modalità per fronteggiare il rischio.

Intendiamo esplorare la questione di quali *drivers* possono rendere la cooperazione sostenibile ed efficiente. La risposta che cerchiamo di argomentare è che tali *drivers* possono essere sostanzati e incorporati in diversi livelli istituzionali attraverso i quali le parti che cooperano possono affrontare diversi tipi di rischio (Ménard, 2014). Tali livelli istituzionali continuamente interagiscono con la tecnologia impiegata nei processi produttivi – come sintetizzato nella figura 1 – e saranno illustrati nella presentazione attraverso esempi concreti di Organizzazioni di Produttori a loro Associazioni.

Figura 1 – Livelli istituzionali in relazione alla tecnologia



Partiamo dal presupposto che questi livelli istituzionali (e tecnologici) sono associati a differenti tipi di rischio che le OP (al pari di altre soluzioni organizzative ibride) sono chiamate ad affrontare.

¹² Università di Parigi 1 - Panthéon Sorbonne Professore di Economia, Centro di Economia della Sorbona

¹³ Accademia dei Georgofili, Direttrice del Centro di studi sull'organizzazione economica dell'agricoltura e lo sviluppo rurale – "GAIA"

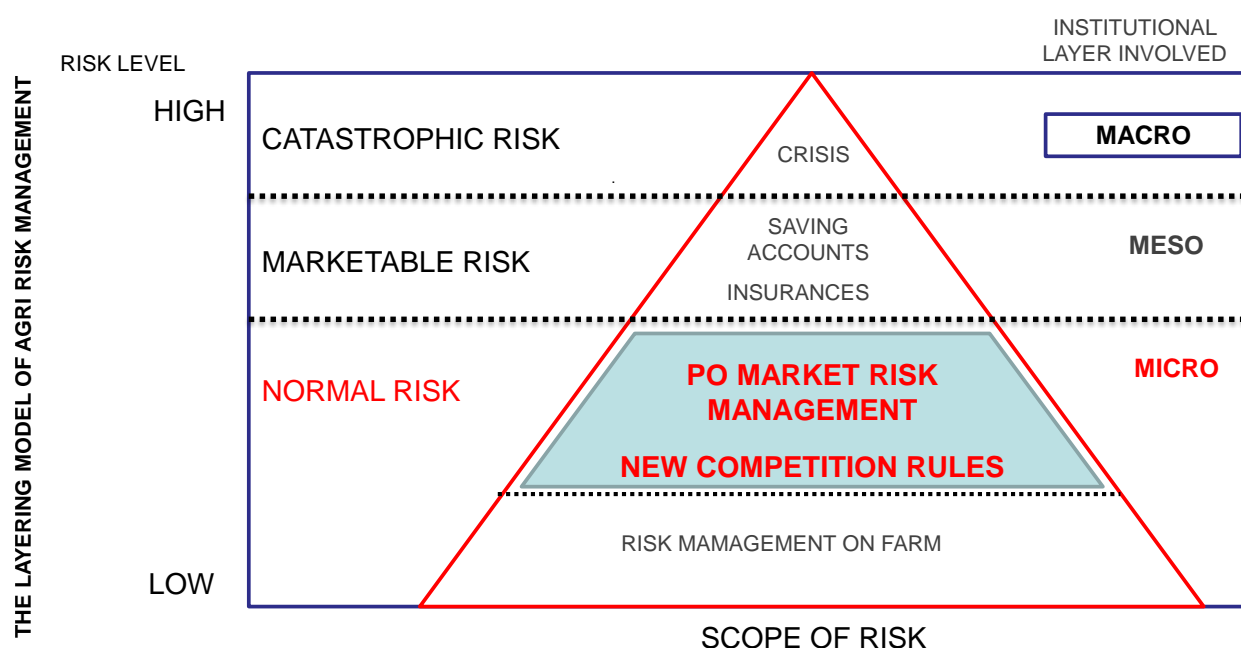


Per stabilire tale connessione, facciamo riferimento all'analisi del rischio recentemente sviluppata in uno studio del Parlamento Europeo che ci dà la possibilità di reinterpretare il *"layering model of agricultural risk management"* (Aa.Vv., 2016 p. 92) in chiave istituzionale.

Il modello analizza i rischi legati sia alla fase di produzione (ad esempio patologie, conseguenze delle variazioni climatiche, ecc.) sia all'andamento di mercato, classificandoli in relazione alla gravità degli effetti prodotti (percentuale della perdita di reddito) e all'ampiezza dell'impatto. Gli strumenti di gestione del rischio, gli attori che li utilizzano e i relativi strumenti finanziari sono stratificati in relazione ai diversi gradi di intensità.

In accordo con tale approccio e rielaborandolo schema, colleghiamo le diverse entità di rischio ai livelli istituzionali e collochiamo le OP e AOP al livello micro-istituzionale, quali soggetti capaci di gestire il livello "normale" di rischio, benché in modo distinto e superiore rispetto a quanto possa fare la singola impresa agricola.

Figura 2 – Tipi di rischio in relazione ai differenti livelli istituzionali di intervento



Fonte: nostra rielaborazione sulla base di European Parliament, AA.VV. 2016, p. 92

In ciò che segue, esaminiamo in dettaglio i tre livelli istituzionali in relazione ai differenti tipi di rischio, con una particolare attenzione al modo in cui tali livelli coinvolgono i soggetti economici, che siano individuali o collettivamente organizzati (OP).

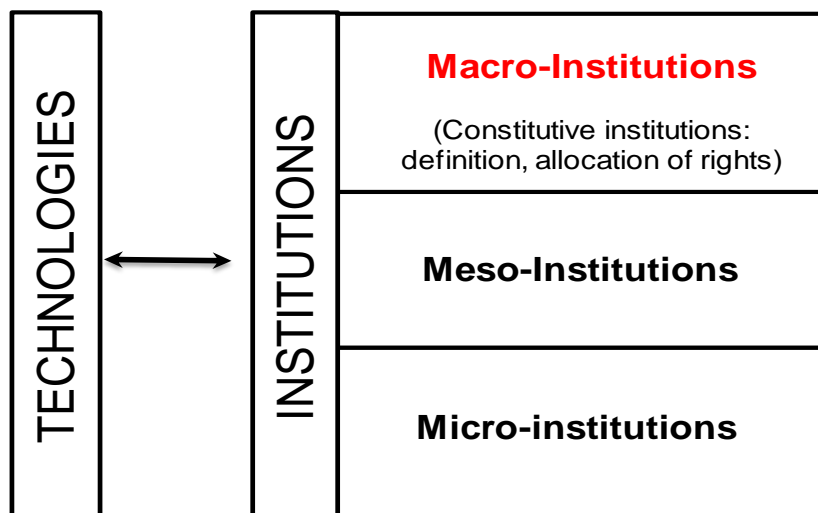
2. Livello macro-istituzionale

Quello macro-istituzionale è il livello generale al quale si definiscono le "regole del gioco", si monitora la loro attuazione e si stabiliscono e attribuiscono i diritti spettanti a ciascun soggetto. Esempi di soggetti che operano a tale livello sono (con particolare riferimento all'agricoltura) il



Parlamento, la Commissione, il Consiglio e la Corte di Giustizia Europei. La Politica Agricola Comunitaria è un esempio delle regole che sono stabilite e dei diritti che sono fissati e attribuiti.¹⁴.

Figura 3 – Livello Macro-istituzionale



Con riferimento al rischio, questo livello fornisce la garanzia istituzionale della corretta allocazione dei diritti di proprietà e dei diritti di decisione. Con ciò questo livello contribuisce alla stabilità del sistema, per esempio attraverso meccanismi di compensazione nel caso di catastrofi naturali. Un'importante conseguenza di tale funzione è che a tale livello l'innovazione è (e deve essere) piuttosto limitata. Come sottolineato dal Premio Nobel Douglas North, la funzione chiave delle macro-istituzioni è quella di fornire un ambiente in cui le regole vengono stabilite in modo prevedibile per dare stabilità all'organizzazione delle transazioni.

Per le OP, la regolazione a livello europeo ha stabilito le condizioni alle quali esse possono essere riconosciute dagli Stati Membri, con ciò eliminando una fonte di incertezza per questo tipo di soluzioni organizzative.

In particolare, è un'eccellente illustrazione del funzionamento di tale livello macro-istituzionale l'interazione tra i soggetti co-legislatori (Commissione, Consiglio, Parlamento) e la Corte di Giustizia Europea, con la nota sentenza dell'indivia belga¹⁵ che ha creato la base giuridica perché il regolamento Omnibus¹⁶ potesse riconoscere la legittimità di una deroga alle regole generali di concorrenza (articolo 101 del TFUE¹⁷). Pertanto, le OP riconosciute in tutti i settori possono pianificare la produzione, ottimizzare i costi di produzione, immettere sul mercato e negoziare contratti concernenti l'offerta di prodotti agricoli, a nome dei propri aderenti.

Ciò ha aperto un nuovo campo di possibilità di azioni per le OP nel contrastare il rischio di mercato con strumenti che – se ben utilizzati – possono rivelarsi molto efficaci.

¹⁴ Numerosi esempi sono forniti in particolare dall'intervento di Bruno Buffaria.

¹⁵ C-671/15, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?docid=196626>

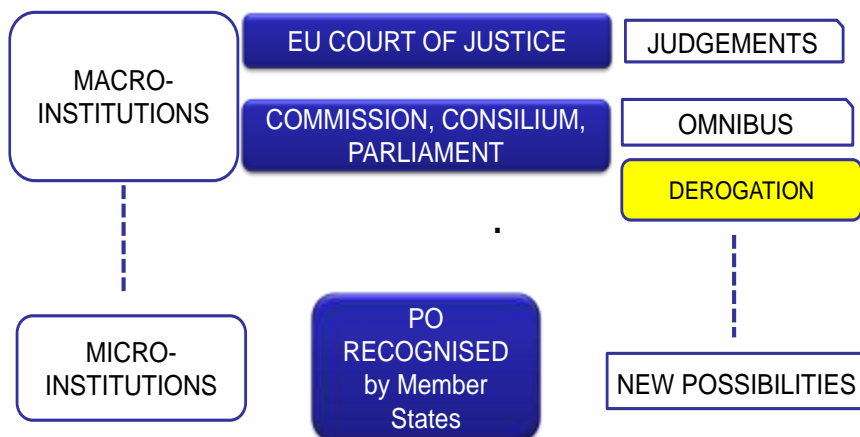
¹⁶ Reg (UE) 2017/2393

¹⁷ Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea



In questo caso l'OP è direttamente indicata come modalità organizzativa che rende più efficiente l'allocazione delle risorse pubbliche nella gestione del rischio. Questa funzione che è loro riconosciuta spiega perché nella piramide del rischio (Figura 2) l'OP è posta ad un livello superiore a quello della singola impresa agricola. La figura 4 sintetizza l'esempio proposto.

Figure 4 – Il contesto macro-istituzionale delle OP nel Regolamento Omnibus

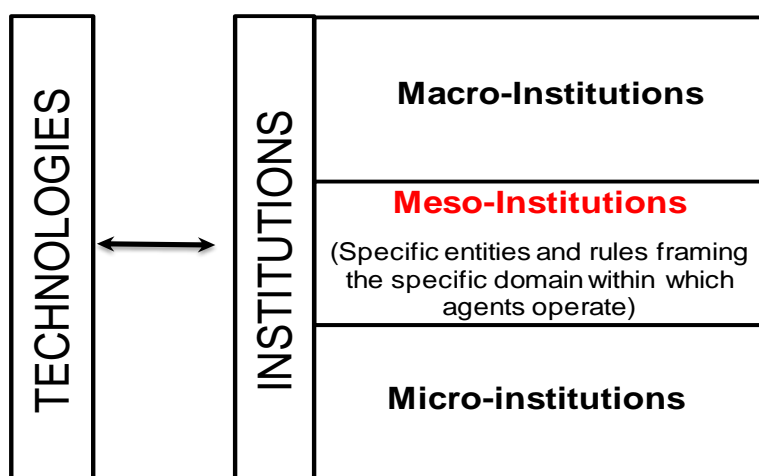


3. Il livello Meso-istituzionale

Le regole e i diritti stabiliti al livello macro sono normalmente troppo generali per poter essere attuati direttamente. Perciò necessitano di essere “tradotte” in norme e regole adatte a specifici settori di attività, per essere rese obbligatorie e monitorate.

Nella figura 5 è indicato il livello al quale si collocano le meso-istituzioni rispetto al quadro generale.

Figura 5 – Il livello meso-istituzionale





Esempi di soggetti che operano (incorporano regole) a questo livello sono: l’Autorità garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM), i Consorzi di tutela delle produzioni a denominazione, gli Enti di certificazione che ne verificano e attestano il rispetto dei requisiti di processo o di prodotto (per esempio VALORITALIA), e molti altri¹⁸. Grazie a questi soggetti meso-istituzionali, le norme e regole generali sono trasformate in protocolli, standard specifici, accordi, disciplinari di produzione – o altro – che tracciano il campo entro il quale gli operatori economici possono correttamente operare, e quello dal quale avranno, eventualmente, deviato.

Le meso-istituzioni giocano un ruolo importante rispetto al rischio perché monitorano il rispetto delle “regole del gioco” da parte dei diversi operatori e armonizzano le pratiche utilizzate. Ad esempio, è questa la funzione dei protocolli e degli standard. Inoltre, le meso-istituzioni attenuano il rischio distribuendo le conseguenze su gruppi di agenti, perciò incoraggiando la cooperazione attraverso incentivi (vantaggi riconosciuti a organizzazioni collettive) e meccanismi che aiutano a creare un clima di fiducia (per esempio attraverso la condivisione di informazioni).

Una conseguenza di queste funzioni è che la capacità di supportare la cooperazione da un lato, e l’autorità di rendere obbligatorie le regole e norme dall’altro, sono le questioni chiave cui devono rispondere delle meso-istituzioni efficienti.

Ciò significa che l’efficacia della loro azione non può basarsi solo sulla fiducia, ma necessita di strumenti che permettano loro di disciplinare i comportamenti delle parti (ad esempio attraverso premialità o penalità). Come suggerito dall’esempio degli Enti di certificazione – si vuole sottolineare che le meso-istituzioni possono essere sia private, sia pubbliche. Inoltre, poiché sono in una posizione intermedia tra le macro-istituzioni e gli operatori, alcune meso-istituzioni si possono talvolta sovrapporre con questi ultimi, come suggerisce l’esempio dei Consorzi di Tutela dei Vini a denominazione.

Quello vitivinicolo è un comparto che non troverebbe altrimenti spazio in una riflessione sulle OP, giacché in Italia non vi sono che pochissime esperienze al riguardo.

Gli esempi proposti intendono illustrare il modo in cui si può articolare il rapporto tra meso- e micro-istituzioni in risposta al rischio.

Nel primo esempio, la meso-istituzione in questione è l’AGCM, che nella sua segnalazione del 22 marzo 2016¹⁹ ha comunicato alle autorità competenti “la necessità di circoscrivere rigorosamente le intese di filiera a quanto consentito dalla normativa vigente, con l’espressa esclusione di accordi di prezzo delle uve e tanto più dei vini sfusi”. Inoltre, anche rispetto alle quantità ha richiamato a “un uso il più possibile circoscritto di meccanismi di controllo delle attività d’impresa – in primo luogo il *blocage-deblocage* delle uve di cui all’art. 14 del D.Lgs. n. 61/2010 – in quanto incidenti direttamente sulle disponibilità di prodotto (e prezzi conseguenti) nei mercati finali”. La segnalazione dell’AGCM ha offerto un’interpretazione delle norme comunitarie e nazionali che ha limitato gli strumenti e la loro utilizzabilità da parte dei Consorzi al fine di gestire la filiera in modo da contrastare il rischio di mercato.

Ai fini della presente riflessione è interessante la scelta di alcuni Consorzi di trovare nuovi, ammissibili, strumenti attraverso uno strumento di cooperazione di recente introduzione nella politica di sviluppo rurale, il Partenariato Europeo per l’Innovazione. Alcuni Consorzi toscani hanno

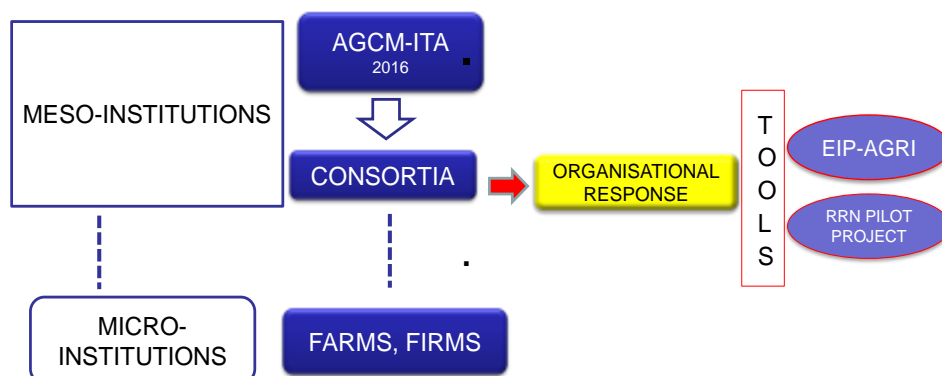
¹⁸ Il contributo di Pietro Gasparri fornisce molti altri esempi.

¹⁹ AS 1266 - ACCORDI RELATIVI A PREZZI DI UVE DESTINATE ALLA PRODUZIONE DI VINI DOCG E DOC, Bollettino n. 9 del 29 marzo 2016, www.agcm.it



reagito al nuovo contesto istituzionale con una risposta di innovazione organizzativa, costituendo un Gruppo Operativo del Partenariato Europeo per l'Innovazione²⁰ per costituire un soggetto avente la comune finalità di aumentare la conoscenza e trasparenza del mercato e migliorare l'implementazione di altri strumenti di gestione della filiera a denominazione, in modo da adattare al meglio l'offerta alla domanda e mantenere il mercato in equilibrio.

Figure 6 – Meso-istituzioni e loro interazione con il livello micro-istituzionale: il caso dei Consorzi di Tutela dei Vini a Denominazione



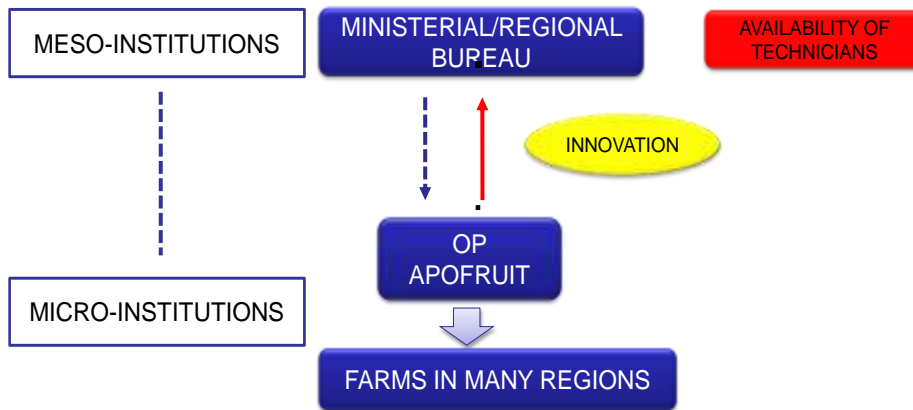
Un altro esempio di meso-istituzione è fornito dagli Uffici preposti al monitoraggio di spesa dei Programmi Operativi dell'OCM ortofrutta, come sintetizzato nella figura 7. L'effettiva esecuzione dei controlli vincola l'erogazione dei contributi. Il rischio consiste quindi nell'instabilità finanziaria per l'OP e le imprese loro associate. Nel caso tratto dall'esperienza di APOFRUIT, il rischio è generato dall'inefficace funzionamento di tali meso-istituzioni in alcune regioni.

La reazione attuata dall'OP è stata di domandare un'innovazione procedurale e tecnologica della specifica meso-istituzione, proponendo ad esempio l'utilizzo di nuovi panel di indicatori e di avvalersi di tecnologie avanzate per velocizzare il processo di accertamento dell'esecuzione delle azioni oggetto di verifica. Il risultato dell'innovazione sarebbe quello di rendere rapidi e sicuri gli accertamenti e le erogazioni dei contributi, con ciò riducendo il rischio di instabilità finanziaria al livello micro-istituzionale per le OP e le imprese agricole.

²⁰ Monitoraggio dell'andamento di mercato dei principali vini Toscani a Denominazione e benchmarking economico di filiera per la gestione delle politiche di mercato (MO.VI.TO.) <https://ec.europa.eu/eip/agriculture/en/find-connect/projects/monitoraggio-dell-andamento-di-mercato-dei>



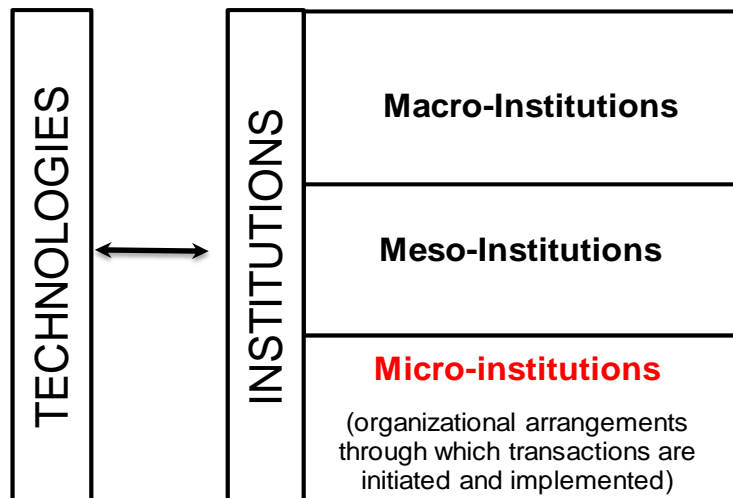
Figure 7 – Monitoraggio del settore orto-frutta: il caso di APOFRUIT



4. Il livello micro-istituzionale

Il terzo livello del nostro schema (Figura 8) corrisponde alle differenti soluzioni organizzative attraverso le quali le transazioni sono concretamente organizzate, per realizzare il processo di creazione del valore attraverso le attività di produzione e vendita.

Figura 8 – il livello micro-istituzionale



Le OP, le società cooperative, imprese agricole e altre tipologie di imprese ne sono esempi. Tipici esempi di transazioni attuate a tali livelli sono i contratti. Questi sono il più delle volte “incompleti”, perciò necessitano dell’intervento di meso o macro-istituzioni (ad esempio quando si definisce un contratto standard). L’economia contemporanea offre un’importante lezione riguardo alla constatazione che molteplici soluzioni organizzative possono essere adottate per realizzare un medesimo scopo. Ciò che le differenzia sono: (1) il grado di centralizzazione che esercitano rispetto ai diritti di proprietà, che dipendono a loro volta dal valore strategico degli investimenti in questione; e (2) il grado di centralizzazione dei diritti di decisione, che dipendono a loro volta dal livello di specificità degli investimenti. Alle diverse combinazioni di queste due dimensioni



corrispondono molte diverse modalità di organizzazione che includono numerosissime forme ibride, incluse OP, cooperative, ed altre, occupando una larga parte dello spettro di possibilità, che è intermedio tra i due estremi: impresa e mercato.

Il risultato di questa diversità è che gli agenti economici sono continuamente di fronte ad un *trade-off*: in relazione a date regole definite a livello macro-istituzionale e restrizioni imposte al livello meso-istituzionale, quale tipo di organizzazione è preferibile in un dato momento e in uno specifico luogo per organizzare una determinata transazione?

Benché non ci siano risposte semplici a tale domanda, trovare la corretta soluzione è particolarmente rilevante con riferimento alla gestione del rischio perché è proprio al livello di micro-istituzione che il valore è creato e necessita di essere salvaguardato.

La creazione del valore dipende ovviamente dall'innovazione tecnologica, come dimostrato dal crescente ruolo dell'informazione e delle ICT. Comunque, c'è un'altra dimensione dell'innovazione che è stata a lungo ignorata dagli economisti e dai *policy-makers* che ne sono stati ispirati: l'innovazione organizzativa.

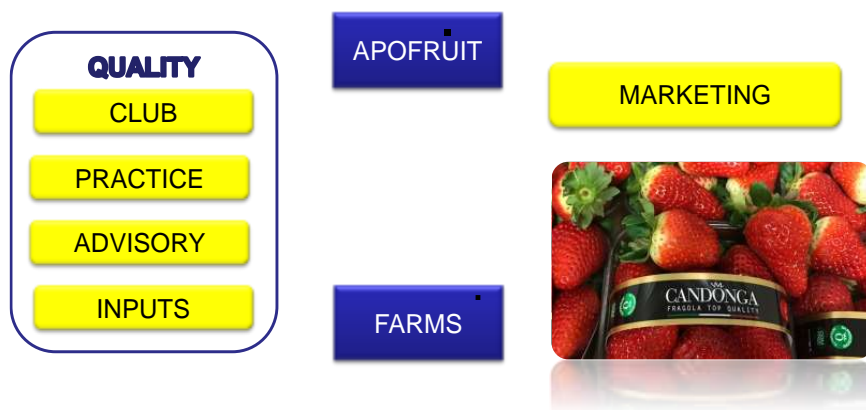
Trovare nuovi modi di cooperare è una potenziale fonte di creazione del valore. Essa può anche generare specifici rischi, come dimostrato dallo sviluppo di numerose pratiche sleali nella filiera (Ménard, 2017), rispetto alle quali sono state prese misure di contrasto²¹. I vantaggi della cooperazione, che permettono di condividere esperienze, conoscenze e rischi, deve anche affrontare sfide che possono essere superate solo grazie ad appropriate strutture di *governance*. Questa è la chiave di lettura delle OP. Nel costruire queste organizzazioni, le soluzioni organizzative sono necessarie e ne abbiamo numerosissimi esempi di successo.

L'esempio qui proposto cerca di illustrare quanto sono collegate l'innovazione tecnologica e organizzativa, in particolare quale ruolo gioca l'OP nel rendere possibile l'introduzione di un'innovazione tecnologica al livello di impresa agricola (figure 10).

²¹ Direttiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo E Del Consiglio Del 17 aprile 2019 in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare.



Figure 10 – Il ruolo dell’OP nel contrasto al rischio di mercato: il caso della Fragola Candonga in Basilicata (APOFRUIT)



L’esempio (tratto dall’esperienza di APOFRUIT) riguarda la produzione di fragole in Basilicata, area vocata ma gravemente in crisi per ragioni di mercato. L’OP ha giocato un ruolo chiave perché ha impostato una strategia tutta orientata alla differenziazione del prodotto e alla qualità, grazie all’introduzione di numerose tipologie di innovazione, prima fra tutte quella di Club (introduzione della produzione di fragola Candonga, soggetta a brevetto). L’OP ha inoltre offerto consulenza per l’adozione di nuove pratiche colturali, l’acquisto collettivo di input, la definizione di piani di marketing specifici per il posizionamento del nuovo prodotto.

Molti altri esempi potrebbero essere tratti dalla esperienza delle altre OP che hanno contribuito a questa pubblicazione. Tutti dimostrano che le OP (di successo) hanno vocazione a diventare autentici gestori della filiera, questo è il ruolo loro assegnato dalle politiche e in questo senso sono le OP e AOP che guidano anche i processi di innovazione tecnologica e organizzativa.

5. Conclusioni

L’innovazione interessa interamente il processo esaminato e si sviluppa lungo due dimensioni:

(1) la dimensione istituzionale, attraverso l’adozione di nuove leggi, la creazione di nuove agenzie di regolazione o uffici preposti e l’adozione di nuovi modi di organizzazione. La velocità di queste innovazioni è molto differenziata tra i diversi livelli analizzati. Da un punto di vista politico, è importante identificare quale livello sia primariamente coinvolto nella soluzione di un problema, poiché da quello possono derivare le risposte necessarie.

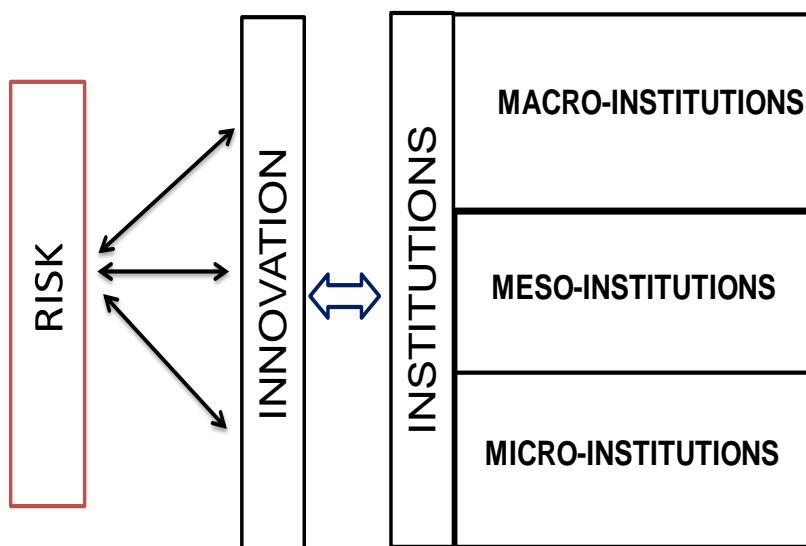
(2) la dimensione tecnologica. Benché questo aspetto non sia stato molto sviluppato in questa trattazione, resta cruciale. Esso si sviluppa a differenti ritmi. Le nuove tecnologie di informazione e comunicazione (ICT) stanno trasformando il paesaggio rurale in modo diverso da quanto non faccia lo sviluppo di nuovi metodi di irrigazione (e in qualche caso i due convergono).

Infine, è rilevante anche il modo in cui queste due dimensioni dell’innovazione interagiscono, benché le modalità specifiche non siano ancora stati del tutto comprese.



Comunque, ciò che conosciamo è che in tutti i casi questi cambiamenti implicano costi di transazione. Nel contesto dell'innovazione, i costi di transazione derivano dalla transizione a una nuova tecnologia, dalla riorganizzazione degli assetti preesistenti, dall'adeguarsi al cambiamento burocratico. In ultima analisi, essi derivano dagli sforzi di adattamento che i diversi livelli istituzionali compiono per mantenere le finalità proprie a ciascun livello. In rapporto a questo, è cruciale scegliere l'appropriata soluzione organizzativa al livello micro-istituzionale. La questione che si pone è dunque: quale modo di organizzazione è il più appropriato per affrontare i diversi gradi di rischio e le loro connessioni con i livelli istituzionali che sono stati presentati sopra? In particolare, sono le OP la forma organizzativa corretta per fare ciò?

Figure 11 – Le OP nello schema di rischio, innovazione e processo di costruzione istituzionale del valore



Come indicato dallo schema (Figura 11) nel processo di costruzione del valore, tutti i livelli istituzionali giocano un ruolo rilevante nell'affrontare i diversi gradi di rischio.

Rispetto al quesito chiave, se siano le OP la struttura più appropriata per gestire il rischio, siamo partiti dal definire il ruolo che esse giocano rispetto a una certa tipologia e intensità di rischio. Abbiamo evidenziato come questo si realizza attraverso un grande sforzo d'innovazione. Ciò può accadere in un ambiente in cui -Istituzioni (ai diversi livelli) che operano in modo efficiente ed evolvono con tempi e modi adeguati, rendono sicuri i diritti e le transazioni. Tuttavia, possono anche essere una fonte d'incertezza, se generano disallineamento e conseguenti costi di transazione.

In tale contesto, la risposta alla domanda se l'OP è la forma organizzativa idonea, non dipende soltanto da come l'OP è, ma dipende da come tutti i livelli superiori costruiscono l'ambiente istituzionale perché ciò sia vero. Infatti, se è vero che la creazione di valore in termini di trasformazione di input in output avviene a livello microeconomico – ad opera di imprese, o loro forme ibride come OP, ecc. - è pur vero che tutti i livelli istituzionali concorrono al processo di costruzione del valore.



Abbiamo inoltre sottolineato l'importanza di essere consapevoli del processo di interazione che si sviluppa tra i diversi livelli istituzionali. Questo avviene in particolare attraverso le meso-istituzioni. Ciò può implicare di ritenere meno interessante un approccio di separazione tra la sfera pubblica e quella privata e di privilegiare invece quello del dialogo tra le varie entità e soggetti che operano ai diversi livelli istituzionali, come è nitidamente emerso dai casi di studio esaminati.



Bibliografia

European Parliament, A. V. (2016) *Research for Agri committee - State of play of risk management tools implemented by Member States during the period 2014-2020: National and European frameworks.*, European Parliament. European Parliament Publication Office. doi: 10.288/305797.

Ménard, C. (2014) 'Embedding organizational arrangements: Towards a general model', *Journal of Institutional Economics*, 10(4), pp. 567–589. doi: 10.1017/S1744137414000228.

Ménard, C. (2017) 'The many challenges of unfair trading practices in food supply chain system', in *in P. Ciaian and F. di Marcontonio (eds.) Unfair Trading Practices in the Food Supply Chain: A literature review on methodologies, impacts and regulatory aspects.* European Commission (Joint Research Center, Institute for Prospective Technological Studies, pp. 1–19. doi: 10.2760/800.



DISCUSSIONE



Intervento di Vasco Boatto²²

Ringrazio gli organizzatori per aver previsto questo mio breve intervento in una giornata molto impegnativa e importante.

Il tema trattato è al centro dell'agenda della politica agricola comunitaria e nazionale per cui vi sarebbero tante cose da dire. Gli interessantissimi interventi che si sono susseguiti sottolineano ancor di più la rilevanza dell'argomento per il futuro dell'agroalimentare del nostro paese.

Le questioni che sono state sollevate non sono certamente nuove e sono presenti con una certa continuità nella programmazione della Politica agricola. La necessità di dotarsi di una organizzazione della produzione del settore agroalimentare che coinvolga l'intera catena del valore e che consenta un rapporto equilibrato tra le varie fasi del processo economico, da quello primario a quello della trasformazione, commercializzazione e distribuzione, è oggi divenuta però indifferibile, alla luce della concorrenza internazionale, del crescente ruolo dei mercati terzi e degli intensi processi di innovazione tecnica e organizzativa.

Su questo argomento, anche nel nostro Paese è opportuno aprire una discussione tra i portatori di interesse pubblici e privati e poter giungere a un rinnovato impianto normativo sull'esempio di quanto è stato fatto recentemente in Francia con la legge Egalim²³.

Ringrazio quindi la Nostra Accademia per aver saputo cogliere questa esigenza e offrire agli operatori un tavolo di discussione.

Come studioso del settore credo si possa convenire che il problema da affrontare consista nel cercare di superare le storture del mercato, le sacche di inefficienza che indeboliscono le filiere, che permetta così agli operatori di ottenere un riconoscimento pieno del valore prodotto e di sfruttare le potenzialità delle nostre produzioni.

Disponiamo infatti di materie prime agricole di sicuro valore qualitativo, confermato dal primato indiscusso a livello comunitario di prodotti che possono fregiarsi del marchio di origine. Sul piano produttivo annoveriamo molte strutture aziendali moderne e anche sul piano della preparazione professionale degli imprenditori si sono fatti passi in avanti molto significativi grazie al contributo delle istituzioni tecnico scientifiche, dell'Università, del mondo della formazione, unitamente a un soddisfacente utilizzo delle risorse comunitarie e nazionali messe a disposizione dalla politica agricola comune.

È in atto un significativo processo di ricambio generazionale, non sufficiente, ma che fa ben sperare per il futuro. Ancora più significativi sono stati i progressi ottenuti nel settore a valle dell'agricoltura. L'industria alimentare è riuscita non solo a rinnovarsi, ma conquista progressivamente quote importanti di mercato sia in paesi contendibili, che in quelli più difficili come quelli del Far East. Abbiamo assistito a cambiamenti radicali nella fase della distribuzione con l'avvento di forme organizzative sempre più efficienti in relazione ai mercati evoluti, esigenti e complessi.

Vi sono dunque, tutte le condizioni per le imprese del settore agroalimentare per migliorare ulteriormente, ed ottenere cioè il pieno riconoscimento del valore potenziale che il sistema è in grado di fornire. Servono però interventi volti ad aiutare il mercato a trovare soluzioni appropriate

²² Università di Padova

²³ LOI n° 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous.



e tempestive, capaci di rimuovere ciò che frena il raggiungimento di questo traguardo. Il rischio è perdere opportunità di sviluppo.

I colleghi Claude Ménard e Daniela Toccaceli, col loro intervento, hanno illustrato concretamente un possibile approccio a cui far riferimento. Gli imprenditori che si sono succeduti questa mattina hanno dato testimonianza degli interessantissimi risultati ottenuti e delle potenzialità che si possono sfruttare. Quanto illustrato può efficacemente avvantaggiarsi dal modello suggerito dai colleghi. Tutto ciò è in linea anche con quanto sembra emergere dalla nuova programmazione comunitaria. Dobbiamo evitare gli errori del passato, come i particolarismi e favorire invece soluzioni sperimentate e di sicura validità. Mi riferisco ad errori e ritardi che sono stati commessi ad esempio nel settore ortofrutticolo. Non aver saputo cogliere l'indirizzo della riforma dell'OCM della fine del secolo scorso, in particolare il ruolo delle OP, ha sicuramente nuociuto alla crescita del comparto e privilegiato la concorrenza estera.

Dobbiamo essere consapevoli che nei prossimi anni le imprese dovranno affrontare anche nuove sfide, oltre a quelle del mercato, come quelle della sostenibilità e quella dei cambiamenti climatici. I nuovi modelli organizzativi dovranno quindi dare risposte agli operatori in tema di rischio e di incertezza. Dobbiamo puntare su modelli flessibili caratterizzati da robustezza, adattabilità e trasformabilità. Essi dovranno permettere cioè di affrontare gli imprevisti come ad esempio la gelata che ha colpito quest'anno l'olivicoltura del nostro meridione, o i mutamenti delle condizioni di accesso al mercato USA con imposizione dei dazi da parte di Trump o le conseguenze di una probabile uscita del Regno Unito dall'Unione Europea. Dovremmo cioè costruire delle strutture organizzative adeguate sotto il profilo tecnico, economico e finanziario, così resilienti, da poter affrontare il mare burrascoso.

Gli esempi che sono stati illustrati questa mattina evidenziano come il mondo produttivo sia già ben predisposto ad innestare i nuovi modelli organizzativi. In particolare, le realtà produttive osservate, sembrano abbastanza soddisfacenti in termini di robustezza e adattabilità e in definitiva nel saper cogliere anche le nuove esigenze del mercato. Essi sembrano preparati ad accogliere l'innovazione come ad esempio quella tecnologica digitale (ITC). Gli esempi portati alla nostra attenzione hanno fatto capire quanto sia importante il ruolo del consumatore e la necessità di realizzare una piena *customer satisfaction*, soprattutto in un contesto di elevata dinamicità dei modelli di consumo come quello attuale.

In conclusione, ritengo di poter dare, anche a nome dei colleghi Pacciani, Toccaceli e degli altri membri del gruppo di lavoro Gaia, la massima disponibilità ad approfondire questo tema anche alla luce dell'interessantissima discussione che si è aperta questa mattina attorno al modello presentato dai colleghi.



Intervento di Gaetano Martino²⁴

Grazie all'Accademia per avermi invitato in questa splendida e prestigiosa occasione. Saluto il Professor Ménard con cui abbiamo avuto spesso modo di interagire.

Vorrei fare pochissime riflessioni con cui esprimere il tentativo che ho fatto di raccogliere l'incredibile ricchezza di elementi teorici e pratici che sono emersi in questa mattinata.

Per questo breve intervento ho scelto la chiave che mi appartiene professionalmente. Io sono un economista agrario e agli economisti agrari viene richiesto, in quanto studiosi di materia applicata, di produrre soluzioni a problemi rilevanti per il sistema agro-industriale. La chiave che intendo utilizzare, dunque, è quella di definire quale può essere il campo problematico che si sta affrontando con queste tematiche. Campo, peraltro, chiaramente illustrato questa mattina, che vorrei però richiamare. Nel mio intervento, in particolare, vorrei provare a delineare alcuni problemi di base, credo rilevanti, a partire dagli esempi forniti, e indicare le variabili che potrebbero essere utili per affrontare la ricerca delle soluzioni.

Il primo problema che vedo è legato all'idea di varietà del sistema agroalimentare delle forme organizzative, un concetto che risale, almeno per quanto riguarda la nostra disciplina qui in Italia a Vito Saccomandi che lo introdusse nell'ultimo volume che aveva avuto modo di completare. Proprio in quel testo veniva disegnato il concetto di ciclo dell'innovazione organizzativa. È vero che in quel contesto molto veniva dedicato all'approccio Property rights, piuttosto che quello della Transaction costs economics, ma entrambe ricadono nella "famiglia" dell'Economia neo-istituzionale. È noto, d'altra parte, il contributo che Saccomandi sviluppò per l'analisi del sistema agro-industriale secondo le categorie proprie dell'economia dei costi di transazione. Dal punto di vista scientifico, è emozionante ritrovare i problemi dell'organizzazione agro-industriale definiti secondo il registro analitico della ricerca internazionale di frontiera.

Varietà questa mattina è emersa con molta chiarezza nei casi studio, l'hanno direttamente indicata molti dei relatori, ed è ovviamente logico che così sia, visto che queste forme organizzative risolvono, definiscono soluzioni di governance per diverse transazioni. Le transazioni sono caratterizzate da diversi attributi, per esempio: abbiamo visto casi di specificità delle risorse, casi di incertezza concettualizzati in modo estremamente lucido nell'intervento del Professor Ménard e di Daniela Toccaceli. È inerente alla economia dei costi di transazione la necessità di prendere in conto i caratteri propri di ciascuna transazione. La varietà delle forme organizzative, dunque, è innanzitutto dovuta alla variabilità degli attributi delle transazioni e alla ricerca di efficienza organizzativa. Ne consegue che gli esempi non possono essere direttamente imitati. Piuttosto essi devono essere studiati per trovare le nuove soluzioni.

E questo è un compito, un primo problema da affrontare, ossia il disegno delle forme organizzative. È un compito a cui gli economisti agrari possono certamente contribuire.

Un tema collegato che è emerso nel trattamento dei casi, benché di successo, è quello della partecipazione. Il secondo problema riguarda la modalità di sviluppo di analisi comparativa. Come è possibile accrescere le possibilità della partecipazione e, dunque, ampliare gli scambi? L'ambiente istituzionale – si pensi alle innovazioni contenute nel Reg. 1308/2013 – accresce le possibilità di sviluppo e diffusione di forme organizzative specifiche. Occorre sottolineare che si tratta di forme componenti delle istituzioni dell'economia di mercato e, dunque, del nostro processo democratico.

²⁴ Università di Perugia



Forme innovative devono diffondersi, ma per diffondersi bisogna che siano in grado di definire la convenienza economica per chi partecipa, oltre che la capacità di combinare, come ricordava il Professor Boatto, la convenienza economica con aspettative a carattere sociale. L'analisi neo-istituzionalista enfatizza la comparazione tra le alternative organizzative in gioco nelle singole transazioni. I casi presentati suggeriscono molte possibilità in questa direzione, ma anche le ricerche in corso danno indicazioni in questo senso. Sviluppare analisi comparative, nei diversi contesti specifici, è un compito cui sono chiamati gli economisti agrari.

Poi c'è un terzo elemento che è legato, è stato ricordato con molta chiarezza però mi piace ancora sottolinearlo, a quello dei costi di queste forme. Noi abbiamo parlato molto dei risultati che offrono agli agricoltori, però anche qui in termini comparativi i costi del coordinamento, naturalmente, costituiscono una chiave cruciale per sostenerle attraverso il tempo. Sostenerle e renderle stabili. In un contesto d'incertezza di mercato, tecnologica, comportamentale, la capacità di adattamento - il terzo problema pratico che va affrontato - nei confronti dell'innovazione tecnologica, di processo, di prodotto, dell'azione organizzativa e dei modi di allineamento della tecnologia e dell'organizzazione, costituisce un terreno di studio che va preso in carico anche dagli economisti agrari.

C'è un quarto punto, una quarta variabile che viene sottolineata correttamente in teoria e in molti studi pratici: è la dimensione del contratto. Anche qui l'ambiente macro istituzionale richiede con una certa chiarezza, anche urgenza, di stabilire quali siano i contenuti di questi contratti. Su questo c'è poca conoscenza empirica. È chiaro che in ultimo sono i partecipanti, cioè gli agricoltori e gli acquirenti che possono mostrare preferenze o interesse in una qualche direzione. Il problema dell'efficienza dei contratti si correla a quello del disegno delle forme organizzative. Credo che un punto chiave in questo terreno risieda nel fatto che la teoria ora ci consegna due dimensioni cruciali per capire la natura delle forme organizzative, vale a dire la dimensione dei diritti decisionali e dei diritti di proprietà e come questi si combinano per definire diverse forme. I contratti che noi pensiamo, formali o non formali, devono naturalmente dedicarsi a identificare combinazioni più efficienti in questo senso.



PROSPETTIVE



La proposta di Riforma della PAC e gli interventi settoriali delle OP

Alessandro Monteleone²⁵

La novità più importante introdotta dalla proposta di riforma della PAC post 2020 è il “New Delivery Model” un approccio strategico finalizzato su obiettivi comuni, che supera la logica della compliance e dell’accountability che hanno da sempre caratterizzato la gestione degli interventi comunitari, per andare verso un approccio basato sulla performance e sul perseguimento dei risultati. Quindi minor interesse sul “cosa” si finanzia e sul “come” si raggiungono gli obiettivi e maggior attenzione ai cambiamenti che la PAC è in grado di generare.

La proposta della Commissione non apporta, tuttavia, cambiamenti sostanziali agli interventi finanziabili, ma ne propone una visione più strategica, lasciando agli Stati membri la responsabilità di individuare la combinazione più opportuna per raggiungere gli obiettivi comuni definiti a livello comunitario, individuando le priorità nazionali. L’elemento nuovo e chiave di questo approccio è dato dal Piano Strategico Nazionale della PAC che dovrebbe rappresentare l’unico documento di programmazione dove mettere a sistema gli aiuti diretti, gli interventi settoriali e quelli per lo sviluppo rurale, definendone il contributo congiunto al raggiungimento degli obiettivi nazionali.

Il Piano Strategico Nazionale sarebbe, quindi, l’unico documento di programmazione nazionale approvato dalla Commissione europea, pur non escludendo che lo Stato membro definisca ulteriori programmi, in particolare di livello regionale. La definizione di una strategia nazionale avrebbe il pregio di mettere a sistema i diversi strumenti di politica agricola a disposizione e provare a farli lavorare di più insieme, a creare delle condizioni di integrazione, di complementarità tra i diversi strumenti e in parte superare quelle sovrapposizioni, quelle differenze territoriali e settoriali che ci sono state nel loro utilizzo, migliorandone efficienza ed efficacia.

La proposta della Commissione non mette, tuttavia, in discussione l’esistenza di un approccio di tipo bottom up, in grado di rispondere agli specifici fabbisogni territoriali, non solo la possibilità che uno stato membro metta in essere una programmazione e attuazione a livello regionale, ma confermando gli strumenti tipici di un tale approccio sia a livello territoriale (Leader), che a livello settoriale (Organizzazione di produttori).

Per quanto riguarda gli interventi settoriali attraverso le Organizzazione di produttori, la proposta di Riforma introduce interessanti novità, dando in primo luogo la possibilità di estendere il “modello OCM ortofrutta” a tutti i comparti produttivi. Gli Stati membri potranno scegliere questa opzione destinando fino al massimo del 3% del valore annuo dei pagamenti diretti (circa 105 milioni di euro/anno) al finanziamento di OP o AOP operanti in uno o più settori diversi da quello ortofrutticolo, olivicolo e vitivinicolo.

Il modello proposto è sostanzialmente identico a quello già previsto per l’ortofrutta e dovrebbe prevedere il finanziamento di programmi operativi, il cui valore non potrà superare il 5% del valore della produzione commercializzata dall’OP. L’importo massimo del finanziamento comunitario non potrà essere superiore al 50% del valore del programma operativo.

Tale scelta dovrà essere formulata all’interno del futuro Piano strategico nazionale e dovrà esplicitare:

- ✓ l’importo finanziario eventualmente da destinare;

²⁵ Crea – Rete Rurale Nazionale



- ✓ i settori interessati da questa tipologia di intervento;
- ✓ gli interventi finanziabili nei programmi operativi, selezionati tra quelli previsti all'art.60 della proposta di Regolamento.

La proposta della Commissione europea appare interessante, in primo luogo perché prende atto dell'efficacia del modello «OP», in grado di far cooperare i diversi attori economici della filiera e garantire una ripartizione del valore più favorevole al settore agricolo, e potrebbe avere effetti incentivanti sui settori che verranno eventualmente interessati. La scelta dei settori di intervento dovrà tuttavia tener conto:

- delle risorse disponibili, presumibilmente non congrue per coprire un ampio fabbisogno;
- dell'effetto redistributivo tra settori e territori, rispetto alla distribuzione attuale degli aiuti diretti;
- delle caratteristiche dei diversi comparti produttivi e delle loro "maturità" rispetto alla capacità di cooperare e quella di concentrare l'offerta, ricordando che il valore della produzione commercializzata è prerequisito per un programma operativo con un'adeguata dotazione finanziaria.

La proposta di Riforma della PAC prevede, inoltre, alcune modifiche per il settore ortofrutticolo e quello dell'olio d'oliva e olive da tavola che, pur non stravolgendo il modello, devono essere prese in considerazione per le implicazioni che potranno avere sull'attuazione dei programmi.

Per quanto riguarda l'ortofrutta si segnala in particolare la necessità di allocare almeno il 5% delle risorse dei programmi operativi ad attività di ricerca e sviluppo, così come l'obbligo di destinare almeno il 20% per interventi a carattere climatico e ambientale, che potranno portare sicuro beneficio all'azione delle OP in una fase storica in cui le innovazioni sulla sostenibilità delle produzioni e sulla digitalizzazione dei processi produttivi, gestionali e distributivi sono fondamentali per la competitività del settore.

Per quanto riguarda l'olio d'oliva e le olive da tavola, il regolamento fissa il tetto massimo dell'aiuto per l'Italia in 34,6 milioni di euro/anno, con una riduzione del 3,9% rispetto alla situazione attuale. Inoltre, anche per questa OCM si propone l'adozione del modello ortofrutta che se da un lato potrebbe essere occasione per migliorare la funzionalità delle OP del settore, dall'altro, con l'introduzione del tetto di finanziamento limitato al 5% del valore della produzione commercializzata, potrebbe portare ad una utilizzazione parziale delle risorse disponibili vista l'attuale strutturazione del settore nel nostro Paese. La proposta prevede, inoltre, la possibilità che il settore dell'olio d'oliva e olive da tavola adotti lo stesso modello previsto per gli altri settori.

Due in particolare gli aspetti "negativi" della proposta, da un lato l'assenza di incentivi dimensionali volti a superare la frammentazione delle OP, che caratterizzano molti comparti produttivi non solo nel nostro Paese, dall'altro la complementarietà e la demarcazione con gli strumenti previsti dallo sviluppo rurale, aspetto per niente trattato, ma che ha creato numerosi problemi operativi in questa fase di programmazione. Su questo secondo aspetto, gli Stati membri potranno e dovranno sfruttare la definizione della strategia nazionale per una maggiore coerenza degli interventi, evitando altresì quelle diversità di supporto sul territorio.

Tra gli aspetti auspicabili, non presenti nella proposta, la possibilità di finanziarie azioni di coaching, così come l'Omnibus ha previsto e introdotto per l'ortofrutta, per rafforzare le azioni di supporto alle OP più deboli o con minori capacità di concentrazione dell'offerta.



Rete Rurale Nazionale
Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali
Via XX Settembre, 20 Roma

    RETERURALE.IT

Pubblicazione realizzata con il contributo FEASR (Fondo europeo per l'agricoltura e lo sviluppo rurale)
nell'ambito del Programma Rete Rurale Nazionale 2014-2020

