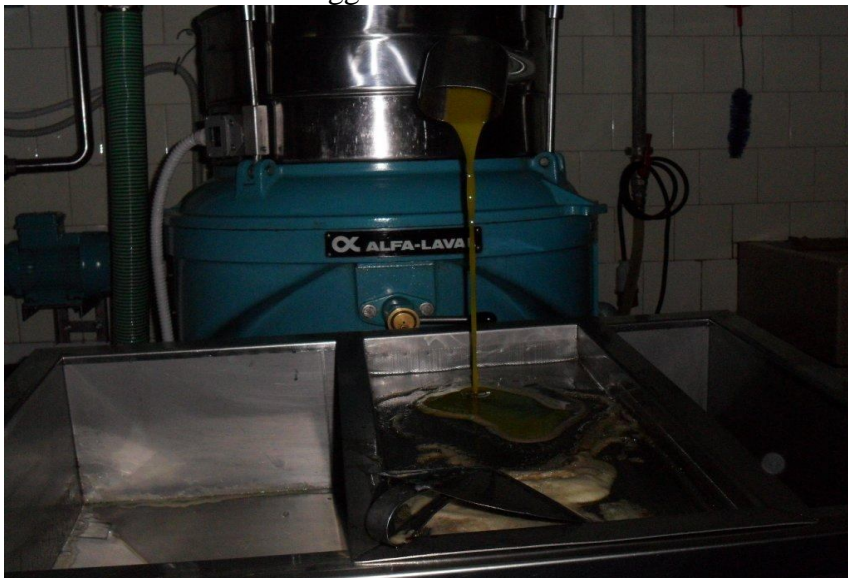


Olivicoltura della Daunia basta con le speculazioni

Nell'ultima campagna, più che mai la regione è stata teatro di svendite per far quadrare i conti. Responsabili: soprattutto i commercianti all'ingrosso e i "piazalisti". Ma per diventare una risorsa, occorre programmazione

Nazario D'Errico • 26 maggio 2015



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, Lazio 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 evo – fonte Sian Mipaf). È doveroso precisare che quando si specula bisogna essere in 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, senza tralasciare gli olivicoltori 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.

Mercato nero

Per meglio comprendere le dinamiche del nostro mercato le olive Peranzana, già da metà ottobre, finiscono nel vortice delle note operazioni ad opera di intermediari che lavorano con margini bassissimi. Infatti (come riportato dalla stampa durante i mesi della raccolta) questo fenomeno ha coinvolto, soprattutto in quest'anno di crisi, anche il nord-barese (con le varietà Coratina e Ogliarola) anche se consolidato ormai da decenni nella Daunia dove non trova più giustificazioni soprattutto se si considera che, oltre alle svendite, esiste un mercato in nero delle olive che si auto-genera alla faccia delle norme della tracciabilità, dei controlli degli enti preposti e che determina non solo una perdita di immagine al territorio, ma anche un elevato danno all'economia e all'intero indotto socio-economico a fronte di un mercato ormai fuori controllo.

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 quantità irrisoria. Il Consorzio in questi mesi ha monitorato queste dinamiche poco chiare anche grazie alle denunce di frantoiani e cooperative agricole del nostro territorio e del nord barese 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.

Senza controllo

È opportuno ricordare che nella filiera la variabile incontrollata di mercato si identifica soprattutto nei 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 dei prezzi incontrollabile e alimentato da situazioni di concorrenza sleale proprio per il grande numero di questi centri che opera 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 di olive 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.

Organizzare la filiera

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, nella stragrande maggioranza dei casi, al miglior offerente (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 ne conosciamo 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 sarebbe più che utile l'applicazione dei contratti di filiera basati sulla trasparenza e condivisione dei rischi e dei ricavi, che permette di dividere le premialità tra tutte le figure della filiera ma che escluda il meccanismo lento degli acconti e del saldo finale che scoraggia l'olivicoltore che intende realizzare subito.

È necessario implementare un sistema commerciale condiviso dove il ruolo del settore bancario risulti più affidabile e presente grazie a 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 tecnico-merceologici previsti dai disciplinari di filiera (il Consorzio li ha applicati ai frantoi certificati in tracciabilità) che permetterebbe di raggiungere obiettivi diversi: 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 sulla 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 dei vincoli di conferimento pari al 25% della produzione per ogni singolo olivicoltore.

Consorzio e Op

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 un prossimo futuro il ruolo del Consorzio potrebbe essere quello di interlocutore commerciale per l'olio evo 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 anche per riconoscere una maggiore premialità ai soci che producono qualità.

È evidente che la politica agricola nazionale deve chiarire se quella olivicola è una filiera strategica o meno 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.

Interessi e frodi

È 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 quell'immagine forte e una rete commerciale internazionalizzata e in continua crescita. Una soluzione sarebbe quella di costruire una mentalità di mercato, impresa ardua visto il ritardo accumulato, che richiede anni di programmazione e formazione; siamo di fronte a 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. È 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.

Un po' di speranza

Nel contempo, 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 capito 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.