

PIANO OLIVICOLA OLEARIO

AZIONE 9.1 - Gruppi di lavoro e Tavoli tecnici su specifici temi normativi



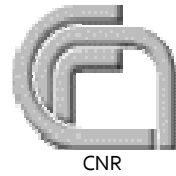
1° FOCUS GROUP INEA
SULLE PROBLEMATICHE LEGATE
ALL'APPLICAZIONE DELLA NORMATIVA
IN MATERIA DI COMMERCIALIZZAZIONE
DELLE OLIVE PER OLIO E DELL'OLIO
CON RELATIVE PRASSI CONTRATTUALI

Firenze 6 Novembre 2012

Sintesi dei lavori



Istituto di Diritto Agrario
Internazionale e Comparato



CNR

**1° FOCUS GROUP INEA
SULLE PROBLEMATICHE LEGATE ALL'APPLICAZIONE
DELLA NORMATIVA IN MATERIA DI
COMMERCIALIZZAZIONE DELLE OLIVE PER OLIO E
DELL'OLIO CON RELATIVE PRASSI CONTRATTUALI**

SINTESI DEI LAVORI

Documento di lavoro realizzato nell'ambito della Convenzione di ricerca INEA-IDAIC (Istituto di Diritto Agrario Internazionale e Comparato) di Firenze (prot. INEA n. 0012969 del 5/9/2012) per le attività del Progetto INEA "Piano Olivicolo Oleario. Azione 9.1 - Analisi normative", finanziato dal MIPAAF (Decreto n. 6417 del 30/12/2010) e la cui responsabilità è affidata alla Dr.ssa Sabrina Giuca.

Coordinamento INEA:

Dr.ssa Sabrina Giuca

Responsabile scientifico per il CNR-IDAIC:

Prof. Alberto Germanò

Gruppo di lavoro INEA:

Dr.ssa Sabrina Giuca (coordinamento), Dr.ssa Laura Aguglia (INEA), Dr. Andrea Arzeni (INEA Marche), Dr.ssa Lucia Briamonte (INEA), Dr.ssa Valentina Cardinale (INEA), Dr.ssa Barbara Cosenza (INEA Campania), Dr. Giovanni Dara Guccione (INEA Sicilia), Dr.ssa Simonetta De Leo (INEA), Dr.ssa Assunta D'Oronzio (INEA Basilicata), Dr.ssa Federica Floris (INEA Sardegna), Dr. Marco Gaito (INEA Abruzzo), Dr. Franco Gaudio (INEA Calabria), Dr.ssa Mena Izzi (INEA Molise), Dr. Claudio Liberati (INEA Lazio), Dr.ssa Maria Carmela Macrì (INEA), Dr.ssa Veronica Manganiello (INEA), avv. Monica Minelli (AIDA-Associazione Italiana di Diritto Alimentare, Università della Tuscia e consulente CNR-IDAIC), Dr.ssa Mafalda Monda (INEA), Dr. Antonio Papaleo (INEA Lazio), Dr.ssa Raffaella Pergamo (INEA Umbria), Dr.ssa Maria Rosaria Pupo D'Andrea (INEA Calabria), Dr. Piergiovanni Rodina (INEA Veneto), Dr. Marco Satta (INEA Sardegna), Dr. Alfonso Scardera (INEA Molise), Dr.ssa Giuliana Strambi (CNR-IDAIC), Dr. Alberto Sturla (INEA Liguria), Dr.ssa Lucia Tudini (INEA Toscana), Dr.ssa Graziella Valentino (INEA Puglia).

Supporto elaborazione dati: sig. Marco Amato (INEA), sig. Fabio Iacobini (INEA), sig.ra Tonia Liguori (INEA Campania).

Segreteria: sig.ra Lara Abbondanza (INEA), sig.ra Debora Pagani (INEA), sig.ra Francesca Ribacchi (INEA).

Gruppo di lavoro CNR-IDAIC:

Prof. Alberto Germanò (coordinamento), Avv. Mariagrazia Alabrese (Scuola Superiore Sant'Anna - Pisa), Prof. Avv. Ferdinando Albisinni (Università degli Studi della Tuscia-Viterbo), Prof. Avv. Stefano Masini (Università degli Studi Roma Tre), Prof.ssa Avv. Maria Pia Ragionieri (Università degli Studi della Tuscia-Viterbo), Avv. Monica Minelli (Foro di Roma), Dr.ssa Giuliana Strambi (CNR-IDAIC).

Il testo è stato redatto da Alberto Germanò e Giuliana Strambi, rispettivamente responsabile scientifico e ricercatrice del CNR-IDAIC.

Il documento è stato chiuso il 9 settembre 2013.

PREMESSA

Non è sembrato sufficiente sapere, ai fini della ricerca, soltanto quanto sia rilevante, in termini economici, il mercato nazionale dell'olio extra vergine di oliva (circa 2 miliardi di euro), quanto tenda a crescere tale categoria merceologica all'interno della Grande distribuzione organizzata (GDO), quale sia attualmente lo sviluppo dei prodotti oleici con marchio del distributore (il c.d. PL o private label) che ha raggiunto un volume di vendita pari a circa il 15% dei consumi e al 28% dei volumi distribuiti all'interno dei punti vendita della GDO, e invece quale sia in discesa il trend dei prezzi dell'olio extra vergine di oliva (variando entro il range 2,5-4,7 euro/kg) per la forte concorrenza da parte degli altri Paesi produttori, come è stato possibile acquisire da studi INEA sul settore.

Contestualmente agli obiettivi della ricerca si è quindi presentata la necessità di incontrare gli operatori pratici del settore onde avere un primo "sentore" dei loro problemi – sia da un punto di vista normativo che concreto – nei momenti negoziali dell'acquisto delle olive per olio, della trasformazione delle olive in olio, della eventuale raffinazione dell'olio ottenuto, della predisposizione dei "contenitori" per la vendita dell'olio e della loro etichettatura, della commercializzazione dell'olio nell'ambito di un mercato (nazionale e mondiale) competitivo.

È dunque risultato utile incontrare i vari componenti della filiera dell'olio extra vergine di oliva, a livello locale, per acquisirne i problemi e rilevarne i suggerimenti migliorativi.

LA SINTESI DEI LAVORI

Per soddisfare siffatta necessità, l'INEA ha organizzato, il 6 novembre 2012, a Firenze un focus group (moderatore, Lucia Tudini – responsabile della sede INEA Toscana).

Al Focus Group hanno partecipato, oltre all'INEA (S. Giuca, L. Tudini, V. Cardinale) e all'Idaic (A. Germanò, G. Strambi, M. Minelli), imprese produttrici di olive, imprese del servizio di raccolta delle olive, gestori di frantoi, oleifici, imbottiglieri, imprese di commercializzazione dell'olio sia prodotto direttamente dalle proprie olive, sia ottenuto dalle olive acquistate sul mercato e poi direttamente molite.

Si è così "scoperto" che minori problemi deve affrontare chi provvede a svolgere da sé tutta la filiera (ad eccezione della molitura), dalla produzione delle olive alla commercializzazione dell'olio contrassegnato da un proprio marchio, dal segno del biologico e dal segno IGP, con una diretta allocazione del prodotto sul mercato estero (in particolare, sul mercato giapponese e sui mercati francese e belga).

Se da un lato sembra che "piccolo è bello", dall'altro si è avvertita la sensazione che i "piccoli" sopportano un notevole peso, in fatto sia di costi, sia di energie fisiche e intellettuali, e che comunque sia impari la loro "lotta" concorrenziale con le imprese che "abbracciano" centinaia di soci produttori di olive, che moliscono direttamente qualche migliaia di quintali di olio che poi direttamente allocano presso la Grande Distribuzione in Italia o esportano attraverso una collegata società negli Stati Uniti d'America.

Cosicché potrebbe concludersi a primo acchito che il vantaggio economico riescono ad ottenerlo coloro che – piccoli o grandi – svolgono direttamente tutta (o quasi) la filiera olive-olio per il mercato dell'olio. Esistono, poi, cooperative gestori di frantoi, i cui soci sono olivicoltori, i quali conferiscono le loro olive, che ritirano parte dell'olio ottenuto e che

lasciano alla cooperativa il compito di cedere sfuso l'olio molito a distinte imprese imbottigliatrici che provvedono a venderlo, così come esistono cooperative di frantoiani che acquistano le olive dagli olivicoltori, le moliscono e poi vendono direttamente l'olio sul mercato.

Quindi si è avuta la prova della particolare struttura del mercato olive-olio, fatta:

a) di piccoli e di grandi produttori di olive che svolgono tutta la filiera dalla raccolta delle olive alla commercializzazione dell'olio;

b) di cooperative di olivicoltori che si servono del frantoio comune per fare molire le proprie olive e per fare vendere quasi tutto l'olio così prodotto;

c) di cooperative di frantoiani, il cui compito è quello di acquistare olive, molirle e vendere l'olio realizzato. E ciò quando, per garantire sui mercati l'olio extra vergine di oliva, sarebbe necessaria una vera unità di filiera, cosa impossibile da realizzare nella concretezza materiale, ma che dovrebbe essere realizzata attraverso il monitoraggio dei vari passaggi dalla raccolta delle olive, alla loro frangitura, all'imbottigliamento dell'olio, alla sua commercializzazione.

I problemi denunciati sono risultati:

a) l'esistenza di una sorta di caporalato di assunzione, al nero, di raccoglitori di olive, in concorrenza sleale con le società cooperative di servizi;

b) l'inserimento, sul mercato dell'olio, di prodotti "raffinati" che il consumatore non riesce a distinguere dall'olio ottenuto direttamente dalla spremitura delle olive;

c) la vendita di oli, presentati come extra vergine di oliva, a prezzi talmente bassi da far dubitare della "onestà" delle etichette e a far pensare a contraffazioni;

d) la mancata estensione dell'obbligo di tenuta dei registri di carico/scarico a tutti gli attori della filiera (olivicoltori, commercianti di olive, frantoi aziendali, raffinerie, imbottiglieri), che potrebbe garantire la "verità" che l'olio commercializzato è effettivamente un olio extra vergine di oliva;

e) una regola più severa relativamente all'uso di bottigliette di olio extra vergine di oliva sui tavoli dei ristoranti (al posto delle tradizionali ampolline delle oliere) in modo che non sia possibile "intervenire" sul tappo per immettere nella bottiglietta nuovo olio.

Le necessità sono apparse quelle:

a) di imporre un sistema di tracciabilità delle olive a carico di tutti i trasformatori (i frantoiani) e di tutti i venditori di olio (i confezionatori);

b) di modificare l'attuale classificazione degli oli, onde poter distinguere in modo immediato quelli ottenuti direttamente dalla spremitura di olive da quelli che sono invece il frutto di processi di sansificazione, con l'aggiunta di solventi chimici, e raffinazione, resi commestibili solo grazie all'aggiunta di olio di oliva vergine;

c) di compiere "forti" controlli sui raffinatori di olio;

d) di "sollevare" dal peso della burocrazia il settore della produzione/commercializzazione dell'olio, non intaccando (anzi, rafforzandolo) il sistema di monitoraggio, ma evitando che obblighi di documentazioni diverse si accavallino e si sovrappongano;

e) di imporre una modalità di etichettatura che consenta al consumatore di capire se sta acquistando un olio dall'olivicoltore, da un frantoiano oppure da un mero commerciante di olii, in modo tale da eliminare l'attuale confusione che sorge tra le dizioni di olio

“prodotto e imbottigliato” e quella “prodotto imbottigliato”, eventualmente proponendo la sostituzione di quest’ultima con la dicitura “prodotto da..... e imbottigliato da....”;

f) di prevedere che per gli oli di oliva vergini ed extravergini sia autorizzato/obbligato l’inserimento, in etichetta, delle qualità organolettiche dell’olio venduto, in particolare quanto alla quantità di grassi insaturi che, incidendo sul colesterolo, rendono il prodotto meno pericoloso per la salute;

g) di rafforzare i Programmi integrati di filiera (i PIF), onde modificare l’attuale stato di dissociazione tra i vari operatori del comparto olivicolo-oleario;

h) di risolvere l’attuale mancanza di un sistema che renda più facile ai produttori italiani di olio di accedere sui mercati esteri, attraverso strategie di marketing centralizzate. In particolare, è stato osservato che, da un lato, mancherebbe, in Italia, un vero piano oleicolo che consenta di mettere in mostra gli oli di eccellenza che l’Italia possiede, mentre ciò è stato realizzato in Spagna; dall’altro, è necessario comprendere il valore anche dell’olio diverso da quello extra vergine di oliva, fonte redditizia e unica per quelle aree italiane ricche di ulivi secolari impensabili da abbattere [ma a queste osservazioni hanno fatto da contraltare, sul primo punto, le dichiarazioni dei funzionari della Regione Toscana e della Provincia di Firenze e sul secondo le aziende agricole e il rappresentante dei frantoiani.

Al termine dell’incontro è stato chiesto ai partecipanti al Focus Group di inviare copia dei contratti con cui sono soliti cedere/acquistare le olive, consegnarle ai frantoi, vendere l’olio sfuso o imbottigliato, vendere bottiglie/bottigliette di olio alla Grande distribuzione, o somministrare l’olio ai ristoranti o venderlo a società straniere di import, onde valutarne la loro conformità a quanto preteso dall’art. 62 del d.l. 24 gennaio 2012 n. 1, convertito in legge 24 marzo 2012 n. 27, argomento sul quale l’Idaic aveva discusso in occasione del Convegno di Messina su “I contratti del mercato agroalimentare”, organizzato dalla Cattedra di Diritto Agrario della Facoltà giuridica dell’Università di Messina assieme allo stesso Idaic e all’Associazione Italiana di Diritto Alimentare, in Messina 28-29 settembre 2012.

Si è chiesto ai partecipanti al focus, inoltre, la disponibilità a rispondere ad un apposito questionario scritto, da predisporre nelle settimane successive all’incontro, anche se può ritenersi che i responsabili delle imprese partecipanti al Focus Group del 6 novembre 2012 abbiano risposto a molti dei quesiti che si intendeva sottoporre alla loro attenzione; lo stesso non può dirsi per quanto concerne i funzionari regionale e provinciale, le cui osservazioni sarebbero state opportune/necessarie per la ricerca commissionata dall’INEA all’Idaic, soprattutto con riguardo alla necessità/opportunità di incidere sulla normativa nazionale su una più “forte” organizzazione della filiera e dell’associazionismo professionale e interprofessionale del settore dell’olio extra vergine di oliva.

L’Idaic ha ricevuto alcune copie di contratti a metà dicembre 2012, prendendo atto che non si pongono particolare problemi applicativi alla nuova normativa sulle relazioni commerciali in materia di cessione dei prodotti agricoli.