



REPORT DI MERCATO

Campagna olivicolo – olearia 2014/15

Olivicoltura Dauna, problema o risorsa per il territorio ?

Nell'ultima annata olivicola, chiamata dai più "annus terribilis", con la presenza della mosca olearia e di altri parassiti letali che hanno falciato la produzione nazionale e abbattuto il livello qualitativo delle olive e degli oli, le azioni speculative sono state all'ordine del giorno. I grossi frantoi e aziende olearie del centro nord (Toscana, Umbria, Garda, Abruzzo e Marche) sono stati particolarmente attivi in Puglia e nella Daunia condizionando un mercato delle olive che ha evidenziato ancora una volta l'estrema debolezza del sistema olivicolo - oleario. La storica carenza di programmazione e di un vero sistema di filiera ha riproposto all'attenzione dell'opinione pubblica un paradosso tutto pugliese: forti nella produzione, deboli nel mercato...quest'assioma, per nulla decifrabile e comprensibile, la dice lunga sulla complessità del sistema produttivo vittima di un mercato sempre più in mano ad avventurieri e speculatori (in questa regione si produce quasi il 60 % di olio e.v.o. - fonte Sian Mipaf). E' doveroso precisare che quando si specula bisogna essere un due: chi compra e chi vende... in questo periodo di forte crisi del sistema economico nazionale e soprattutto del mezzogiorno è stato facile "svendere" le proprie produzioni per far quadrare i conti aziendali.

Per essere più chiari molti tra raccoglitori/commercianti, una buona parte dei frantoiani e senza tralasciare gli olivicoltori, durante la campagna, hanno assunto comportamenti speculativi contribuendo a generare un sistema artefatto e senza regole dove gli organi di controllo non sono riusciti a dare risposte significative nonostante le note criticità denunciate dai soliti operatori onesti che, paradossalmente, subiscono i controlli più ossessivi.

Per meglio comprendere le dinamiche del nostro mercato ricordiamo che già da metà ottobre con la "raccolta anticipata" e la "corsa alla raccolta" delle olive (con conseguente saturazione dei centri di raccolta), la Peranzana finisce nel vortice dei "soliti circuiti" anche ad opera di intermediari che lavorano con margini bassissimi. Come riportato nei mesi addietro dalla stampa,

questo fenomeno ha coinvolto, soprattutto in quest'anno di crisi, il nord-barese (con le varietà Coratina e Ogliarola) ma consolidato ormai da decenni nella Daunia dove non trova più giustificazioni soprattutto se si considera che, oltre le "svendite", esiste un mercato in nero delle olive "fuori controllo" che si autogenera alla faccia delle norme della tracciabilità, dei controlli degli enti preposti, causando non solo perdita di immagine al territorio ma anche un evidente danno all'economia e al suo indotto socio - economico.

Ipotizzare una stima delle olive di Peranzana vendute all'ingrosso e dirette nei mercati del centro nord è praticamente impossibile, come anche la quantità di olive molite e trasformate in olio che, di certo, rappresenta una percentuale irrisoria. Il Consorzio ha monitorato queste dinamiche "poco chiare" anche grazie alle denunce di frantoiani e cooperative agricole del nostro territorio che hanno visto partire decine di tir di olive vendute come olio o viceversa o addirittura in nero (senza fattura) per interessi commerciali di chi paga subito e deve approvvigionarsi di olio per ottemperare ai contratti già programmati con l'estero. Senza dimenticare il sistema degli oli a DOP, quest'anno più che mai, sotto osservazione e che farà sicuramente registrare altre situazioni al limite che potrebbero comportare ulteriori truffe non solo per il consumatore finale ma anche per quelle aziende e cooperative oneste rispettose delle regole.

E' opportuno ricordare che lungo la filiera la variabile incerta di mercato si identifica in maggiore misura con le figure dei commercianti all'ingrosso e/o i cosiddetti "piazzalisti", operatori che provvedono alla concentrazione del prodotto per rivenderlo ai trasformatori e confezionatori di altre regioni traendone l'intermediazione. Negli ultimi anni anche grossi agricoltori e imprenditori di altri settori hanno intrapreso questa attività grazie ai bassi investimenti di capitali richiesti a fronte di utili immediati ricavabili da operazioni commerciali abbastanza semplici e di breve durata; tutto questo concorre a destabilizzare il mercato con l'innescò di un meccanismo anomalo e incontrollabile dei prezzi e alimentato da situazioni di concorrenza sleale proprio per il grande numero di questi centri che operano soprattutto nelle annate di scarsa produzione come l'ultima.

Il nostro sistema commerciale diventa sempre più "diabolico" in quanto ogni attore cerca di difendere la propria rendita di posizione: l'olivicoltore conferitore pretende di essere pagato subito, mentre al frantoiano, che sopporta anche i costi di gestione dei sottoprodotti della lavorazione (sanse e acque di vegetazione), è affidato l'onere di vendere il prodotto al miglior prezzo, obiettivo non sempre raggiungibile per la debolezza strutturale e le ridotte dimensioni aziendali di questa categoria.

L'assenza di una filiera strutturata e organizzata evidenzia l'impossibilità di definire una vera programmazione anche perché l'olivicoltore non è fidelizzato e vende al miglior offerente, nella

stragrande maggioranza dei casi (spesso vaga tra commercianti e frantoi alla ricerca del miglior prezzo di realizzo). Un sistema basato sulla variabile “prezzo” che esclude qualsiasi pianificazione e condivisione degli obiettivi commerciali.

Formule magiche non ci sono ma è doveroso ricordare che qualche anno fa il Consorzio Peranzana ha promosso e costituito la commissione prezzi all’origine al fine di riunire tutte le figure della filiera, incluso i commercianti, per monitorare settimanalmente il mercato e prevenire le solite speculazioni a danno degli agricoltori. Come previsto sono stati propri questi ultimi, paradossalmente, a disertare il tavolo accusando il Consorzio di favorire interessi di alcune categorie e non dell’intera filiera condizione che ha comportato, dopo due annate, la sospensione delle sedute.

Per il nostro territorio, pertanto, sarebbe necessario estendere l’applicazione dei contratti di filiera basati sulla trasparenza e condivisione dei rischi e dei ricavi, che permetta di dividere le premialità tra tutte le figure della filiera ed escluda il meccanismo lento degli acconti e del saldo finale che scoraggia l’olivicoltore che intende realizzare subito.

E’ necessario implementare un sistema commerciale condiviso tra tutti gli operatori della filiera dove il ruolo del settore bancario risulti più affidabile e presente attraverso una gestione efficace degli acconti agli olivicoltori e delle liquidazioni alla vendita dell’olio che dovrà essere quotato attraverso l’applicazione di procedure di premialità con parametri tecnici - merceologici previsti dai disciplinari di filiera (il Consorzio li ha applica ai frantoi certificati in tracciabilità). Tale strumento, infatti, permetterebbe di raggiungere importanti obiettivi: premia gli olivicoltori che producono qualità, concorre a ridurre la dannosa vendita delle olive all’ingrosso a favore di quella di olio (scongiurando le diverse forme di speculazione), si condivide il rischio di impresa e gli utili ottenuti ma soprattutto si condivide un progetto di valorizzazione dell’olio.

Con la recente normativa inerente la costituzione delle Organizzazioni dei Produttori (strutture preposte alla concentrazione e commercializzazione dei soci produttori), si auspica l’attesa svolta per la filiera anche grazie all’introduzione del vincoli di conferimento pari al 25% della produzione per ogni singolo olivicoltore. Il riconoscimento delle OP fa riferimento al Decreto Mipaf n. 86483 del 24/11/14, mentre i programmi di sostegno al settore dell’olio di oliva e delle olive da tavola sono stati ufficializzati grazie al DM n. 6931 del 10/12/14, di cui al Reg. UE 1308. In tal senso il Consorzio Peranzana ha aderito a Puglia Olive quale OP che opererà nei territori della Daunia e del nord barese.

In futuro il ruolo del Consorzio potrebbe essere quello di interlocutore commerciale per l’olio ev e le olive da tavola Peranzana quali prodotti rispondenti alla certificazione d’origine, all’applicazione

delle norme della tracciabilità, favorendo la trasparenza dei prezzi per una giusta remunerazione ai soci conferitori nel pieno rispetto degli standard di qualità definiti dal disciplinare di filiera utili a far riconoscere una maggiore premialità ai soci che producono qualità.

E' evidente che la politica agricola nazionale deve chiarire se l'olivicola è una filiera strategica e dare risposte su un sistema di controlli che, oltre ad essere caratterizzato da sanzioni minime e inefficaci, non riesce a coprire nemmeno il 10% circa delle frodi totali. E' opinione diffusa che estendere i controlli alla tracciabilità significa ledere gli interessi delle lobby e delle multinazionali che grazie alle ormai note operazioni di "chirurgia chimica" riescono a mantenere le loro quote di mercato disattendendo tutte le regole e le norme comunitarie in vigore. Queste situazioni hanno reso l'olio d'oliva uno dei prodotti più coinvolti nell'universo delle frodi alimentari.

L'Italia, è noto, è il paese delle regioni dove ognuna difende il suo orticello; la Toscana senza la Puglia non avrebbe mai avuto quella immagine forte e una rete commerciale internazionalizzata e in continua crescita. Una soluzione, quindi, sarebbe quella di costruire una mentalità di mercato, impresa ardua visto il ritardo accumulato, che richiede anni di programmazione e formazione; siamo di fronte ad un'economia reale completamente diversa rispetto a quella descritta dai media o dai giornali di stato... Tale condizione penalizza in particolar modo le aziende piccole e oneste non in grado di supportare i costi della comunicazione alla pari delle grandi imprese multinazionali. E' l'intero indotto economico della Daunia a risentirne poiché non si riesce a valorizzare e rendere competitiva sul mercato una varietà nobile come la Peranzana.

Nel contempo, tuttavia, tante piccole imprese (anche gestite da donne) hanno saputo affermarsi puntando con caparbia alla qualità e tipicità dei prodotti, alla difesa della biodiversità e all'innovazione riuscendo ad assumere un indiscusso ruolo socio economico nel nostro territorio. Si è compreso che l'affermazione del vero extravergine italiano può avvenire solo in sinergia con una costante educazione salutistica e alimentare e la valorizzazione del patrimonio storico - culturale del modello alimentare pugliese. Con un consumatore quasi sempre ignaro di quello che acquista, l'origine, la tracciabilità e la genuinità del prodotto restano tra i requisiti necessari a garantire sicurezza alimentare e tutela della sua salute.

Torremaggiore, 28.01.2015

Il Direttore

Dr Agr. Nazzario D'Errico

Il Presidente

Ing. Giuseppe Lipartiti