



L'interprofessione, uno strumento debole che va potenziato

Negli ultimi decenni la quota di remunerazione che, all'interno del prodotto agroalimentare, va alla fase agricola si è significativamente ridotta. Tale circostanza rappresenta lo specchio della cronica debolezza del potere contrattuale degli operatori agricoli lungo la filiera. Privi della protezione offerta dalle politiche accoppiate, i produttori devono affrontare mercati nei quali il loro potere contrattuale è debole, avendosi, per ragioni strutturali, un forte sbilanciamento a favore di altri soggetti economici. Per questo uno degli obiettivi della politica agricola comunitaria è rafforzare il ruolo dei produttori agricoli. Obiettivo che si è cercato di raggiungere con diversi strumenti, quali le organizzazioni dei produttori (Op), le loro associazioni (Aop) e gli accordi interprofessionali. In questa logica l'UE, sempre nell'ottica di aumentare il potere contrattuale degli agricoltori, ammette per il settore agricolo deroghe alle regole relative alla concorrenza che consentono alle Op di effettuare la contrattazione collettiva per conto dei loro soci, la pianificazione della produzione e alcune misure di gestione dell'offerta. Mentre per altre componenti deboli quali i consumatori si è scelto di avere una disciplina uniforme a livello comunitario basata sull'esigenza di trasparenza delle scelte contrattuali, nel caso dei produttori agricoli la scelta è stata quella di cercare di rafforzare il loro potere contrattuale, lasciando però agli Stati membri ampia libertà di azione in tale direzione. Questa scelta ha comportato una riduzione dell'efficacia delle misure correttive adottate. Ciò è particolarmente evidente per quanto concerne gli accordi interprofessionali. Basti pensare, in proposito, all'esempio del pomodoro, per il quale non si è raggiunto un accordo su prezzi soddisfacenti prima dell'inizio delle fasi di trapianto. È pacifico che ora qualsiasi accordo venga raggiunto sarà in una situazione di debolezza della controparte agricola, cioè proprio la condizione che si voleva

evitare. Sono state avanzate varie proposte per porre rimedio a tale situazione, tra cui quella che individua come prezzo «sleale» quello inferiore a più del 15% dei costi medi di produzione calcolati dall'Ismea. Dal punto di vista pratico, date le complicazioni per il calcolo e la verifica, nonché il potenziale instaurarsi di contenziosi dall'esito incerto, è da ritenere che si tratti di una previsione senza effetti pratici. Del resto lo stesso modello francese di integrazione verticale, pur essendo più efficace dei modelli italiani, non sembra dare risultati del tutto soddisfacenti. In ogni caso è riduttivo limitarsi a esaminare il solo prezzo di cessione. Un sistema di accordi interprofessionale è composto da almeno tre elementi: le organizzazioni di produttori, gli accordi quadro e i contratti, le interprofessioni. Ora, in una situazione come quella italiana in cui manca, soprattutto da parte di alcune componenti dell'industria di trasformazione, un clima «collaborativo», mettere a disposizione, attraverso la normativa, potenziali linee guida per un accordo non è sufficiente. È necessario cercare di forzare il raggiungimento di accordi soddisfacenti utilizzando il ventaglio di strumenti a disposizione dell'ente pubblico. Tra questi, ad esempio, si potrebbero negare i contributi per gli investimenti alle componenti industriali e distributive della filiera nel caso di mancato accordo entro tempi compatibili con la programmazione delle semine. Oppure la validità degli accordi raggiunti da almeno tre quarti dei produttori potrebbe essere obbligatoria per tutti. Il mercato, e anche le Op, per avere successo hanno bisogno di regole e della capacità di farle rispettare. Per fare questo, probabilmente, è necessario rafforzare di molto le organizzazioni interprofessionali, che dovrebbero non limitarsi a cercare di definire un prezzo bensì a costruire un progetto complessivo, incardinato a livello di distretto, che, comprendendo i diversi aspetti che definiscono la competitività, consenta di sfruttare adeguatamente i potenziali di mercato in un'ottica di medio-lungo periodo. ●

L'INFORMATORE AGRARIO

www.informatoreagrario.it



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.r.l. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.