



COMUNITA' EUROPEA
FONDO EUROPEO DI ORIENTAMENTO E
GARANZIA PER L'AGRICOLTURA



MINISTERO PER LE
POLITICHE AGRICOLE

PROGRAMMA OPERATIVO MULTIREGIONALE
Attività di sostegno ai servizi di sviluppo per l'Agricoltura
MISURA 2

STRUMENTI PER LA PROGETTAZIONE DI POLITICHE PER LO SVILUPPO
DEI SISTEMI AGRICOLI LOCALI DI CALABRIA E PUGLIA

LA FILIERA DEGLI AGRUMI IN CALABRIA (stesura provvisoria)



Università di Bari

DIP. PER LO STUDIO DELLE SOCIETÀ MEDITERRANEE
– SEZIONE DI ECONOMIA E
POLITICA AGRARIA

Prof. Giuseppe De Blasi

Dott.ssa Annalisa De Boni



ISTITUTO NAZIONALE DI ECONOMIA AGRARIA

LA FILIERA AGRUMICOLA CALABRESE

- 1 Il contesto produttivo mondiale
 - 1.1 La situazione nazionale

- 2 La legislazione
 - 2.1 Il funzionamento dell' OCM per l'ortofrutta
 - 2.1.1 Le riforme dell'OCM ortofrutta
 - 2.1.2 L'OCM dell'ortofrutta fresca
 - 2.2 L'OCM degli agrumi
 - 2.2.1 La spesa per il sostegno degli agrumi trasformati
 - 2.3 La riforma dell'OCM
 - 2.3.1 I problemi del regime di sostegno

- 3 L'agrumicoltura calabrese
 - 3.1 Le aree di produzione
 - 3.2 La commercializzazione
 - 3.2.1 La metodologia adottata
 - 3.2.2 Le tipologie di operatori
 - 3.2.3 Le imprese di studio
 - 3.2.4 Le caratteristiche strutturali
 - 3.2.5 I mercati di destinazione ed i canali distributivi
 - 3.2.6 Approvvigionamenti
 - 3.3 Analisi della capacità competitiva delle imprese di commercializzazione

- 4 La trasformazione industriale
 - 4.1 Caratteristiche generali
 - 4.2 Il campione di imprese
 - 4.2.1 Il fatturato ed i prodotti
 - 4.2.2 Caratteri strutturali
 - 4.2.3 Approvvigionamenti
 - 4.2.4 Mercati di destinazione
 - 4.2.5 Canali distributivi
 - 4.2.6** Contesto competitivo ed andamento della domanda dei prodotti trasformati
 - 4.3 Analisi della capacità competitiva delle imprese di trasformazione

1. IL CONTESTO PRODUTTIVO MONDIALE

La produzione mondiale di agrumi, secondo i dati Fao, è stata nel 2000 pari a circa 106.949, il 14,76 % in più rispetto al 1999. Il continente americano, con un contributo del 48,8 % incide in misura maggiore sulla produzione mondiale di agrumi, seguita dall'Asia con una produzione del 30,6 %, mentre la produzione europea sfiora il 10%, attestandosi agli ultimi posti insieme al continente africano.

Tabella 1.1. Produzione mondiale di agrumi (migliaia di tonnellate)

	1997		1998		1999		2000*	
	<i>Ton.</i>	%	<i>Ton.</i>	%	<i>Ton.</i>	%	<i>Ton.</i>	%
Asia	28.899	28,1	27.300	27,7	27.156	29,1	32.777	30,6
Africa	9.754	9,5	10.309	10,5	10.032	10,8	10.591	10
Sud America	29.591	28,8	27.455	27,8	25.966	27,9	29.380	27,4
Nord America	23.488	22,9	23.403	23,7	25.966	21,3	22.884	21,4
Europa	10.292	10,0	9456	9,6	9.573	10,3	10.677	10,0
UE	10.269	10,0	9.428	9,6	9.546	10,2	10.652	10,0
Oceania	752	0,7	658	0,7	602	0,6	630	0,6
Mondo	102.775	100	98.582	100	93.186	100	106.949	100

* stima

Fonte: INEA

La documentazione statistica ufficiale non consente di elaborare un quadro evolutivo complessivo delle produzioni agrumarie, in quanto al momento non è possibile conoscere il contributo a livello mondiale, della produzione di ciascun paese per il 2000. Si è, quindi, ritenuto opportuno riferirsi ai dati del 1999, per un'analisi più dettagliata dell'argomento. Come possiamo vedere dalla tabella 2, nel 1999 tra gli agrumi, le arance hanno il peso maggiore sulla produzione agrumicola complessiva con il 62,55%, seguito dall'aggregato composto da mandarini, clementine, satsuma e tangerine con un peso pari al 17%, dai limoni e lime con il 10% e infine dai pompelmi 5,3%.

Per quanto riguarda il contributo dei continenti alle principali produzioni agrumarie, la tabella 3 mostra che per la produzione di arance i principali produttori sono il Sud America (38,2%) e l'Asia (19,9%). Per la produzione dei limoni la situazione si capovolge, in quanto è l'Asia il principale produttore con il 32,7% seguito però dal nord America e sud America con percentuali molto vicine (23,1% e 21,5% rispettivamente). Il comparto dei piccoli frutti mostra invece una dislocazione geografica fortemente disomogenea, in quanto la produzione è principalmente localizzata in Asia con una quota pari al 64,4%, seguito dall'Europa con una produzione pari al 15,3%. Infine, per il comparto del Pompelmo, accade la stessa cosa che è avvenuta per la produzione dei piccoli frutti, dove la più importante area di coltivazione ricade

nel nord America, con una quota di produzione pari al 63%, seguita a distanza dall'Asia con una produzione pari al 20%.

Tabella 1.2. Produzione mondiale per prodotto (anno 1999)

	<i>Produzione mondiale in ton.</i>	<i>%</i>
Limone	9.347	10,03
Arancio	57.916	62,15
Pompelmo	4.910	5,3
Piccoli frutti	15.899	17,02
Altro	5.114	5,5
Totale agrumi	93.186	100,0

Tabella 1.3. Ripartizione geografica della produzioni di agrumi (anno 1999)

	<i>Limoni</i>		<i>Arancio</i>		<i>Pompelmo</i>		<i>Piccoli frutti*</i>		<i>Tot. Agrumi</i>	
	<i>Ton.</i>	<i>%</i>	<i>Ton.</i>	<i>%</i>	<i>Ton.</i>	<i>%</i>	<i>Ton.</i>	<i>%</i>	<i>Ton.</i>	<i>%</i>
Asia	3.059	32,7	11.502	19,9	986	20,1	10.242	64,4	27.156	29,1
Africa	582	6,2	4.427	7,6	353	7,2	1.069	6,7	10.032	10,8
Sud America	2.007	21,5	22.102	38,2	411	8,4	1.363	8,6	25.966	27,9
Nord America	2.157	23,1	13.872	24,0	3.090	62,9	715	4,5	19.857	21,3
Europa	1.509	16,1	5.557	9,6	50	1,0	2.434	15,3	9.573	10,3
UE	1.509	16,1	5.552	9,6	50	1,0	2.413	15,2	9.546	10,2
Oceania	34	0,4	456	0,8	21	0,4	77	0,5	602	0,6
Mondo	9.347	100,0	57.916	100,0	4.910	100,0	15.899	100,0	93.186	100,0

* *Mandarini, clementine, satsuma e tangerine*

Fonte: INEA

A livello di singolo paese (Tab. 4), complessivamente il principale produttore di agrumi è il Brasile (22,1%), con circa 20 milioni di tonnellate, seguito dagli Stati Uniti (13,4%), con una produzione superiore ai 12 milioni di tonnellate, seguito dalla Cina (10%), e produzione superiore ai 9 milioni di tonnellate e Messico (6%) e produzione di poco superiore ai 5 milioni di tonnellate; la produzione italiana rappresenta poco più del 3%, con una quota pari a 3 milioni di tonnellate.

Tabella 1.4. Produzione per paesi (anno 1999)

	<i>Produzione mondiale in ton.</i>	<i>%</i>
<i>Agrumi Totale</i>		
Brasile	20.610,9	22,1
USA	12.507,7	13,4
Cina	9.084,7	9,7
Messico	5.077,9	5,4
Italia	3.052,2	3,3
Altri	42.852,1	46,0
Totale	93.185,5	100,0
<i>Arance</i>		
Brasile	19.398,9	33,5
USA	8.968,0	15,5
Messico	3.538,0	6,1
Spagna	2.500,0	4,3
Italia	1.921,1	3,3
Altri	21.589,5	37,3
Totale	57.915,6	100,0
<i>Piccoli frutti</i>		
Cina	5.874,0	36,9
Spagna	1.750,0	11,0
Giappone	1.176,0	7,4
Italia	504,5	3,2
Altri	6.594,5	41,5
Totale	15.899,1	100,0
<i>Limoni e lime</i>		
Messico	1.158,9	12,4
Argentina	1.050,0	11,2
India	1.000,0	10,7
Italia	610,0	6,5
Altri	5.528,3	59,1
Totale	9.347,2	100,0
<i>Pompelmi</i>		
USA	2.315,0	47,1
Cuba	420,3	8,6
Israele	335,0	6,8
Cina	254,5	5,2
Argentina	210,0	4,3
Italia	1,5	0,0
Altri	1.374,1	28,0
Totale	4.910,4	100,0

Fonte: INEA

Se facciamo un'analisi più dettagliata, scopriamo che il Brasile è il più importante produttore di arance (34%), seguito dagli Stati Uniti, Messico e Spagna, con l'Italia che ha una percentuale di poco superiore al 3%. Riguardo, invece, ai mandarini, alle clementine e agli altri

“piccoli frutti” la Cina è il principale produttore mondiale (37%), seguita da Spagna (11,7%) e Giappone; anche in questo caso la produzione italiana supera di poco il 3%. Il Messico è il maggiore produttore di limoni e lime (13%), a cui segue l’Argentina e l’India con percentuali intorno all’11%. In questo caso la produzione italiana assume una certa rilevanza, la produzione supera il 6%, anche in considerazione dell’estrema frammentarietà dell’offerta. Del tutto irrilevante è invece la produzione italiana di pompelmi e pomeli di cui gli Stati Uniti rappresentano i principali fornitori.

Tabella 1.5. UE – Produzioni di agrumi (migliaia di tonnellate)

	<i>Limone</i>			<i>Arancio</i>			<i>Pompelmo</i>			<i>Piccoli frutti</i>			<i>Totale Agrumi^{1*}</i>		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Spagna	647	702	700	2.819	2.448	2.500	30	28	28	1.992	1737	1.750	5.493	4.920	4.983
Italia	615	610	610	1.996	1.921	1.921	2	2	2	561	505	505	3.188	3.052	3.052
Grecia	164	183	190	1.011	814	900	11	10	10	107	96	97	1.295	1.105	1.199
Portogallo	10	8	8	213	271	230	8	8	8	35	38	38	265	325	284
Francia	1	1	0	1	1	1	3	3	3	23	22	23	28	27	28
UE	1.436	1.503	1.509	6.040	5.455	5.552	52	50	50	2.718	2.398	2.413	10.269	9.428	9.546

Fonte: INEA

Tabella 1.6. UE – Produzione di agrumi (in %)

	<i>Limone</i>			<i>Arancio</i>			<i>Pompelmo</i>			<i>Piccoli frutti</i>			<i>Totale Agrumi</i>		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Spagna	45,1	46,7	46,4	46,7	44,9	45,0	57,7	56,0	56,0	73,3	72,4	72,5	53,5	52,2	52,2
Italia	42,8	40,6	40,4	33,0	35,2	34,6	3,8	3,0	3,0	20,6	21,1	20,9	31,0	32,4	32,0
Grecia	11,4	12,2	12,6	16,7	14,9	16,2	20,2	20,2	20,0	3,9	4,0	4,0	12,6	11,7	12,6
Portogallo	0,7	0,5	0,5	3,5	5,0	4,1	15,4	15,2	15,0	1,3	1,6	1,6	2,6	3,4	3,0
Francia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,2	5,5	5,6	0,8	0,9	1,0	0,3	0,3	0,3
UE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: INEA

Per quanto riguarda la produzione europea, quasi il 100% della produzione proviene dai paesi dell’Unione europea. Come la tab. 5 mostra, la produzione dell’UE negli ultimi due anni è rimasta quasi invariata, anche se nel 1999, vi è stato un leggero incremento rispetto al 1998, pari all’1,3%. Incremento che comunque non ha portato la produzione al livello del 1997 quando era superiore ai 10 milioni di tonnellate (il divario rispetto a quell’anno è pari al 7%). Attualmente, in termini di peso relativo il prodotto più importante è costituito dall’arancio, la cui produzione è stata di 5.552.000 ton, con una quota del 58% rispetto alla produzione globale; segue la produzioni dei piccoli frutti con il 25,2% (2.413.000 ton.) e limone con il 16

¹ Si stima che la produzione nel 2000 raggiunga una quota pari a 10.652.000 di tonnellate

% (1.509.000 ton), mentre trascurabile è la produzione dei pompelmi. Per quanto riguarda i principali paesi produttori, la Spagna detiene la leadership con il 52,2%, possedendo il primato in tutti i settori produttivi del comparto. L'Italia nel corso degli anni ha rafforzato la posizione di secondo produttore con una quota pari al 32% (è specializzata soprattutto nel comparto dei limoni, mentre trascurabile è la sua quota nel comparto dei pompelmi). A seguire i paesi più importanti sono rappresentati dalla Grecia con una quota dell'11,3%, Portogallo 2,5% etc.

1.1 La situazione nazionale

Nel 1999, in Italia la superficie agrumetata non mostra variazioni di rilievo, raggiungendo i 181 mila ettari. In dettaglio, occorre sottolineare come vi è stata una netta riduzione delle superficie investite ad arancio (passando da 113.000 a 108.000 ettari), mentre si sono ridotte sensibilmente le superfici investite a mandarini e limoni (rispettivamente, con 10.947 e 35.242 ettari). Solo per le clementine vi è stato un notevole aumento, passando 22.860 a 25436 ettari.

Per quanto riguarda la produzione complessiva di agrumi, questa ha superato i 3.200.000 tonnellate, portando così le quantità prodotte ai normali livelli (rispetto al 1998, vi è stato un aumento pari al 7%); In particolare il raccolto è aumentato del 3,7% per le arance e addirittura del 41,7% per le clementine. Minori produzioni accusano i limoni e i mandarini, che hanno riportato, in ordine, un calo del 4,5% e 5%. In termini relativi il prodotto più importante restano le arance con una percentuale, pari al 61% seguito dai limoni con una percentuale del 18%, clementine con il 15%, mentre sono trascurabili le produzioni dei mandarini (4,9%). Sono quasi nulle poi le produzione dei pompelmi.

Per quanto riguarda la distribuzione regionale, le regioni con la maggiore superficie investita ad agrumi sono nell'ordine: la Sicilia (107.011 ha) la Calabria (42.776 ha), la Puglia (11.229 ha) e la Basilicata (7.941 ha).

In Sicilia, la principale produzione è costituita dalle arance, con più di 64.000 ettari e 1 milione di tonnellate di arance, pari al 53% del totale nazionale. In Sicilia è concentrata anche la produzione di mandarini e limoni; nel primo caso nel 1999 risultano investiti 7.147 ettari, che hanno prodotto poco più di 91.000 tonnellate, pari al 58% del totale nazionale, nel secondo caso sono investiti 31.246 ettari, con una produzione superiore ai 500.000 tonnellate, pari all'87% del totale.

Tabella 1.7. Produzioni di agrumi per regioni

	1998		1999	
	Superficie Tot.	Produzione raccolta	Superficie Tot.	Produzione raccolta
Arancio				
Liguria	17	180	18	188
Toscana	4	68	3	28
Lazio	1.218	17.170	1.035	15.272
Campania	1.985	44.563	1.995	48.195
Puglia	5.730	41.894	6.197	84.675,5
Basilicata	5.250	94.510	5.550	94.100
Calabria	26.780	643.122	24.780	636.476,5
Sicilia	65.164	1.029.609	64.069	1.065.835
Sardegna	4.910	50.000	4.575	47.455
Italia	111.058	1921.115	108.222	1.992.225
Mandarino				
Liguria	8	80	9	80
Toscana	-	-	-	-
Lazio	27	297	22	300
Campania	863	17.560	775	15.845
Puglia	235	1.942	243	2.219,2
Basilicata	10	114	10	130
Calabria	2.010	41.663	2.077	40.343
Sicilia	7.451	98.872	7.147	91.548,5
Sardegna	645	5.500	664	7.148
Italia	11.249	166.028	10.947	157.613,7
Clementine				
Liguria	-	-	-	-
Toscana	-	-	-	-
Lazio	50	650	61	930
Campania	379	7.509	397	7.651
Puglia	3.737	32.368	4.487	47.516,4
Basilicata	2.115	24.180	2.345	29.820
Calabria	10.032	203.727	12.935	334.769,1
Sicilia	4.307	62.110	4.249	49.950
Sardegna	795	7.950	962	9.020
Italia	21.415	338.494	25.436	479.656,5
Limone				
Liguria	37	378	37	346
Toscana	1	6	2	12,3
Lazio	10	160	17	210
Campania	1.611	37.545	1.638	36.974
Puglia	308	3.133	302	3.992,9
Basilicata	36	345	36	355
Calabria	1.409	24.411	1.472	26.606
Sicilia	31.937	540.151	31.246	508.897
Sardegna	468	3.890	492	5.034
Italia	35.817	610.018	35.242	582.427,2
Totale agrumi				
Liguria	62	637,5	65	622
Toscana	5	74	5	40,3
Lazio	1.305	18.277	1.135	16.712
Campania	4.838	107.177	4.805	108.665
Puglia	10.010	79.337	11.229	138.404
Basilicata	7.411	119.149	7.941	124.405
Calabria	40.231	912.923	42.776	1.066.865,2
Sicilia	108.859	1.730.742	107.011	1.721.510,5
Sardegna	6.818	67.340	6.693	68.657
Italia	179.539	3.035.655	181.660	3.245.881

Fonte: Nostra elaborazione su dati ISTAT

In Calabria è invece concentrata la produzione di arance con una produzione di 636.476 tonnellate (31% del totale nazionale) e clementine con una superficie investita di 12.935 ettari una produzione pari a 334.769 tonnellate (pari al 69% del totale nazionale). Infine, per quanto riguarda la Puglia, è in prevalenza localizzata la produzione di arance, con 846.755 tonnellate (4% del totale nazionale), e una superficie investita di 6.197 ettari, e inoltre è presente una discreta produzione di clementine, circa 475.000 tonnellate (10% del totale nazionale) e una superficie di 4.487 ettari.

Per quanto riguarda il commercio con l'estero la situazione italiana continuano a deteriorarsi di anno in anno. Nel 1999 le esportazioni di agrumi hanno raggiunto una quota superiore alle 145.000 tonnellate per un valore di 133.150 milioni di lire, facendo registrare un decremento del 28% in quantità e del 24,4% in valore; le importazioni con 259.468 tonnellate sono aumentate del 9,1% registrando un valore di 318.319 milioni di lire (+17,7%). In complesso il deficit della bilancia commerciale del fresco assomma a 185 miliardi di lire.

La produzione dell'industria agrumaria, nel 1998/99 si è ridimensionata in molte voci, dovuto anche alla diminuzione della disponibilità di materia prima ma soprattutto dalle ormai ricorrenti tensioni tra produttori e industriali, acuite dai provvedimenti comunitari che, in conseguenza del superamento dei limiti di trasformazione, hanno diminuito gli importi dell'aiuto.

Nel 1999 l'Italia ha trasformato il 36% della produzione agrumaria pari a 861.600 tonnellate di agrumi, con una riduzione pari al 37,2% rispetto all'anno precedente: 460.800 tonnellate di arance, 308.300 di limoni, 82.900 di piccoli frutti, 8.000 di bergamotti e 1.600 di pompelmi.

2. LA LEGISLAZIONE

2.1. Il funzionamento dell' OCM ortofrutta

La prima regolamentazione comunitaria relativa al settore ortofrutticolo risale al 1962 Con l'adozione del Regolamento 23/62, si istituiscono le organizzazioni di mercato per l'applicazione del sostegno dei prezzi. L'attività delle organizzazioni di mercato è basata su:

- istituzione di un mercato unico all'interno della Comunità (eliminazione di dazi doganali e/o di sovvenzioni che possono falsare la libera concorrenza e circolazione delle merci);
- applicazione di misure protettive alla frontiera verso l'importazione da paesi terzi per la realizzazione di una preferenza comunitaria nei confronti delle produzioni dei Paesi membri;
- responsabilità finanziaria comune, che si realizza attraverso il "Fondo europeo agricolo di orientamento e garanzia" (FEOGA), che finanzia, attraverso la sezione garanzia, le spese pubbliche per gli interventi sui mercati comunitari e le restituzioni all'esportazione per coprire le differenze tra i prezzi del mercato comunitario e quelli dei paesi terzi verso i quali si effettuano le esportazioni;
- Corresponsabilità finanziaria dei produttori per le produzioni eccedentarie.

Per disciplinare il mercato interno della Comunità viene fissato un prezzo indicativo che l'organizzazione comune di mercato tende ad assicurare al produttore per il periodo di commercializzazione stabilito per ogni prodotto e fissato per prodotti pilota (classe di I qualità per determinate varietà).

Gli organismi di intervento (AIMA per l'Italia) tramite le organizzazioni dei produttori, in caso di "crisi grave" dichiarata da uno stato membro, possono ritirare le eccedenze dal mercato pagando una percentuale del prezzo base oltre a un importo supplementare.

La protezione alle frontiere è garantita dal rispetto del prezzo di riferimento, calcolato in base ai costi di produzione comunitari, e dalla eventuale applicazione del dazio doganale.

Integrazioni successive alle precedenti disposizioni sono contenute nei regolamenti n. 2763/84 e n. 3186/84 con cui vengono fissate soprattutto norme per la definizione di categorie di qualità e criteri di presentazione della merce sia di produzione comunitaria che di importazione.

Per gli ortofrutticoli trasformati l'organizzazione comune di mercato parte con il regolamento n. 516 del 1977, successivamente modificato dai regolamenti n. 426/86 e n. 1569/92. La regolamentazione comunitaria non prevede prezzi comuni e misure dirette di

sostegno, come per i prodotti freschi, ma si basa su aiuti alla trasformazione e al magazzinaggio e regola il regime di scambio con i Paesi terzi.

L'aiuto alla trasformazione mira a rendere competitivi i prodotti comunitari con quelli di provenienza extraeuropea. L'aiuto spetta alle imprese di trasformazione che utilizzano materia prima di provenienza comunitaria conforme alle esigenze di qualità e per la quale si impegnano a versare un prezzo minimo ai produttori. Quest'ultimo tiene conto del prezzo base degli ortofrutticoli destinati al consumo fresco mentre l'aiuto corrisposto alle industrie di trasformazione viene calcolato sulla base dell'aiuto fissato per la campagna di commercializzazione precedente, della differenza tra il costo comunitario della materia prima e quello extra CEE, nonché dell'evoluzione del volume degli scambi interni e del loro prezzo.

Le importazioni di ortofrutticoli conservati, infine, sono generalmente libere tranne che per alcuni prodotti, per i quali esiste un sistema di prezzi minimi abbinato a tasse di compensazione e un regime di titoli di importazione.

Per quanto riguarda le esportazioni possono essere concesse restituzioni per prodotti e quantità stabiliti di anno in anno allo scopo di favorire il collocamento sui mercati esteri.

Il regolamento CEE n. 1932/84 completava le precedenti disposizioni con norme relative alla trasformazione ed alla commercializzazione ed in particolare comprendeva nei progetti di trasformazione dei prodotti agricoli anche i programmi basati su nuove tecnologie per lo sviluppo di sottoprodotti, per risparmio di energia, il riciclo dei residui, l'acquisizione di attrezzature di raccolta.

2.1.1 Le riforme dell'OCM ortofrutta

Negli ultimi anni, due fattori hanno cambiato significativamente lo scenario di riferimento del settore ortofrutticolo:

- gli accordi in sede di WTO
- l'OCM con i nuovi regolamenti adottati in data 28 ottobre 1996 dal Consiglio dell'U.E. (2200/96-2201/96-2202/96) e le recenti modifiche datate 04-12-2000 (regolamento Ce 2699/2000)

Con la ratifica dell'accordo GATT del 14 Aprile 1994 si sono formalmente concluse le trattative dell'Uruguay Round che hanno portato al raggiungimento di un'intesa su una serie di provvedimenti tendenti a raggiungere una graduale liberalizzazione del mercato attraverso la progressiva riduzione delle misure protettive e degli aiuti alla produzione e a favorire il rispetto di regole a tutela del libero scambio.

In sintesi gli impegni più importanti assunti in materia di agricoltura, con l'accordo GATT possono essere racchiusi in tre gruppi:

- A) riduzione del “sostegno interno” accordato ai produttori agricoli;
- B) aumento delle possibilità di accesso delle importazioni al mercato interno;
- C) riduzione dei sussidi all'esportazione.

Per quanto riguarda il sostegno interno, l'Accordo prevede una riduzione del 20%, nel periodo di implementazione (dal 1995 al 2001), del sostegno accordato ai produttori agricoli nel “periodo base”, cioè negli anni 1986-88. Tale sostegno è misurato utilizzando una “Misura Aggregata del Sostegno Complessivo” (MASC). L'accordo prevede inoltre che non debbano essere considerate nel calcolo della MASC, le politiche interne con accentuati “effetti distorsivi sulla produzione e sugli scambi”.

Gli impegni più importanti in materia di apertura dei mercati interni alle importazioni previsti dall'accordo possono essere così riassunti: “tarrificazione” di molte barriere non tariffarie (cioè loro sostituzione con tariffe “equivalenti” rispetto al volume delle importazioni che esse avrebbero determinato con riferimento al “periodo base”) riduzione della media semplice delle tariffe nei sei anni tra il 1995 ed il 2001 del 36%; riduzione, negli stessi anni di ciascuna tariffa di almeno il 15%; introduzione delle quote di accesso “minimo” a tariffa ridotta per i prodotti per i quali le importazioni costituivano meno del 3% del consumo interno del paese; consolidamento nell'accordo delle molte quote di accesso preferenziale, cioè soggette ad un regime tariffario differenziato sulla base del paese di provenienza delle stesse.

In ultimo, gli impegni relativi alle esportazioni sussidiate prevedono la riduzione del 36% in sei anni della spesa in sussidi all'esportazione e del 21% del volume delle esportazioni sussidiate. Il riferimento per il calcolo delle riduzioni è dato dalla spesa in sussidi e dalle esportazioni sussidiate nel periodo base 1986-90. (In molti casi le esportazioni sussidiate avevano continuato a crescere negli anni successivi a quelli del periodo base; ciò avrebbe comportato una loro repentina riduzione nel primo anno di applicazione dell'accordo. Per rendere la riduzione delle esportazioni sussidiate meno traumatica, l'Accordo prevede la possibilità, fermi restando i valori massimi consentiti per la spesa e per il volume delle esportazioni sussidiate nell'ultimo anno del periodo di implementazione, che non sono cambiati – di ridurre progressivamente spesa ed esportazioni sussidiate a partire, non dai valori nel periodo base ma, a seconda dei casi, da quelli più alti degli anni 1991-92 o dalla media di quelli nel periodo base e negli anni 1991-92.)

In definitiva, gli accordi in sede WTO, riducendo le barriere protezionistiche comunitarie stanno accentuando la pressione concorrenziale dei produttori terzi sui mercati più ricchi e

remunerativi quali, appunto quelli europei. In attuazione di tali accordi la Commissione della U.E. ha definito di recente, regolamento (CE) n. 3290/94, nuove regole (quantità ammesse secondo i diversi prodotti e relativi premi per tonnellata) in materia di restituzioni alle esportazioni verso i mercati extracomunitari, suscitando vive reazioni in particolare da parte del nostro Paese che è il primo esportatore europeo di ortofrutta.

La Comunità europea per rispondere alle forti sollecitazioni provenienti dagli accordi GATT i quali, come abbiamo già sottolineato, riduce le barriere protezionistiche comunitarie, ha posto in essere una significativa riforma della PAC, basata su una riduzione delle misure di sostegno sui prezzi agricoli per destinare le risorse, progressivamente, verso azioni a carattere strutturale.

Per questo sono stati emanati regolamenti che devono in primo luogo definire gli elementi per la formazione di un mercato comune, (libera circolazione dei diversi prodotti tra i diversi paesi, annullando le normative nazionali preesistenti). Le OCM¹ così create non si limitano a definire le istituzioni necessarie per l'esistenza e il funzionamento di un mercato comune per i diversi comparti, ma prevedono anche le misure occorrenti al conseguimento degli obiettivi della PAC. A questo scopo, le OCM definiscono anche gli strumenti che incidono sulla formazione dei prezzi sul mercato interno e per la protezione alla frontiera.

Il settore ortofrutticolo, già da tempo destinatario di una normativa specifica, è stato il primo comparto nel quale la Comunità ha introdotto una nuova Organizzazione Comune di Mercato (OCM), anticipando, di fatto, gli orientamenti poi espressi nel documento programmatico di "agenda 2000".

Il Regolamento relativo alla nuova OCM ortofrutticola (il n. 2200/96), è stato adottato in data 28 ottobre 1996 dal Consiglio dell'U.E. Esso modifica, integra e, in parte, abroga una serie di regolamenti e nello specifico il Regolamento (CEE) 1035/72. La scelta dell'U.E. almeno nei principi appare chiara: alla luce dell'accordo GATT non si può procedere nella direzione del sostegno dei prezzi, cioè nell'ambito della garanzia, ma occorre riconvertire la spesa verso le strutture e gli investimenti capaci di stimolare la concentrazione della produzione, l'organizzazione di mercato e la qualificazione del prodotto. Si tratta di un atto destinato ad influire in modo determinante sull'evoluzione del settore ortofrutticolo dei Paesi mediterranei ed in particolare dell'Italia, che in tale circostanza dovrà decidere se far assumere alla fase agricola la valenza strategica che spetta a chi produce prodotti agroalimentari e non solo beni agricoli ed è sempre più integrata (o dovrà esserlo) con gli altri segmenti della filiera

¹ Gli OCM sono istituiti attraverso regolamenti emanati dal Consiglio dei ministri. La gestione delle misure previste è realizzata dalla Commissione che emana appositi regolamenti che definiscono le modalità di applicazione. Nei casi previsti, la Commissione si avvale anche

agroindustriale e commerciale. Infatti, nel corso del 1996 è stata avviata una complessa e poderosa riforma, emanata attraverso una regolamentazione di base e numerosi (oltre 100) regolamenti attuativi.

Attualmente il mercato degli ortofrutticoli ha organizzazioni comuni distinte, così come il precedente regime, in relazione al grado di trasformazione dei prodotti, freschi e trasformati. Già questa prima distinzione, sancita da due regolamenti distinti, e cioè, il regolamento (CE) n. 2200/96 relativo alla organizzazione comune dei mercati nel settore degli ortofrutticoli freschi e il regolamento (CE) n. 2201/96 relativo alla organizzazione comune dei mercati nel settore dei prodotti trasformati a base di ortofrutticoli, mette in luce la complessità di una OCM che prevede strumenti estremamente differenziati e rispondenti a logiche spesso del tutto diverse.

In particolare, la riforma della parte dell'OCM che riguarda i prodotti freschi mostra, più che il regime relativo ai prodotti trasformati, un effettivo grado di rottura con il passato. Essa, infatti, prevede un ampio spazio e un coinvolgimento finanziario delle organizzazioni dei produttori (OP) mediante l'istituzione di un fondo di esercizio cofinanziato dall'UE. Questo è destinato alla gestione dei programmi di ritiro e dei cosiddetti programmi operativi finalizzati alla programmazione dell'offerta, alla promozione della qualità, al miglioramento delle tecniche colturali e alla diffusione di pratiche colturali rispettose dell'ambiente.

La riforma ha previsto, anche, l'eliminazione degli stabilizzatori e il disincentivo alla "produzione per l'intervento" mediante una vistosa riduzione dei prezzi di ritiro e la fissazione di un limite alla spesa pari al 30% del fondo di esercizio. E' stato previsto infine, un regime transitorio di cinque anni per permettere alle OP e ai singoli produttori di adattarsi alla nuova OCM.

Accanto ai due su indicati regolamenti, la riforma, istituisce anche un regime di aiuti ai produttori di taluni agrumi.

Le OCM di questi prodotti presentano molte differenze rispetto alle altre OCM che derivano dalla peculiarità dei prodotti stessi, dalla necessità di salvaguardare i tradizionali flussi di importazioni dai paesi terzi e dal fatto che l'offerta è concentrata in alcuni paesi dell'UE.

2.1.2 L'OCM dell'ortofrutta fresca

L'OCM degli ortofrutticoli freschi in vigore è definita dal regolamento 2200 del 1996. La sua logica è alquanto diversa dal tradizionale modo di operare della politica dei prezzi e dei mercati agricoli dell'UE. Essa è basata principalmente su interventi che puntano a una

dell'ausilio dei comitati di gestione dei diversi mercati formate da rappresentanti degli SM. L'applicazione a livello nei singoli SM dei dispositivi previsti dalle varie OCM è posta a carico di organismi nazionali di intervento. Per l'Italia la funzione è svolta dall'AIMA.

maggior efficienza del mercato dei prodotti regolamentati. Il sostegno del mercato è, invece, basato sulla protezione alla frontiera, essendo, l'UE nel suo insieme, un mercato deficitario di prodotti ortofrutticoli.

Gli strumenti di intervento previsti dall'OCM sono orientati verso il rafforzamento e la centralità delle Organizzazioni dei Produttori (OP). A queste sono attribuite le funzioni di concentrazione, controllo e stabilizzazione dell'offerta degli ortofrutticoli freschi, funzioni ritenute indispensabili visti i profondi cambiamenti strutturali che contraddistinguono la recente evoluzione del settore distributivo. La presenza sempre più rilevante della grande distribuzione richiede una riorganizzazione dell'offerta in grado di adeguarsi alle esigenze di approvvigionamento.

Il regolamento prevede anche l'istituzione delle Organizzazioni interprofessionali con compiti di governo della filiera. Nella nuova OCM sono stati introdotti drastici tagli degli interventi di stabilizzazione, per lungo tempo emblema dello spreco di risorse spesso associato alla PAC.

Le OP riconosciute dai governi nazionali, in base ai criteri da essi stessi definiti, si danno un Programma Operativo approvato dagli SM (Stati membri) e finalizzato ad azioni per: la valorizzazione e promozione dei prodotti; l'attuazione di azioni per il miglioramento della qualità; la promozione di tecniche eco-compatibili, definite secondo il regolamento 2078/92; il controllo delle norme fitosanitarie. L'attività delle OP è finanziata con il contributo dei produttori agricoli e del Feoga. Infatti, le azioni previste dal programma operativo di ciascuna OP sono eseguite attingendo da un fondo di esercizio al quale contribuiscono in parti uguali sia i soci delle OP che il Feoga. Il fondo di esercizio può essere impiegato anche per il finanziamento di operazioni di ritiro dal mercato; queste, però, non possono assorbire più del 30% delle risorse del fondo stesso. Sono previste due forme di ritiro: la prima, applicabile a tutti i prodotti commercializzati da una OP, dà luogo ad una compensazione di ritiro; la seconda presenta una indennità di ritiro per quei prodotti che con la precedente OCM potevano accedere agli interventi di ritiro dal mercato.

Le compensazioni di ritiro rappresentano somme piuttosto modeste e hanno un'applicabilità limitata. Per quanto riguarda le indennità di ritiro, sono previste drastiche riduzioni rispetto ai prezzi di acquisto in vigore prima della riforma. Inoltre, e questa è sicuramente una novità importante, a regime le indennità di ritiro non potranno superare il 10% delle somme incassate da un agricoltore. Questa disposizione ha lo scopo evidente di impedire che il ritiro possa diventare, come talvolta è avvenuto in passato, uno sbocco stabile per la produzione

ortofrutticola. Le indennità di ritiro sono pagate dal FEOGA, le OP possono integrare tali indennità entro limiti stabiliti dagli SM.

L'aiuto UE al fondo di esercizio di una OP non può superare il 4% del suo fatturato. Negli SM in cui la produzione ortofrutticola rappresenta una quota importante della produzione vendibile agricola (oltre il 15%) e le OP hanno capacità commerciale modesta, per le nuove OP, e per l'adeguamento ai nuovi criteri di riconoscimento di quelle già operative in base alla vecchia normativa, sono previsti aiuti per il funzionamento e gli investimenti. Questi ultimi sono a carico del Feoga-Orientamento e prevedono il cofinanziamento dei governi degli SM.

Per quanto riguarda le misure da applicare agli scambi con i paesi terzi, la nuova OCM recepisce quanto stabilito all'atto della firma degli accordi conclusivi dell'Uruguay round del GATT. Essi prevedono: la riduzione del 20% delle tariffe già esistenti all'atto dell'accordo; l'introduzione del prezzo di entrata (da ridurre del 20% entro il 2000); l'introduzione dell'ETM (Equivalente Tariffario Massimo) da ridurre del 20% entro il 2000; inoltre, i dazi sono applicati alla singola partita.

L'applicazione dei dazi è definita dal regolamento 3223/94 con il quale, in seguito all'Uruguay Round, è stato attuato un nuovo regime all'importazione dei seguenti ortofrutticoli freschi: pomodori, cetrioli, carciofi, zucchine, arance dolci, clementine, mandarini, wilkings e simili ibridi di agrumi, limoni, uva da tavola, mele, pere, albicocche, ciliegie, pesche e prugne. Tale regime è basato su un confronto tra il valore dei prodotti importati e i prezzi d'entrata. Se il primo è più alto, allora si applica la tariffa. Invece, quando il prezzo di importazione è inferiore, viene applicato l'ETM.

Entro i limiti stabiliti dall'art. 5 dell'Accordo agricoltura, possono essere offerte restituzioni all'esportazione. Queste però rispetto al valore assunto nel 1993 saranno ridotte ben più del 36% in valore e 21% in quantità. La ragione di ciò dipende dal fatto che il periodo base rispetto al quale è stata stabilita l'entità della riduzione in quantità e valore è il 1986/90, mentre le restituzioni avevano raggiunto il massimo proprio nel 1993.

2.2. L'OCM degli agrumi trasformati

L'organizzazione di mercato relativa agli agrumi, come già accennato, è inserita nella più ampia OCM ortofrutta, in cui si affida alle OP la gestione del mercato, con una particolare attenzione al miglioramento qualitativo ed alla valorizzazione della produzione. Il regime di aiuti alla produzione si applica in un contesto di difficoltà dovuta a diverse cause: eccedenze di produzione, presenza di varietà non richieste sia dal mercato degli agrumi freschi che dall'industria di trasformazione. Il regime di sostegno per gli agrumi destinati alla

trasformazione è contenuto nel regolamento (CE) n. 2202/96. L'obiettivo, esplicitamente dichiarato è quello di creare sbocchi alternativi alla produzione agrumicola, che non trova collocazione sul mercato del fresco ed eccede i limiti fissati per i ritiri di mercato incentivando la trasformazione industriale. Infatti gli aiuti sono concessi ai produttori che, tramite le OP, consegnano all'industria determinati agrumi (limoni, pompelmi e pomeli, arance, mandarini e clementine) per la trasformazione in succhi o in segmenti (solo per clementine e satsuma).

Il regime prevede la stipula di contratti tra le OP riconosciute e i trasformatori (o loro associazioni) con il fine di garantire, da un lato, la sicurezza dell'approvvigionamento alle industrie e il controllo sui prodotti portati alla trasformazione e. L'industria è sottoposta a controlli, che garantiscano l'effettiva trasformazione delle materie prime.

Al fine di favorire la programmazione della produzione, il premio è diversificato. Infatti gli aiuti sono maggiorati per i produttori che aderiscono alle OP e per quelle OP che stipulano contratti pluriennali con l'industria. In quest'ultimo caso la maggiorazione è pari a circa il 15%, mentre l'aiuto viene ridotto (circa il 10%) per i quantitativi afferenti ai produttori non associati consegnati dalle organizzazioni dei produttori. (Tab. 1.8).

Le quantità di agrumi da inviare alla trasformazione sono limitate, in caso di superamento del limite agiscono "stabilizzatori di bilancio": ossia riduzioni dell'aiuto proporzionali alle quantità di prodotto (per ogni 1% di esubero l'aiuto viene diminuito dell'1%) in modo da mantenere stabile le risorse finanziarie destinate al settore.

I limiti, calcolati in base alla media dei quantitativi trasformati in regime di aiuto nelle tre campagne precedenti, sono i seguenti:

Limoni	444.000 Tonnellate
Pompelmi	6.000 Tonnellate
Arance	1.189.000 Tonnellate
Mandarini, clementine e satsuma	320.000 Tonnellate

Tabella 1.8 UE – Spesa per compensazione finanziaria per favorire la trasformazione di agrumi per prodotto (milioni di ECU)

	1997/98	1998/99	1999/2000	2000/01	2001/02	2002/03 e succ.
<i>Contratti di campagna</i>						
Limoni,	9,36	9,31	9,25	9,21	9,15	9,10
Pompelmi e pomeli	9,36	9,31	9,25	9,21	9,15	9,10
Arance	10,03	9,98	9,94	9,89	9,85	9,80
Mandarini	11,31	10,86	10,42	9,98	9,54	9,10
Clementine	8,90	8,95	8,99	9,03	9,07	9,10
Satsuma	7,34	7,69	8,04	8,40	8,75	9,10
<i>Contratti pluriennali</i>						
Limoni	10,76	10,70	10,64	10,59	10,52	10,47
pompelmi e pomeli	10,76	10,71	10,64	10,59	10,52	10,47
Arance	11,54	11,48	11,43	11,37	11,33	11,27
Mandarini	13,00	12,49	11,99	11,48	10,97	10,47
Clementine	10,26	10,30	10,34	10,38	10,42	10,47
Satsuma	8,44	8,85	9,25	9,66	10,06	10,47
<i>Contratti pluriennali</i>						
Limoni	8,42	8,38	8,33	8,28	8,23	8,19
pompelmi e pomeli	8,42	8,38	8,33	8,28	8,23	8,19
Arance	9,03	8,98	8,95	8,90	8,86	8,82
Mandarini	10,17	9,78	9,38	8,98	8,59	8,19
Clementine	8,03	8,06	8,09	8,13	8,16	8,19
Satsuma	6,61	6,92	7,24	7,56	7,88	8,19

Fonte: INEA

I limiti di trasformazione sono stati superati fin dalla prima campagna di applicazione del regime vigente, tutti i produttori comunitari sono stati colpiti dalla riduzione dell'aiuto.

Poiché contrariamente a quanto previsto nel caso dei limiti di intervento, (il cui "splafonamento" può comportare una riduzione dell'indennità comunitaria di ritiro non superiore al 30%) nel caso della trasformazione non è prevista alcuna soglia massima di penalizzazione le entità delle riduzioni dell'aiuto sono state molto varie: minime per i piccoli frutti (mandarini, clementine e satsuma) più elevate per le arance e i limoni.

Il nuovo regolamento prevede che OP assumano la gestione dei ritiri dal mercato del prodotto fresco. L'indennità comunitaria di ritiro viene pagata solo a una percentuale della produzione commercializzata da ciascun socio di ogni OP; entro un limite massimo di produzione fissato all'inizio di ciascuna campagna.

Per la campagna 1999/2000 i limiti fissati risultano :

Arance:	414.200	Tonnellate
Satsuma:	22.100	Tonnellate
Mandarini:	37.900	Tonnellate
Clementine:	132.800	Tonnellate
Limoni:	73.100	Tonnellate

Il superamento del limite viene valutato in base ai quantitativi ritirati tra il 1° agosto 1999 e il 31 luglio 2000, per i limoni tra il 1° aprile 1999 e il 31 marzo 2000 per gli altri prodotti.

A partire dalla campagna 2002/03 è prevista una graduale riduzione dei ritiri in termini di quantità. Allo stesso modo, verrà progressivamente adeguato il valore dell'indennità comunitaria di ritiro (Tab. 1.9) in maniera non uniforme per i singoli prodotti, in quanto si prevede una riduzione nel corso del tempo dell'importo versato per i ritiri di arance, mandarini e limoni e un aumento per clementine e satsuma.

Tabella 1.9 UE – Importi dell'indennità comunitaria di ritiro per gli agrumi (ECU/100 kg)

	1997/98	1998/99	1999/2000	2000/01	2001/02	2002/03 e succ.
Arance	14,33	14,26	14,2	14,13	14,07	14,00
Mandarini	16,15	15,52	14,89	14,26	13,63	13,00
Clementine	12,74	12,79	12,84	12,90	12,95	13,00
Satsuma	10,49	10,99	11,49	12,00	12,50	13,00
Limoni	13,37	13,30	13,22	13,15	13,07	13,00

Fonte: INEA

2.2.1. La spesa per il sostegno agli agrumi destinati alla trasformazione

In complesso, i paesi interessati dal regime di sostegno sono Italia, Grecia, Portogallo e (in misura marginale e in maniera non costante negli anni) Francia e Gran Bretagna.

Nel 1998, primo anno di applicazione del nuovo regime, la spesa per il sostegno alla trasformazione di agrumi ha raggiunto nell'insieme dei paesi comunitari, 113,23 milioni di ECU (Tab. 1.10). Tuttavia bisogna considerare che le somme registrate nel 1998, sono in parte da attribuire al solo pagamento dell'anticipo a causa dei gravi ritardi nell'erogazione dell'aiuto ed in parte (oltre 46 milioni di ECU dei 113 iscritti a bilancio) relative a pagamenti effettuati nell'ambito del vecchio regime (campagna 1996/97 e precedenti).

Tabella 1.10 UE – Spesa per compensazione finanziaria per favorire la trasformazione di agrumi per paese membro (milioni di ECU)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Grecia	22,85	18,68	31,10	31,80	34,50	13,70
Spagna	46,78	68,41	107,70	97,57	83,30	60,40
Francia	0,04	0,16	0,10	0,10	0,00	0,10
Italia	105,98	42,43	141,40	103,33	125,50	37,00
Portogallo	0,09	0,13	1,70	1,53	0,60	1,90
Regno Unito	0,01	0,18	0,20	0,41	0,10	0,10
UE	178,76	130,00	282,20	234,61	244,10	113,23

Fonte: INEA

Pur sulla base della provvisorietà dei dati del 1998 la distribuzione degli incentivi per paese vede la Spagna nettamente favorita, con una quota pari al 53% del totale erogato a livello comunitario (Tab. 1.11). mentre l'Italia, ha visto progressivamente ridursi la sua quota

Tabella 1.11 UE – Spesa per compensazione finanziaria per favorire la trasformazione di agrumi per paese membro (%)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Grecia	14,5	14,4	11,0	13,6	14,1	12,1
Spagna	26,2	52,6	38,2	41,6	34,1	53,3
Francia	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
Italia	59,3	32,6	50,1	44,0	51,4	32,7
Portogallo	0,1	0,1	0,6	0,7	0,2	1,7
Regno Unito	0,0	0,1	0,1	0,2	0,0	0,1
UE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: INEA

Va in generale rilevato che rispetto agli anni precedenti in cui vigeva il sistema di sostegno basato sul pagamento di un aiuto all'industria di trasformazione sotto forma di compensazione finanziaria², le risorse per il settore si sono complessivamente ridotte. (Tab. 1.12.). Tra il 1995 ed il 1997 sono stati mediamente spesi per aiuti alla trasformazione oltre 250 milioni di ECU, il nuovo regime prevede che, a partire dal 2002/03, non potrà superare i 214,6 milioni di ECU. Soltanto per alcuni prodotti (clementine e satsuma) è previsto un innalzamento dell'aiuto. (Tab. 1.13). La spesa per le arance è quella preponderante, a causa sia del premio unitario più elevato che per il più alto limite rispetto alle quantità da avviare alla trasformazione. premio unitario rimarrà più elevato di quello destinato agli altri agrumi. le arance, anche per via del più elevato limite concesso per la trasformazione. Si prevede che, a regime, la spesa per le arance assorbirà circa il 62% della spesa totale prevista per la trasformazione degli agrumi, seguirà la spesa per

² La compensazione finanziaria per l'acquisizione dei prodotti da trasformare era concessa all'industria che si impegnava a pagare ai produttori un prezzo minimo. Inizialmente il sistema della compensazione finanziaria ha riguardato solo le arance (regolamento (CEE) n. 2601/69). Successivamente il sistema fu esteso ai limoni, (regolamento (CEE) n. 1035/77) e infine, alla fine degli anni '80, ai mandarini, satsuma e clementine (regolamento (CEE) n. 1123/89).

il sostegno alla trasformazione di limoni, pompelmi e pomeli (22%), quella per i satsuma (8,3%) e da quella per mandarini e clementine circa il 3,7%.

Tabella 1.12 UE – Spesa per compensazione finanziaria per favorire la trasformazione di agrumi (milioni di ECU)

	<i>Totale</i>	<i>Contratti ai non associati</i>	<i>Contratti di campagna</i>	<i>Contratti pluriennali</i>
1992-94*	179,35			
1995-97*	253,64			
1998		170,14	189,01	217,42
1999		169,63	188,49	216,78
2000		169,31	188,04	216,26
2001		168,77	187,57	215,66
2002		168,34	187,12	215,20
2003		167,93	186,59	214,62

* Dal 1998 al 2003 il calcolo è stato effettuato moltiplicando l'aiuto per campagna per il limite garantito

Fonte: INEA

Tabella 1.13 UE – Spesa per compensazione finanziaria per favorire la trasformazione di agrumi per prodotto (milioni di ECU)

	<i>1997/98</i>		<i>1998/99</i>		<i>1999/2000</i>		<i>2000/01</i>		<i>2001/02</i>		<i>2002/03 e succ.</i>	
	%		%		%		%		%		%	
<i>Contratti di campagna</i>												
Limoni, pompelmi e pomeli	42,120	22,3	41,895	22,2	41,625	22,1	41,445	22,1	41,175	22,0	40,950	21,9
Arance	119,257	63,1	118,662	63,0	118,187	62,9	117,592	62,7	117,117	62,6	116,522	62,4
Mandarini	8,483	4,5	8,145	4,3	7,815	4,2	7,485	4,0	7,155	3,8	6,825	3,7
Clementine	6,675	3,5	6,713	3,6	6,743	3,6	6,773	3,6	6,803	3,6	6,825	3,7
Satsuma	12,478	6,6	13,073	6,9	13,668	7,3	14,280	7,6	14,875	7,9	15,470	8,3
<i>Contratti pluriennali</i>												
Limoni, pompelmi e pomeli	48,420	22,3	41,895	22,2	47,880	22,1	47,655	22,1	47,340	22,0	47,115	22,0
Arance	137,211	63,1	136,497	63,0	135,903	62,8	135,189	62,7	134,714	62,6	134,000	62,4
Mandarini	9,750	4,5	9,368	4,3	8,993	4,2	8,610	4,0	8,228	3,8	7,853	3,7
Clementine	7,695	3,5	7,725	3,6	7,755	3,6	7,785	3,6	7,815	3,6	7,853	3,7
Satsuma	14,348	6,6	15,045	6,9	15,725	7,3	16,422	7,6	17,102	7,9	17,799	8,3
<i>Contratti per produttori non associati</i>												
Limoni, pompelmi e pomeli	37,890	22,3	37,710	22,2	37,485	22,1	37,260	22,1	37,035	22,0	36,855	21,9
Arance	107,367	63,1	106,772	62,9	106,416	62,9	105,821	62,7	105,345	62,6	104,870	62,4
Mandarini	7,628	4,5	7,335	4,3	7,035	4,2	6,735	4,0	6,443	3,8	6,143	3,7
Clementine	6,023	3,5	6,045	3,6	6,068	3,6	6,098	3,6	6,120	3,6	6,143	3,7
Satsuma	11,237	6,6	11,764	6,9	12,308	7,3	12,852	7,6	13,396	8,0	13,923	8,3

Fonte: INEA

2.3 La riforma della ocm

Dopo appena tre anni dal funzionamento, regolamentata nel 1996 e attuata a partire dal 1° gennaio 1997, la OCM ha mostrato alcuni limiti per cui la Commissione, il 14 luglio 2000, ha presentato una proposta di “mini-riforma” per apportare alcune modifiche ai regolamenti di base da applicare già nella campagna 2001.

Le modifiche previste, soprattutto nel settore dei prodotti trasformati, hanno fortemente preoccupato i produttori ortofrutticoli tanto da indurli a manifestare il proprio dissenso a Bruxelles il 20 novembre 2000, e il Consiglio dei ministri agricoli ha accolto molte richieste delle organizzazioni agricole italiane.

Il nuovo regolamento approvato (Ce 2699/2000 del 04-12-2000) ha apportato, in sintesi, le seguenti modifiche all’OCM del settore:

- la definizione di una percentuale fissa del 4,1% del valore della produzione commercializzata dall’op per l’aiuto al fondo di esercizio;
- la sostituzione del regime di quota per il pomodoro da industria con un sistema di soglia, suddivisa per Paese (attualmente la soglia comunitaria è di 8.251.455 t., quella per l’Italia è di 4.350.000 t);
- la fissazione di soglie comunitarie, suddivise in soglie nazionali, per pesche, pere e agrumi destinati alla trasformazione;
- l’eliminazione del prezzo minimo per pomodoro, pesche e pere avviati alla trasformazione e l’erogazione del relativo aiuto comunitario alle op;
- la determinazione della compensazione finanziaria per i prodotti avviati alla trasformazione non più ogni anno, sulla base dei prezzi internazionali, ma a livelli fissi a tempo indeterminato (come per gli agrumi), senza distinzione delle caratteristiche qualitative (ad esempio, per pelato, concentrato, ecc.).
- la riduzione della quantità massima oggetto di ritiro per gli agrumi al 5% (invece del 10%) del prodotto commercializzato dall’op a partire dalla campagna 2002-2003 (invece del 10%).

In definitiva, il compromesso raggiunto si traduce in un significativo incremento della spesa comunitaria per il comparto degli ortofrutticoli, dovuta soprattutto al settore dei trasformati. Per gli agrumi, va segnalato, oltre all’aumento delle soglie per i prodotti avviati all’industria, meglio dimensionate alle potenzialità di trasformazione dei Paesi produttori, una importante

novità, e cioè la ripartizione delle soglie per Stato membro, che consente di responsabilizzare i singoli Paesi in relazione a eventuali esuberi produttivi.

2.3.1 I problemi del regime di sostegno

Nonostante la mini-riforma approvata nel dicembre del 2000 i problemi emersi negli anni successivi all'istituzione del regime degli aiuti decretato dal regolamento 2202/96 solo parzialmente sono stati risolti.

Questi possono così essere riassunti:

- nessuna certezza di reddito per i produttori;
- indebolimento della posizione della parte agricola nei confronti dell'industria di trasformazione;
- eccessiva onerosità, sia amministrativa che finanziaria, dei compiti di controllo affidati agli Stati membri;
- scarsa compatibilità dell'attuale normativa con gli impegni assunti in seno al GATT e a quelli da assumere nell'ambito del futuro negoziato dell'OMC.

Con la mini riforma è stato risolto il problema più grosso determinato dal regime di aiuti per gli agrumi destinati alla trasformazione, è cioè la presenza nella normativa precedente dell'esistenza di una soglia fissata a livello comunitario; ciò comportava, in caso di superamento di tale limite la riduzione dell'aiuto uguale per tutti, indipendentemente dal contributo di ciascun paese al superamento di tale limite (in questo modo risultava elevata l'incertezza sul reddito percepito dai produttori in virtù del principio della corresponsabilità comunitaria).

Come si è già indicato, per gli agrumi è stato introdotto la suddivisione della soglia in quote nazionali, che consente di responsabilizzare i singoli Paesi in relazione a eventuali esuberi produttivi.

Le singole associazioni dei produttori e le Unioni dei produttori, hanno richiesto, in questi ultimi anni ulteriori miglioramenti al regime degli agrumi, e così sintetizzabili:

- fissare un limite alla percentuale di penalizzazione che si applica in caso di superamento delle quantità da avviare alla trasformazione in modo da garantire un reddito minimo ai produttori
- Determinazione del limite in riferimento alla quantità di prodotto avviata alla trasformazione nel corso di una sola campagna e non alla media delle ultime tre campagne.

- Garantire i produttori agricoli rispetto alla maggiore forza contrattuale delle industrie che impongono prezzi di consegna eccessivamente bassi e non in linea con le condizioni di mercato.
- Semplificare per le Unioni dei produttori il grande carico burocratico che la gestione del regime comporta e limitare le sanzioni comunitarie in caso di mancata consegna dei quantitativi minimi previsti per i contratti pluriennali,

Numerosi sono i dibattiti sulle proposte di riforma del regime alla trasformazione, sviluppatesi in questi anni. In sintesi la proposta più importante e concreta, circolata in Italia, si basa sulla istituzione di un aiuto ad ettaro, così come è già avvenuta in altri comparti. In definitiva più che proposta di modifica, questa può essere vista come proposta per l'istituzione di un nuovo regime di aiuto ai produttori di agrumi.

Per quanto riguarda il meccanismo che determina l'ammontare dell'aiuto è stato studiato in modo da mantenere inalterati i diritti acquisiti dai produttori e le risorse finanziarie destinate al settore. Infatti l'ipotesi di riforma prevede la suddivisione del limite di trasformazione (fissato in termini di quantità trasformate a livello comunitario) in quote nazionali (fissate in termini di superfici) calcolate in rapporto alle superfici dei singoli stati membri equivalenti alle produzioni medie avviate alla trasformazione negli anni presi a riferimento per la resa media per ettaro, per Stato membro e per singolo prodotto. L'importo dell'aiuto ad ettaro è unico per tutti i prodotti agrumicoli e dovrebbe essere corrisposto ai produttori riportando a livello aziendale il rapporto esistente a livello nazionale tra superficie agrumetata e superficie equivalente per la produzione avviata alla trasformazione.

Complessivamente tale proposta avrebbe un duplice fine: da una parte rafforzare il potere contrattuale dei produttori di fronte all'industria, in quanto l'aiuto ad ettaro avrebbe l'indubbio vantaggio di svincolare il sostegno ai produttori dai contratti conclusi tra OP e industria di trasformazione; dall'altro si cerca di garantire loro una maggiore certezza e stabilità di reddito.

Infatti, attraverso un regime di pagamenti per ettaro si garantirebbe maggiormente i redditi dei produttori; innanzitutto l'aiuto non sarebbe più legato ad un fattore variabile come la quantità avviata alla trasformazione, ma ad un elemento produttivo stabile, cioè la superficie di agrumi in coltivazione, che comporta maggiore certezza delle risorse ricevute; inoltre, essendo gli agrumi una pianta arborea, gli ettari in coltivazione garantiscono una maggiore stabilità di reddito (rispetto a quanto accade invece per le colture erbacee).

In definitiva la proposta di istituzione di un aiuto ad ettaro destinati agli agrumi avviate alla trasformazione si presenta in linea con i principi ispiratori di Agenda 2000, ed inoltre un aiuto ad ettaro risponde a criteri di semplificazione e trasparenza del sistema di sostegno, anche se

non è da sottovalutare i cambiamenti da apportare nell'apparato amministrativo per poter amministrare tale aiuto.

3. L'AGRUMICOLTURA CALABRESE

Il 5,3% della SAU calabrese è investita ad agrumi per un totale di circa 39.000 ettari, esclusi il bergamotto ed il cedro per i quali si individuano due aree di produzione rispettivamente nella provincia di Reggio Calabria (2.442 ha che forniscono una produzione di circa 22.400 t) e nel comune di S.Maria del Cedro (79 ettari con una produzione di 1.160 t).

Nel complesso la superficie agrumicola calabrese si ripartisce tra le colture dell'arancio (66%) della clementina (25%), mandarino (5%), limone (4%) con percentuali pressoché analoghe riguardo alle produzioni relative.

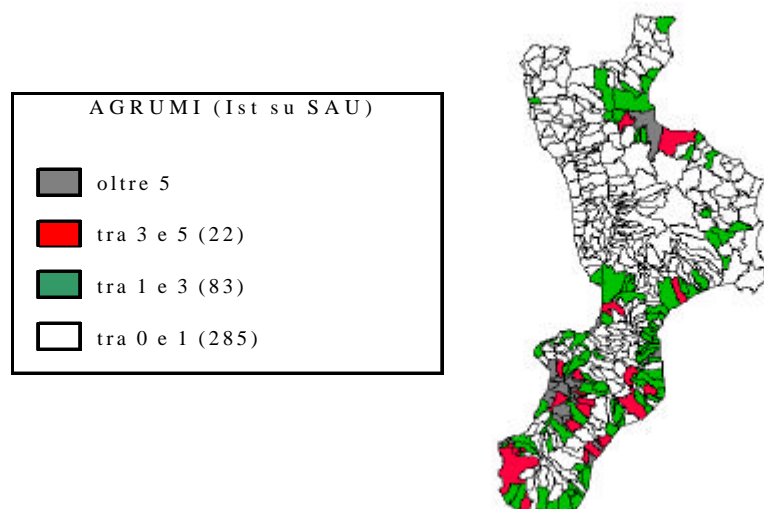
Nell'ultimo quinquennio per il quale si hanno dati ufficiali disponibili (93-97) la superficie agrumicola in produzione nel complesso ha mostrato un incremento del 4,1% mentre la superficie non in produzione, indicativa dei nuovi impianti ha mostrato nello stesso periodo una contrazione del 50%. Tale dinamica, tuttavia, va esaminata più nel dettaglio dell'evoluzione delle singole specie coltivate. Un primo dato rilevante è che l'incremento degli investimenti agrumicoli è da imputare all'aumento delle superfici a clementina (+13.7%) e a limone (+4%) mentre le superfici ad arancio rimangono stabili e quelle a mandarino mostrano il decremento più sensibile (-17%)

3.1 Le aree di produzione

Partendo dai dati comunali dell'ultimo censimento dell'agricoltura, è stata dapprima effettuata una zonizzazione che ha evidenziato sulla base degli indici di specializzazione territoriale (calcolato come rapporto tra superficie agrumicola e SAU comunale normalizzato sullo stesso rapporto a livello regionale) i comuni con specializzazione superiore a quella regionale.

Tale mappatura è stata successivamente modificata in base alle informazioni bibliografiche, a quelle fornite da testimoni privilegiati del settore ed integrata con i risultati dello studio dei S.A.R. effettuato nell'ambito delle azioni precedenti di questo stesso progetto.

Figura 3.1 Le aree di produzione



Sono state così individuate quattro grandi aree di produzione agrumicola. Per ciascuna area (Piana di Sibari, area di Lamezia, Piana di Gioia Tauro, Fascia Jonica) è stata approfondita l'analisi cercando di cogliere le caratteristiche peculiari rispetto a specie, varietà coltivate, tecniche produttive e rese.

Tabella 3.1 Superfici investite e produzioni

	Superficie Istat (ha)			Superficie stimata(ha)		
	Arancio	Clementina	Totale agrumi	Arancio	Clementina	Totale agrumi
P.Sibari	3.114	7.268	10.383	3.000	9.000	12.000
Lamezia	3.482	1.392	4.874	2.700	1.800	4.500
G.Tauro	8.509	3.646	12.156	9.000	4.000	13.000
F.Jonica	5.114	2.192	7.303	5.600	2.400	8.000
Totale aree	20.219	12.525	33.324	20.300	17.200	37.500
Totale regionale	24.591	14.285**	38.876			

**per differenza dal totale

Le caratteristiche strutturali delle quattro aree di produzione individuate e descritte nell'esame della fase agricola influenzano anche la fase di commercializzazione in quanto da esse dipendono le caratteristiche dell'offerta sia in termini quantitativi (volumi e calendari di

produzione), che qualitativi (specie e cultivar coltivate, caratteristiche qualitative in senso stretto).

In particolare dall'area della piana di Sibari proviene l'offerta più consistente di clementine, mentre la produzione di arance, nella stessa zona, è soprattutto costituita da varietà bionde del gruppo "navel".

La produzione dei clementini, grazie alla presenza di cultivar con diverse epoche di raccolta, si protrae per un periodo piuttosto lungo: dalla fine di ottobre alla fine di gennaio, mentre per le arance, si ottengono raccolte con un paio di decenni di anticipo rispetto alle altre aree di produzione.

La destinazione al mercato fresco è, dunque, prevalente (fig 3.2), pari al 74% del volume di clementine prodotto ed al 35% delle arance, mentre la lavorazione industriale riguarda soltanto il prodotto di scarto. Le imprese "leader" in quest'area commercializzano circa il 17% della quantità di agrumi prodotta, mentre la quantità di agrumi rimanente è trattata dalle piccole imprese commerciali che in quest'area si concentrano particolarmente rappresentando in numero oltre il 33% del totale.

L'area di produzione di Lamezia (fig 3.3) è quella di minor estensione, caratterizzata dalla maggior presenza di vecchi impianti e da produzioni principalmente costituite da arancio navel con un calendario di raccolta che sfrutta la possibilità di ottenere produzioni tardive. Si collocano in quest'area due grandi imprese, che insieme commercializzano il 15% della produzione di agrumi e circa 70 piccole imprese. Va considerato, però, che molta della produzione dell'area viene commercializzata da imprese dell'area limitrofa della piana di Gioia

Quella della piana di Gioia Tauro (fig 3.4) è l'area di produzione di maggior estensione, con la maggior diffusione di cultivar, sia bionde che pigmentate, da industria. Qui si concentrano sia le imprese di trasformazione che la metà delle O.P. regionali ed oltre il 40% delle piccole imprese commerciali. Le imprese "leader" risultano commercializzare, tra produzione destinata al fresco ed agrumi da trasformare il 10% in più rispetto alla intera produzione che si stima sia prodotta nell'area. Come già accennato ciò si spiega considerando che le O.P. della provincia di Reggio Calabria facciano da tramite per il conferimento all'industria anche per produzioni provenienti dall'area di Lamezia e dalla fascia Jonica.

In quest'ultima area, (Fig 3.5) dove prevale la produzione di arance bionde del gruppo navel coesistono produzioni destinate alla trasformazione industriale, (varietà obsolete e vecchi impianti) e varietà pregiate (ovale calabrese). È l'area che presenta i calendari di raccolta più ridotti e quella in cui si localizzano circa il 20% delle piccole imprese, anche in questo caso parte della produzione viene trattata dalle O.P. della provincia di Reggio Calabria.

Figura 3.2

Piana di Sibari

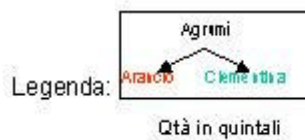
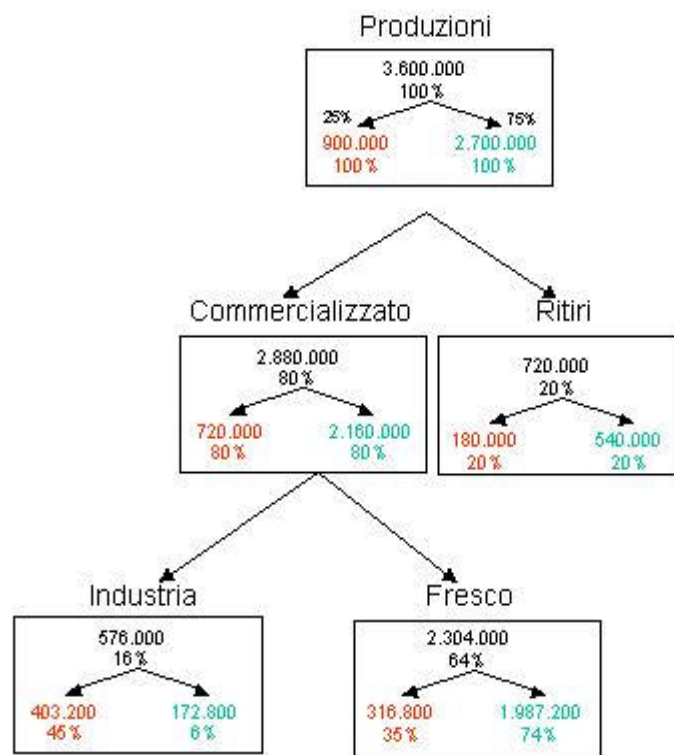


Figura 3.3

Lametia Terme

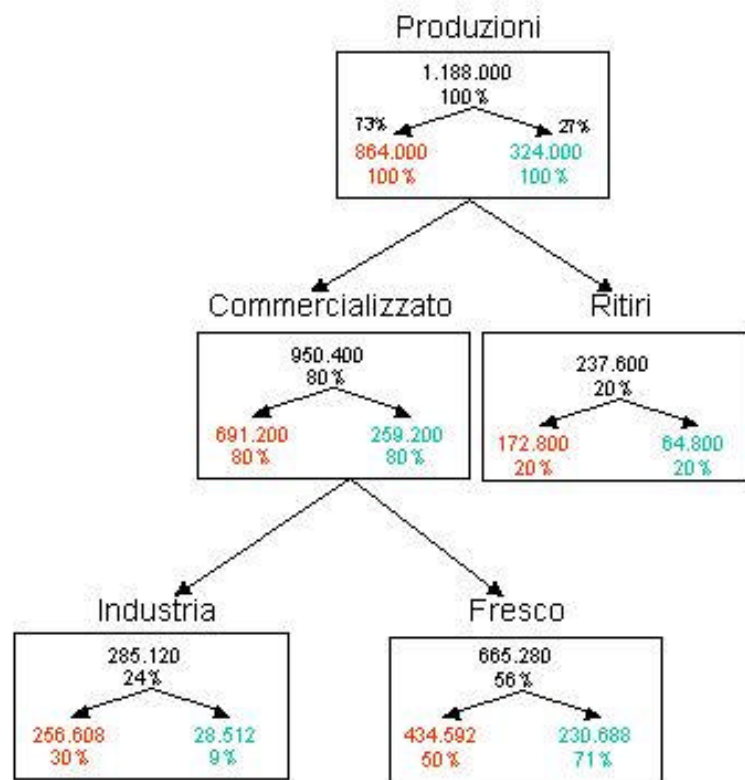


Figura 3.4

Piana di Gioia Tauro

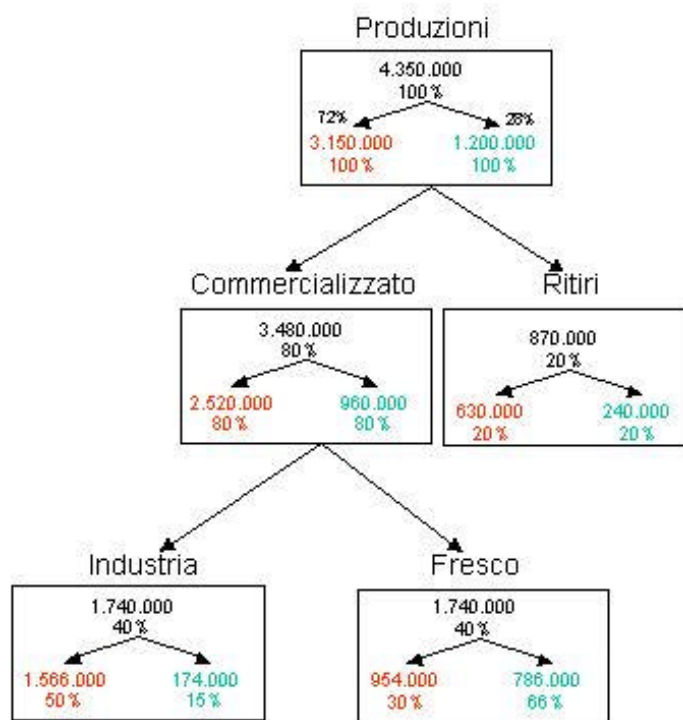
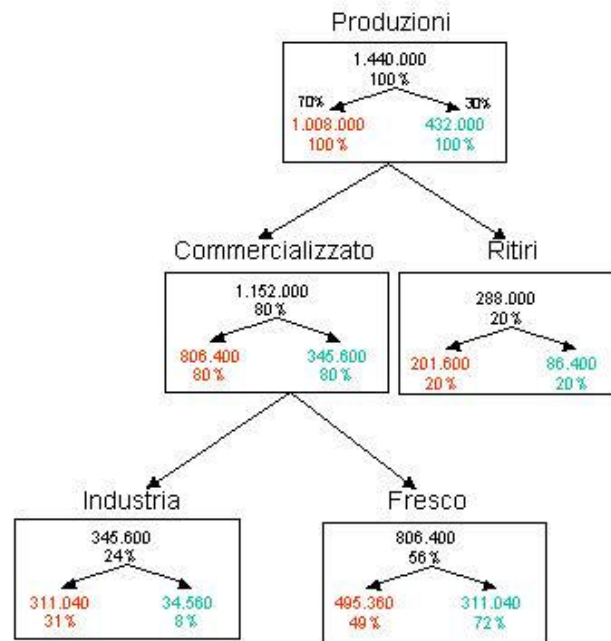


Figura 3.5

fascia Jonica



3.2 LA COMMERCIALIZZAZIONE

3.2.1 La metodologia adottata.

Per la descrizione delle strategie adottate dalle imprese di commercializzazione degli agrumi l'indagine è stata effettuata in due fasi successive:

1) *analisi preliminare* del contesto competitivo regionale, tramite interviste a “testimoni privilegiati” del settore (grossisti, responsabili di cooperative di commercializzazione, vivaisti ecc.)

2) *indagine diretta* realizzata tramite somministrazione di un apposito questionario di rilevazione ad imprese di commercializzazione del settore.

L'*analisi preliminare* ha consentito di :

- individuare le tipologie di imprese e di operatori attivi nella commercializzazione degli agrumi e definire i canali distributivi principalmente utilizzati;
- stimare, in prima approssimazione, i flussi di prodotto relativi;
- individuare figure di operatori alle quali somministrare il questionario per la fase successiva dell'indagine.

I risultati dell'*indagine diretta*, effettuata su un gruppo di imprese, scelte come “casi studio”, hanno permesso di:

- descrivere il settore della commercializzazione agrumicola calabrese attraverso le caratteristiche delle diverse tipologie di imprese considerate rappresentative (aspetti strutturali, gestione, prodotti commercializzati, fatturati, canali distributivi utilizzati e mercati di destinazione);
- migliorare la stima dei flussi di prodotto già definita in via approssimativa;
- definire le principali strategie messe in atto dalle imprese;
- valutare, per il gruppo di imprese rappresentative studiato, il posizionamento competitivo.

3.2.2 Le tipologie di operatori

L'analisi preliminare svolta attraverso interviste a testimoni privilegiati, ha messo in evidenza che i canali della commercializzazione degli agrumi in Calabria sono sostanzialmente rappresentati da due tipologie di imprese:

- 1) Grandi imprese di tipo associativo, con volumi di agrumi commercializzati superiori ai 50.000 q, che svolgono un ruolo di intermediazione tra i soci conferenti e l'industria di trasformazione o che effettuano esse stesse autotrasformazione del prodotto.

2) Imprese con volumi commercializzati ridotti, inferiori ai 50.000 q,

Le imprese del primo gruppo, definite in seguito "Leader", coincidono, in sostanza con le O.P. iscritte alle unioni nazionali e con pochi grandi organismi associativi, per un totale di circa 12 imprese per le quali è stimabile, con buona approssimazione, il volume totale di agrumi commercializzato, pari nella campagna 1999-2000 a quasi 6 milioni di quintali, sia, mediamente, pari a circa il 55% del volume disponibile (tab 3.2).

Tabella 3.2 La commercializzazione nelle aree di produzione

Aree di produzione	Superfici**	Produzioni (q)**	Produzioni dest.al consumo	Imprese "LEADER"			Imprese della "FRANGIA"	
				N°	Quantità commerc. (q)	Quantità commerc. (%)	Quantità commerc. (q)	stima del numero di imprese*
Piana di Sibari	12.000	3.600.000	2.304.000	2	604.080	17	2.995.920	
Lamezia	4.500	1.188.000	665.280	2	183.350	15	1.004.650	
Gioia Tauro	13.000	4.350.000	1.740.000	6	4.727.823	109	-377.823	
F. Jonica	8.000	1.440.000	806.400	2	349.980	24	1.090.020	
Totale	37.500	10.578.000	5.515.680	12	5.865.233	55	4.712.767	846

* imprese registrate nella banca dati Cerved per la voce commercializzazione ortofrutta

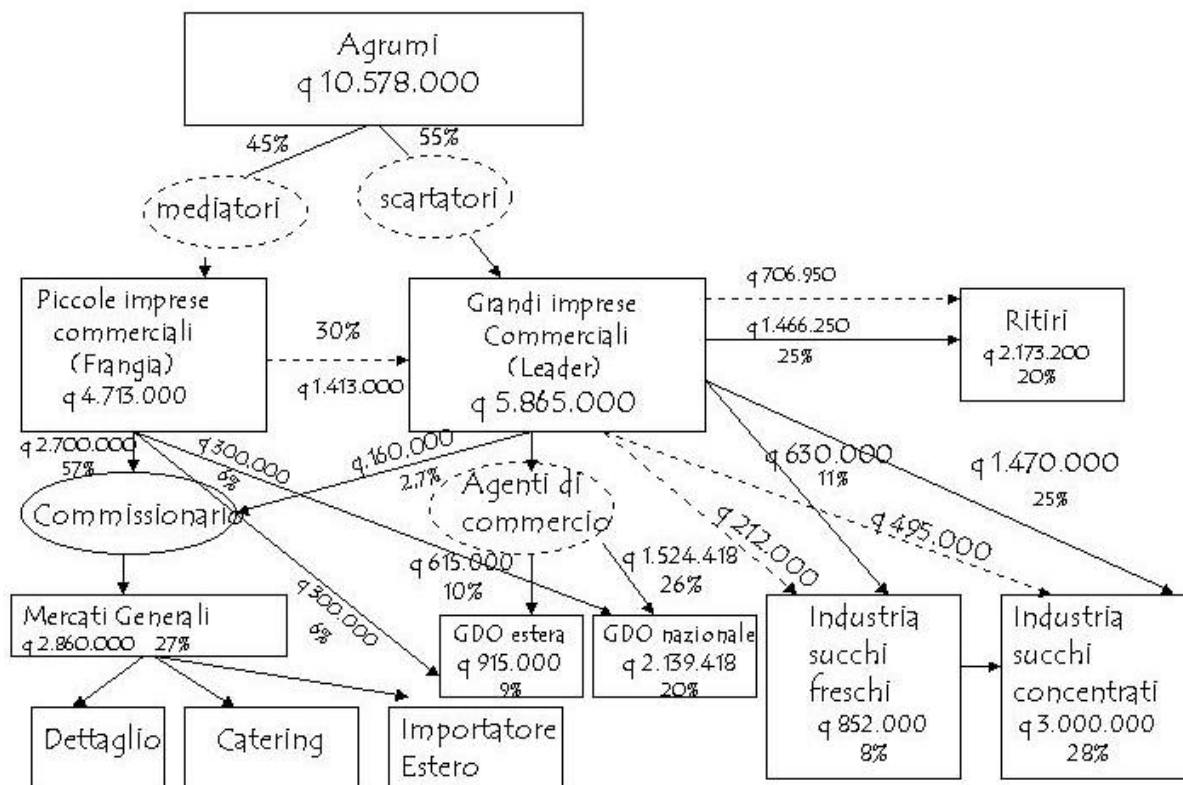
**ns stime

Di tale quantità viene sistematicamente destinata ai ritiri di mercato la quantità massima possibile stabilita annualmente dall'EIMA (pari, nella campagna 1999-2000 al 25% del commercializzato) mentre la quantità residua si stima sia inviata alla trasformazione industriale ed al consumo fresco in parti pressoché uguali.

Il volume di prodotto residuo, pari a quasi 5 milioni di quintali, viene commercializzato attraverso piccole imprese che sono state definite "frangia".

Il numero di queste è elevato (risultano iscritte alla banca dati CERVED 846 imprese di commercializzazione dei prodotti ortofrutticoli), territorialmente la distribuzione rispecchia la specializzazione già riscontrata per le aree di produzione, ed è prevalente tra le forme giuridiche la ditta individuale, da fonti non ufficiali risultano essere esportatrici soltanto una cinquantina di esse.

Figura 3.6 Canali distributivi e flussi di prodotto



La mancanza di disponibilità a fornire dati ha reso difficile stabilire quali siano la effettiva consistenza numerica delle piccole imprese che commercializzano agrumi, ed i relativi caratteri strutturali; tuttavia sono emersi, dalle informazioni raccolte presso testimoni privilegiati in ciascuna delle diverse aree di produzione, alcuni caratteri comuni, che hanno consentito di descrivere questa parte del settore distributivo, pur nella sua forte frammentazione.

I volumi di agrumi annualmente commercializzati sono estremamente variabili, tuttavia è corretto ritenere che pochissime imprese raggiungano i 50.000 q, mentre la gran parte si attesta su volumi sicuramente inferiori ai 10.000q, in genere a completamento dell'offerta di altri prodotti ortofrutticoli.

E' risultata consuetudine diffusa tra gli operatori commerciali privati l'acquisto della frutta sulla pianta. Tale pratica, definita "a blocco" prevede che venga effettuata a settembre-ottobre una stima in campo da parte di un tecnico della stessa impresa di commercializzazione e che ad essa seguano accordi, sempre esclusivamente verbali, circa le successive operazioni colturali

da eseguirsi a carico del produttore e dalla corresponsione di un acconto e di un saldo, tramite assegni post-datati. La raccolta a carico dell'acquirente viene eseguita, sfruttando la disponibilità di mano d'opera locale che, soprattutto nella realtà della piana di Sibari, dove sono particolarmente presenti le cooperative di lavoro, alle quali si fa ricorso per le operazioni di raccolta.

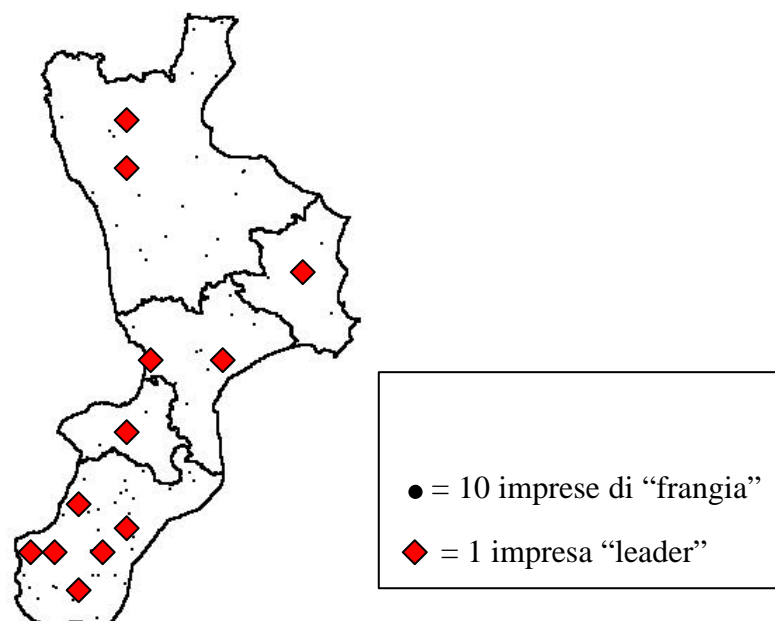
La destinazione obbligata delle produzioni trattate da questa "frangia" di commercianti è quella dei mercati all'ingrosso, a causa sia della esiguità delle partite, che della mancanza di programmazione delle consegne, ma, soprattutto della scarsità di controllo sulla fase agricola, che influisce fortemente sulle caratteristiche qualitative del prodotto.

A rendere più lungo il percorso produttore agricolo - grossista locale - mercato all'ingrosso, diminuendo, ovviamente i margini di profitto, possono inserirsi numerose altre figure quali: gli *stimatori*, per la valutazione della partita di agrumi in campo, i *mediatori* che stabiliscono il contatto tra acquirente e produttore, gli *scartatori* che si occupano della raccolta del prodotto più scadente lasciato sulla pianta dai commercianti e del suo conferimento all'industria di trasformazione, per il tramite delle O.P. per la riscossione del contributo comunitario.

Il ruolo di tali figure nell'intermediazione commerciale è tanto più rilevante quanto meno consolidato è il rapporto tra commerciante e produttore agricolo. Si osservano rapporti più stabili per le imprese commerciali di dimensioni maggiori, con una attività di lunga data nell'area di produzione, che fanno riferimento ad una compagine di fornitori costante, ed a operatori sul mercato all'ingrosso con i quali si è creato un rapporto fiduciario.

Viceversa l'esiguità delle partite di agrumi trattate (volumi inferiori ai 300q), è direttamente collegata alla presenza dei mediatori, soprattutto se le imprese agricole fornitrici sono di dimensioni ridotte. In questo ultimo caso, più che effettuare la vendita a blocco, è il produttore che provvede alla raccolta, utilizzando, generalmente, mano d'opera familiare.

Figura 3.7 Distribuzione delle imprese di commercializzazione di prodotti ortofrutticoli



3.2.3 Le imprese di studio

Sulla base di queste informazioni, nonostante il limite imposto dalla poca disponibilità dei testimoni, è stato possibile contattare in ogni area imprese rappresentative di ciascuna delle tipologie di operatori già descritte, individuando un gruppo di “casi studio” che, pur costituendo in termini di volumi di agrumi trattati percentuali ridotte dell’universo di appartenenza, consentono di descrivere la struttura e le modalità di azione delle imprese attive nel settore della commercializzazione agrumicola. (tab 3.3).

Tabella 3.3 Il gruppo di studio e le aree di produzione

Aree di produzione	Totali	consumo	trasform.	Totali	consumo	trasform.	Totali	consumo	trasform.	Leader	Frangia
Piana di Sibari	3.600.000	2.304.000	1.296.000	557.500	557.500	0	15	24	0	1	2
Lamezia	1.188.000	665.280	522.720	53.200	53.200	0	4	8	0	1	
Gioia Tauro	4.350.000	1.740.000	2.610.000	1.427.399	817.773	609.626	33	47	23	2	1
F. Jonica	1.440.000	806.400	633.600	292.000	169.360	122.640	20	21	19	1	
Totale	10.578.000	5.515.680	5.062.320	2.330.099	1.597.833	732.266	22	29	14	5	3

Alle imprese selezionate è stato somministrato un questionario a risposte chiuse: dall'analisi delle risposte è apparso opportuno effettuare una ulteriore distinzione nell'ambito del gruppo delle imprese intervistate, in funzione dei canali di mercato utilizzati.

Sono state definite "imprese GDO oriented" e riunite nel "Sottogruppo1" quelle che commercializzano attraverso la GDO prodotti per oltre il 50% del proprio fatturato. Rientrano nel "sottogruppo 2" i grossisti, ossia le imprese che utilizzano canali tradizionali (mercati all'ingrosso, importatori, esportatori), per la commercializzazione di oltre il 50% del proprio fatturato.

Questa suddivisione ha consentito di mettere in evidenza in maniera ancora più incisiva le differenze già rilevate tra imprese "Leader" ed imprese della "frangia", sia in termini di caratteristiche strutturali che di strategie.

Nel primo sottogruppo sono state comprese, infatti, soltanto imprese "leader", mentre il secondo è costituito, oltre che da tutte le imprese con volumi inferiori di agrumi commercializzati, dalle O.P. che, pur trattando volumi consistenti di prodotto, ne destinano quantità rilevanti all'industria di trasformazione e che quindi non sono spinte a mettere in atto vere e proprie strategie competitive sul mercato del fresco.

3.2.4 Caratteristiche strutturali

Gli aspetti strutturali delle imprese studiate sono in parte descritte dai dati riportati in tabella 3.4 riguardo alle caratteristiche degli impianti. Il dato medio dell'intero gruppo evidenzia una discreta capacità di stoccaggio e di frigoconservazione, con una superficie media di 8.500 mq di depositi e impianti di lavorazione ed una dotazione di celle di oltre 4000 mc.

Tuttavia va sottolineata l'estrema variabilità all'interno del gruppo, che si evince dagli stessi dati medi riferiti ai due sottogruppi: le "grandi imprese" del primosottogruppo (GDO oriented) mostrano una dotazione di strutture di circa quattro volte superiore a quella dei cosiddetti "grossisti" (sottogruppo 2) e tale differenza si riflette in maniera eclatante sulla capacità lavorativa espressa in quintali di prodotto lavorato nell'unità di tempo.

Le imprese del secondo sottogruppo mostrano, viceversa, la tendenza a sfruttare gli impianti in maniera superiore alla media del gruppo, sia che si faccia riferimento alla percentuale di sfruttamento riferita ai periodi in cui gli impianti di lavorazione sono attivi (76% per le piccole imprese contro 55% delle imprese del sottogruppo 1), sia che si consideri il periodo in cui l'impianto è in funzione, che supera di circa venti giorni all'anno quello delle imprese del sottogruppo1. Tali differenze apparentemente in contrasto, con la già sottolineata

inferiorità strutturale delle imprese del sottogruppo 2, si giustificano, invece, considerando che queste ultime sono molto meno specializzate nella commercializzazione degli agrumi di quanto non lo siano le prime, e che la loro offerta di prodotti ortofrutticoli, o, comunque, diversi dagli agrumi, consente di allungare il calendario di commercializzazione, e quindi di lavorazione, portando ad un maggior sfruttamento degli impianti e delle strutture.

Tabella. 3. 4 Numerosità e caratteristiche strutturali

	Totale	SOTTOGRUPPO 1		SOTTOGRUPPO 2		
numerosità	8	3		5		
Caratteristiche degli impianti e capacità di lavorazione						
(Dati medi)						
Impianti + Depositi (r)	8.493	16.567		3.648		
Celle (mc)	4.153	6.700		2.879		
Area Scoperta (mq)	3.771	8.150		2.020		
cap.lavorativa q/h	1.464	2.810		116		
%sfruttamento	65	55		76		
gg lavoraz. / anno	239	227		248		
Modalità di esecuzione delle operazioni						
(% delle imprese)						
	<i>manuale</i>	<i>meccanizzata</i>	<i>manuale</i>	<i>meccanizzata</i>	<i>manuale</i>	<i>meccanizzata</i>
Selezione	50	50	67	33	40	60
lavaggio	13	88	0	100	20	80
ceratura*	13	75	0	100	20	60
calibratura	13	88	0	100	20	80
deverdizzazione**	13	63	0	67	20	60
confezionamento	38	63	67	33	20	80

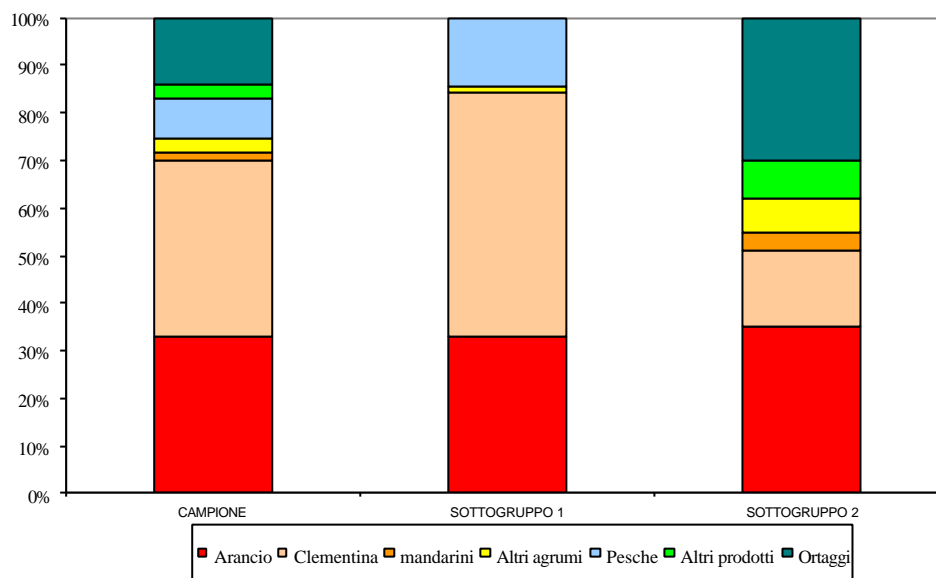
*operazione effettuata dall' 88% delle imprese

**operazione effettuata dal 75% delle imprese

Anche le differenze tra modalità di esecuzione della lavorazione, che a prima vista potrebbero far pensare ad un più elevato livello tecnologico degli impianti, in particolare relativamente alle operazioni di selezione e confezionamento, vanno in realtà ricondotte alla minore accuratezza delle operazioni di selezione ed al minor gamma di confezioni realizzate dalle imprese che non hanno rapporti con la GDO (quasi esclusivamente reti) che consentono una meccanizzazione più elevata, ma corrispondono ad una “presentazione” e quindi ad un valore aggiunto del prodotto, senza dubbio di minor livello.

A conferma di ciò le figg.3.8 e 3.9 mostrano la diversità nella composizione dell'offerta sia in termini di quantità che di fatturato e soprattutto il diverso peso dei prodotti diversi dagli agrumi nel "paniere" di prodotti offerti dalle imprese

Figura 3.8 Composizione del fatturato

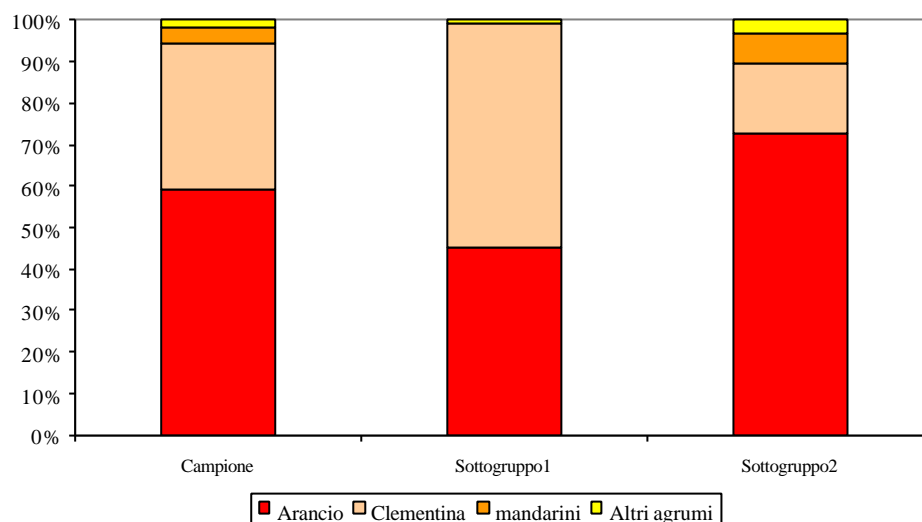


Esaminando più nel dettaglio l'offerta dei soli prodotti agrumicoli in termini di quantità questa risulta costituita per circa il 50 % da arance mentre le clementine costituiscono il 35% circa del totale, i mandarini il 4% mentre il rimanente 3% è costituito da limoni e pompelmi. Anche in questo caso l'analisi di maggior dettaglio mostra che le imprese che si rivolgono alla GDO hanno una offerta qualitativamente diversa: sono più specializzate, commercializzano, in sostanza arance e clementine e queste ultime costituiscono oltre la metà del totale. Viceversa le imprese che non hanno un rapporto consolidato con la GDO, offrono prevalentemente arance (73%), mentre le clementine rappresentano il 17% dell'offerta, i mandarini il 7% e gli altri agrumi il 4 circa.

Oltre i tre quarti della produzione agrumicola calabrese, in termini di fatturato, sono destinati al mercato nazionale, mentre il mercato estero assorbe il 24% delle produzioni regionali.

Rispetto al fatturato complessivo realizzato sul mercato nazionale le clementine hanno un peso di circa il 36%, poco superiore, dunque a quello dell'arancia (32%) mentre i mandarini e gli altri agrumi insieme pesano poco meno del 6%. Il rimanente 25% è costituito da prevalentemente da ortaggi (18%) e pesche (5,1%).

Figura 3.9 Composizione dell'offerta di agrumi



3.2.5 Mercati di destinazione e canali distributivi

Il due sottogruppi di imprese non contribuiscono alla stessa maniera a tale offerta: infatti, le imprese che si rivolgono alla GDO hanno un fatturato sul mercato nazionale al quale la clementina contribuisce per oltre il 50%, l'arancio per il 32, mentre gli altri prodotti (pesche ed ortaggi) pesano solo per il 16 %; viceversa le imprese del secondo sottogruppo devono il loro fatturato sul mercato interno in percentuali pressoché uguali (32%) ad ortaggi ed arancia, con un peso della clementina soltanto del 15%.

Anche per quanto riguarda il comportamento delle imprese sul mercato estero la situazione presenta delle analogie, nel senso che per le grandi imprese è la sempre clementina a consentire di realizzare la maggior percentuale del fatturato, mentre per le imprese del secondo sottogruppo il maggior contributo è dato dall'arancia. In questo caso il peso dei prodotti non agrumicoli è decisamente limitato: per le imprese GDO oriented il 24% in valore delle esportazioni è costituito da pesche mentre per le imprese del secondo gruppo gli altri prodotti pesano meno del 2%.

Figura 3.10 Composizione del percentuale del fatturato sul mercato nazionale

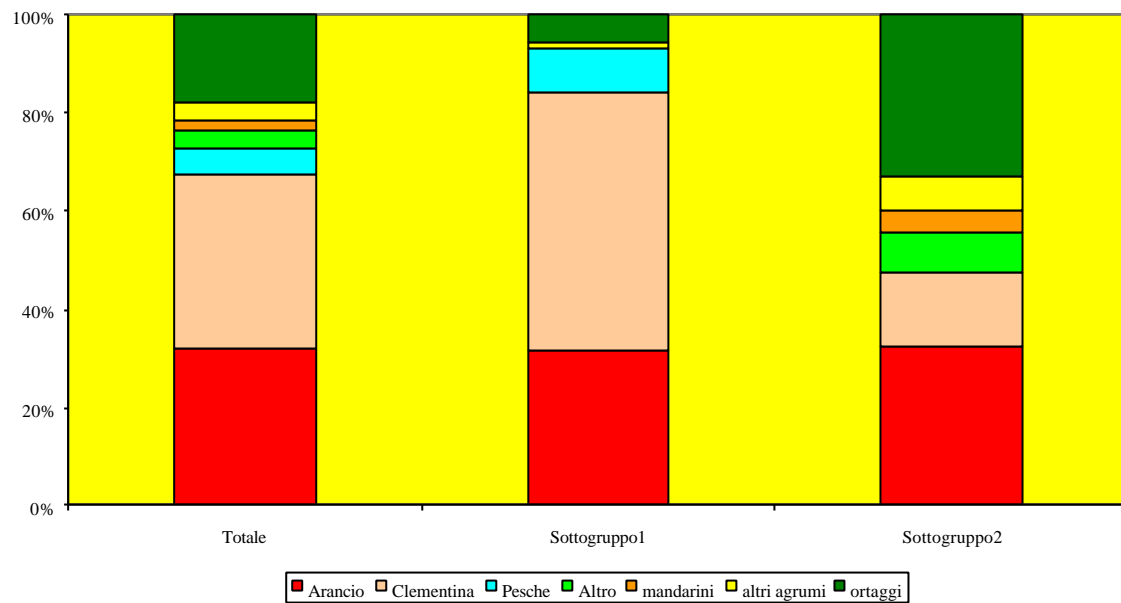
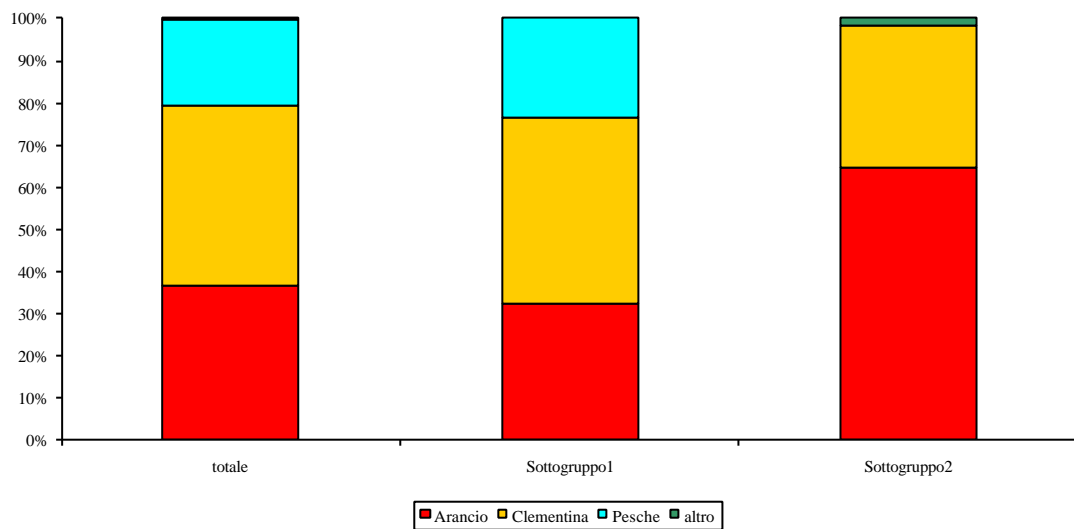


Figura 3.11 Composizione percentuale del fatturato sul mercato estero



Per spiegare tale situazione può essere utile esaminare sia i canali distributivi utilizzati che i prezzi realizzati sui mercati di destinazione per i principali prodotti.

Tabella 3.5 Canali distributivi (% sul fatturato)

Mercati	Canali	Totale	Sottogruppo 1	Sottogruppo 2
AZIONE ALLE	Ingresso	11	6	21
	GDO	43	57	9
	Grossisti	4	1	13
	Industria	18	7	44
	Totale	76	71	87
ESTERO	Importatore	1	0	4
	Esportatore	4	5	0
	G.D.O.	19	23	10
	Totale	24	28	13

Tabella 3.6 Prezzi medi sul mercato interno ed estero.

	medie	Sottogruppo 1	Sottogruppo 2	Sottogruppo 1	Sottogruppo 2
MERCATO NAZIONALE					
	Prezzi £/kg			Scarto rispetto alla media (%)	
Arancio	708	835	631	18,0	-10,8
Clementina	991	1158	891	16,9	-10,1
Pesche	460	460		0,0	

MERCATO ESTERO

	Prezzi £/kg			Scarto rispetto alla media (%)	
Arancio	888	775	1000	-12,7	12,7
Clementina	1130	1125	1133	-0,4	0,3
Pesche	430	430		0,0	

D % Estero/nazionale

Arancio	25	-7	58
Clementina	14	-3	27
Pesche	-7	-7	

Un primo dato che risulta evidente è l'importante ruolo della GDO attraverso la quale passa il 56% del fatturato nazionale ed il 79% del fatturato estero delle imprese. Il ruolo della Grande distribuzione, come è ovvio prevalente per le imprese del primo gruppo, è determinante sui mercati esteri anche per quelle del secondo gruppo (oltre il 76% del fatturato).

Le imprese GDO oriented realizzano sul mercato nazionale un prezzo superiore alla media del gruppo di circa il 18%, sia per le clementine che per le arance. Ciò avviene perché generalmente la Grande distribuzione nazionale, paga meglio il prodotto selezionato e di qualità rispetto a quella estera.

Tra le piccole imprese sono soltanto le più competitive a riuscire ad avere rapporti quest'ultima, spesso cercando di assicurarsi un rapporto continuativo durante tutto l'anno offrendo anche prodotti diversi dagli agrumi. Le imprese del secondo gruppo realizzano prezzi migliori sul mercato estero, poiché soltanto il loro prodotto di qualità più elevata, spesso biologico, viene accettato dalla GDO estera.

3.2.6 Approvvigionamenti

Gli accordi di fornitura sono (tab 3.7) relativi agli aspetti legati al calendario di commercializzazione ed alla gestione delle consegne e dei trasporti mentre, mediamente, solo il 25% delle imprese stipula con gli acquirenti accordi formali circa i volumi di merce da consegnare e solo la metà relativamente al confezionamento ed ai prezzi.

Tabella 3.7 Accordi di fornitura

	Totale	Sottogruppo 1	Sottogruppo 2
	% delle imprese		
Accordi fornitura relativi a:			
volumi	25	33	20
calendario comm.	63	67	60
stabil.prezzi	50	67	40
confez. e present. prod.	50	33	60
gest.trasporti	88	100	80
caratt. org. e comm.	75	100	60

Le garanzie qualitative fornite agli acquirenti sono costituite principalmente dai controlli fitosanitari che quasi il 90% delle imprese di commercializzazione esegue sul prodotto acquistato, soprattutto riguardo alla presenza di residui di pesticidi. Dalle interviste è emersa l'importanza delle produzioni integrate e biologiche: sommando i dati relativi alle percentuali di imprese che commercializzano agrumi con questo tipo di certificazioni si raggiunge il 100%

per le produzioni destinate alla GDO ed 60% per quelle che utilizzano canali tradizionali di mercato. Seguono, in ordine di importanza, il rispetto di disciplinari autonomi e di capitolati stipulati con l'acquirente, sempre presenti per le imprese che hanno rapporti con la GDO, e solo per il 40% delle imprese che si rivolgono al canale tradizionale. La fornitura di altri servizi, presente per il 60% delle piccole imprese, rappresenta un fattore strategico per circa un terzo delle imprese rivolte alla GDO e consiste in buona sostanza, nel garantire lungo tutto l'arco dell'anno, la fornitura anche di prodotti diversi dagli agrumi.

Un primo dato che risulta evidente esaminando i dati relativi alla provenienza degli approvvigionamenti di agrumi commercializzati dalle imprese calabresi è la pressoché totale assenza di flussi di prodotto da altre regioni. L'unica eccezione è l'acquisto di piccole quantità di mandarino da aziende agricole della Basilicata. (tab.3.8)

Tabella 3.8 Provenienza degli approvvigionamenti

	Totale			SOTTOGRUPPO1			SOTTOGRUPPO2		
	Provenienza degli approvvigionamenti								
	(% del valore degli acquisti)								
	Arancio	Clementina	Mandarino	Arancio	Clementina	Mandarino	Arancio	Clementina	Mandarino
Provincia	83	92	94	100	99		72	66	94
Regione	17	8	5	0	1		28	33	5
Altre regioni	0	0	1	0	0		1	0	1
Meridionali									
totale	100	100	100	100	100	0	100	100	100

Va sottolineato, tuttavia, che mentre le imprese che hanno rapporti prevalenti con GDO si approvvigionano quasi esclusivamente nella loro area di localizzazione, la tendenza a rivolgersi a fornitori della regione, ma al di fuori dell'area di localizzazione rappresentata dalla provincia, è propria delle piccole imprese, che si riforniscono fuori della provincia di appartenenza del 28% in valore di arance, del 33% di clementine e del 5% di mandarini.

A tale consuetudine si affianca la presenza di una compagine di fornitori (tab 3.9) che per il 60% delle imprese che utilizzano canali tradizionali è variabile ma, prevede un nucleo stabile di fornitori, e per il 40% di esse è costante, spesso con rapporti consolidati da lunga data, mentre, generalmente, è il rapporto con i fornitori esterni alla provincia ad essere sporadico. Se la tendenza ad avere rapporti stabili con la compagine di fornitori è carattere comune a tutte le tipologie di imprese individuate, il primo ed il secondo sottogruppo si differenziano fortemente per quanto riguarda il numero medio di fornitori, decisamente più elevato nelle imprese di dimensioni minori, per le quali, del resto, i testimoni di qualità intervistati hanno confermato la

consuetudine di rivolgersi, per le partite di minor dimensioni a fornitori esterni alla provincia, prevalentemente tramite mediatori.

In sostanza, dunque, il gran numero di fornitori corrisponde a volumi di merce ridotti a causa della esiguità delle partite trattate (300-400 q ciascuna).

In generale gli accordi di fornitura sono prevalentemente regolati da contratti formali per l'arancia, mentre per la clementina ci si basa su accordi verbali per circa la metà della quantità acquistata (tab 3.10) Un motivo che può giustificare la diversità di comportamento rispetto alle due specie di agrumi è giustificata dal fatto che i calendari di raccolta, e quindi il periodo di commercializzazione dell'arancio sono molto più lunghi, rispetto a quelli della Clementina, quindi tale prodotto necessita di una gestione più puntuale delle consegne.

Le tipologie di accordi con i fornitori riguardano, per quasi il 90% delle aziende l'assistenza tecnica, e spesso anche l'acquisto di fitofarmaci in forma associata. Il rapporto diretto con i produttori agricoli, a garanzia della qualità del prodotto è considerato di importanza strategica determinante per quanto riguarda le imprese che si rivolgono alla GDO, tanto che la totalità delle imprese del primo sottogruppo hanno tecnici propri che seguono, in maniera programmata, durante tutto il ciclo colturale, le aziende agricole fornitrici. Anche l'80% delle imprese che si rivolgono ai canali tradizionali forniscono assistenza tecnica ai produttori agricoli, tuttavia in molti casi il rapporto è meno diretto e continuativo poiché i tecnici intervengono soltanto in caso di necessità, su richiesta del produttore.

Tabella 3.9 Compagine dei fornitori

	Totale			SOTTOGRUPPO1			SOTTOGRUPPO2		
	compagine di fornitori (% delle imprese)								
	Arancic	Clementina	Pesche	Arancio	Clementina	Pesche	Arancic	Clementina	Pesche
Costante	38	38	100	33	33	100	40	40	0
Variabile	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Variabile , con nucleo stabile	63	63	0	67	67	0	60	60	0
N° medio fornitori	603	609	120	139	139	120	881	881	0

Gli accordi per la fissazione dei prezzi riguardano l'80% delle imprese del canale tradizionale e soltanto un terzo delle imprese del primo sottogruppo. Ciò si spiega con la presenza rilevante delle O.P. che liquidano i soci a campagna terminata, in funzione del prezzo di mercato realizzatosi.

La raccolta viene eseguita dal 60% delle piccole imprese, mentre sono i produttori ad accollarsi tutto l'onere della raccolta se conferiscono il loro prodotto ad imprese che si rivolgono alla GDO.

Tabella 3.10 Accordi con i fornitori

	Totale			SOTTOGRUPPO1			SOTTOGRUPPO2		
	Accordi con i fornitori								
	(% della quantità acquistata)								
	Arancio	Clementin	Pesche	Arancio	Clementin	Pesche	Arancio	Clementina	Pesche
Senza alcun accordo	0	1	0	0	0	0	0	2	0
Con accordi verbali	21	51	100	48	57	100	4	32	0
Con accordi formali	79	48	0	52	43	0	96	67	0

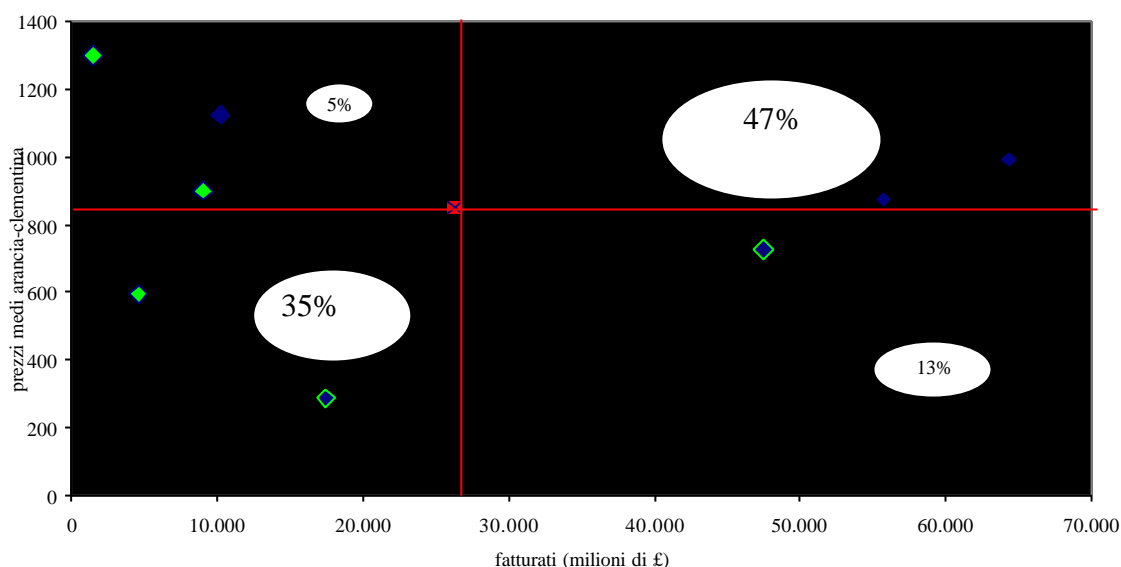
3.3 Analisi della capacità competitiva delle imprese di commercializzazione

Le imprese di commercializzazione sono state divise in quattro gruppi strategici, definiti in funzione di due variabili: una variabile rappresentata dal fatturato, indicativa delle “dimensioni” delle imprese, ed una seconda variabile rappresentato dalla media dei prezzi di vendita di arancia e clementina, ritenuta indicativa del posizionamento sul mercato delle imprese. Rispetto ai valori medi per le due variabili è stato possibile individuare quattro gruppi:

- Piccole imprese competitive
- Piccole imprese non competitive
- Grandi imprese competitive
- Grandi imprese non competitive

Il maggior volume di agrumi (47%) è quello commercializzato delle “grandi imprese competitive”. Le due imprese di questo gruppo sono caratterizzate dalla forte specializzazione per gli agrumi, tanto che, con volumi superiori ai 500.000 quintali per ciascuna impresa, concorrono a formare oltre i tre quarti del fatturato totale. Alla GDO, nazionale ed estera, è destinato oltre il 75% del fatturato relativo agli agrumi, mentre la trasformazione industriale assorbe soltanto il prodotto di scarto, relativo soprattutto alle piccole pezzature.

Figura 3.12 Posizionamento delle imprese rispetto alla media



La compagine dei fornitori è molto stabile, e con essi si è stabilito un rapporto consolidato nel tempo ed una forte integrazione, tanto da consentire alle imprese di commercializzazione che forniscono l'assistenza tecnica, un buon controllo sulla fase agricola. I controlli effettuati su tutto il prodotto conferito sono rigorosi, sulla base di un proprio disciplinare, o del disciplinare specifico per la legge 2078. Il contenuto in servizio è elevato grazie alla realizzazione di un gran numero di differenti tipologie di confezioni, generalmente su specifica richiesta e con marchio del distributore. Il maggior livello qualitativo del prodotto giustifica, dunque, il posizionamento su fasce di prezzo superiori rispetto alla concorrenza.

Le due imprese del campione che si posizionano nel gruppo delle *'piccole imprese non competitive'* commercializzano circa il 35% del volume dell'intero campione. Tuttavia, sulla base delle informazioni raccolte, si ritiene che a questo gruppo oltre alle O.P. che effettuano autotrasformazione, afferiscano la maggior parte delle piccole imprese già definite "di frangia" che commercializzano piccole quantità di agrumi a completamento di un più ampio paniere di prodotti ortofrutticoli, già descritte nei loro aspetti caratterizzanti. Pertanto, rispetto, al volume totale di agrumi commercializzati la percentuale del 35% è, molto probabilmente, sottostimata. Per quanto riguarda le due imprese che è stato possibile intervistare, si tratta di due O.P. che praticano entrambe, oltre alla commercializzazione del prodotto fresco, l'autotrasformazione. Fatturati e prezzi, che si riferiscono, in questo caso, alla sola attività di commercializzazione, sono inferiori a quelli mediamente rilevati per le imprese calabresi.

Tali imprese, che si rivolgono pressoché esclusivamente al mercato nazionale, non hanno rapporti con la GDO, ma utilizzano il canale tradizionale dei mercati all'ingrosso e destinano gran parte delle quantità di agrumi trattate all'industria.

Gli approvvigionamenti provengono esclusivamente da una compagine molto stabile di soci localizzati nell'area della provincia. Nonostante dichiarino di fornire ai soci assistenza tecnica ed effettuino la selezione del prodotto in entrata secondo propri disciplinari, il livello qualitativo del prodotto complessivamente non è elevato.

Soprattutto si mantiene al di sotto della media il contenuto in servizio relativamente alle confezioni, prevalentemente rappresentate da cassette.

Nonostante i volumi consistenti di agrumi trattati, le strategie competitive messe in atto da queste imprese non sono tali da consentire loro un buon posizionamento rispetto alla concorrenza. Piuttosto che un ruolo attivo nella programmazione dell'offerta e nella fornitura di assistenza tecnica ai produttori associati prevale, il ruolo di intermediazione che consente ai produttori l'accesso ai contributi comunitari, relativi ai ritiri, ed ai contributi alla trasformazione. D'altro canto la possibilità di destinare all'autotrasformazione il prodotto, usufruendo del contributo comunitario, rappresenta una possibilità di collocamento anche per gli agrumi di livello qualitativo inferiore, che frena la adozione di strategie per migliorare l'offerta del prodotto fresco accrescendo la competitività delle imprese.

Il gruppo delle *“grandi imprese non competitive”* è rappresentato da una sola O.P. attraverso la quale viene commercializzato il 13% del volume di agrumi del campione. Come le precedenti anche questa impresa pratica l'autotrasformazione del prodotto, si rivolge quasi esclusivamente al mercato nazionale attraverso i canali tradizionali. Solo il 10% del fatturato è destinato alla GDO mentre per oltre il 50% la destinazione è la trasformazione industriale e per il rimanente i mercati all'ingrosso. La maggior dimensione, in termini di fatturato non è dovuta in realtà, alla messa in atto a strategie competitive che consentano la collocazione su una fascia superiore di prezzo, ma al contributo dei prodotti diversi dagli agrumi dai quali proviene oltre il 50% del fatturato.

L'ultimo gruppo strategico al quale fa riferimento il 5% del volume di agrumi, è stato definito delle *“piccole imprese competitive”*. In tale insieme sono state inserite le imprese del campione definite precedentemente “di frangia” e una sola O.P. Pur commercializzando agrumi a livelli di prezzo elevati rispetto alla media, i fatturati, sono contenuti a causa dei volumi limitati trattati. Le imprese sono accomunate da strategie simili soprattutto per quanto riguarda la gestione degli approvvigionamenti. Ai fornitori sono infatti legati da rapporti formali, o di consuetudine, molto stabili. In alcuni casi l'impresa fornisce l'assistenza tecnica ai produttori,

e comunque l'accurata selezione del prodotto in entrata consente di ottenere un prodotto con un livello qualitativo elevato. A parte l'unica O.P. del gruppo che destina oltre la metà del suo fatturato alla GDO, per le altre imprese sono prevalenti i canali tradizionali, rappresentati soprattutto dai mercati all'ingrosso del nord-Italia. Il rapporto fiduciario che queste imprese hanno, nel tempo stabilito con i commissionari dei mercati all'ingrosso, insieme al buon livello qualitativo del prodotto e ad un buon contenuto in servizio dato da una discreta gamma di confezioni, consente ai loro prodotti di posizionarsi su livelli di prezzo superiori rispetto alla concorrenza. Anche in questi casi il fatturato complessivo non deriva dai soli agrumi, ma assumono un ruolo di rilievo anche gli ortaggi. L'offerta di tali prodotti assume però, una valenza strategica, in quanto l'ampliamento dell'offerta soprattutto con prodotti "estivi" è funzionale a creare rapporto di continuità durante tutto l'anno con gli acquirenti, oltre a consentire la realizzazione di economie di scala relative al maggior sfruttamento degli impianti

4. LA TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE

4.1 Caratteristiche generali.

Il settore della trasformazione agrumaria calabrese è caratterizzato da alcuni aspetti che consentono un primo inquadramento dell'industria di trasformazione.

Le imprese di trasformazione calabresi sono esclusivamente produttrici di prodotti semilavorati, destinati prevalentemente alla successiva lavorazione per la preparazione di bibite al 12% o, più raramente, alla preparazione di bevande al 50% “nettari” o “succhi e polpa”. La produzione regionale può essere ricondotta, schematizzando, a quattro grandi categorie di prodotti:

succhi di agrumi freschi, (a circa 10°B) fortemente deperibili, salvo procedere alla successiva pastorizzazione o all'aggiunta di metabisolfito, per consentirne la conservazione, per tempi comunque non molto superiori alle 24 ore;

succhi di agrumi concentrati, derivanti dalla concentrazione dei precedenti fino a 50-60° B, in relazione alle esigenze della industria di trasformazione acquirente finale;

essenze;

miscela comprendendo in quest'ultimo gruppo le combinazioni di due o più dei prodotti precedentemente definiti, anche derivanti da diverse specie di agrumi, in genere preparate dietro specifica richiesta dell'industria acquirente.

Nell'ambito delle quattro categorie di prodotti semilavorati così definite, le imprese calabresi diversificano le loro produzioni in funzione della materia prima di partenza (arancia, clementina, mandarino, limone, pompelmo,) del diverso grado di concentrazione, del tipo di miscela (blendaggi) effettuati a partire dai succhi, freschi o concentrati, di agrumi diversi.

La differenziazione riscontrata a livello di prodotti ha consentito di effettuare una prima importante stratificazione tra le imprese di trasformazione regionali, distinguendo tra “industrie da concentrato” e “industrie da succo fresco”. Queste ultime effettuano esclusivamente una prima spremitura ed inviano in breve tempo il succo fresco e deperibile ottenuto alle imprese del primo tipo, che, dotate di concentratore, possono invece effettuare l'intero processo produttivo a partire dagli agrumi (o dai succhi) freschi fino al prodotto concentrato.

Le imprese iscritte alla associazione di categoria Assitrapa nel 2000 risultavano essere circa una sessantina, concentrate a livello territoriale nella area della Piana di Gioia Tauro, per poco più della metà rappresentate da società di capitale (Srl e cooperative oltre alle O.P. che praticano l'autotrasformazione), prevalentemente appartenenti alla classe di fatturato inferiore al miliardo. (Tab 4.1 Fig 4.1)

Tabella 4.1. Stratificazione delle industrie di trasformazione

Classi di fatturato (miliardi)		Localizzazione		Forma giuridica	
oltre 5	11	C s	16	Associazione	4
1-5	16	C z	9	Consorzio	2
fino ad 1	74	K r	4	S a s	14
		R c	72	S C r l	5
				S n c	9
				S r l	51
				D itta individua	16
	100		100		100

fonte: ns elaborazione su dati Assitrapa e Cerved

Figura 4.1 Distribuzione delle industrie di trasformazione e delle imprese del campione

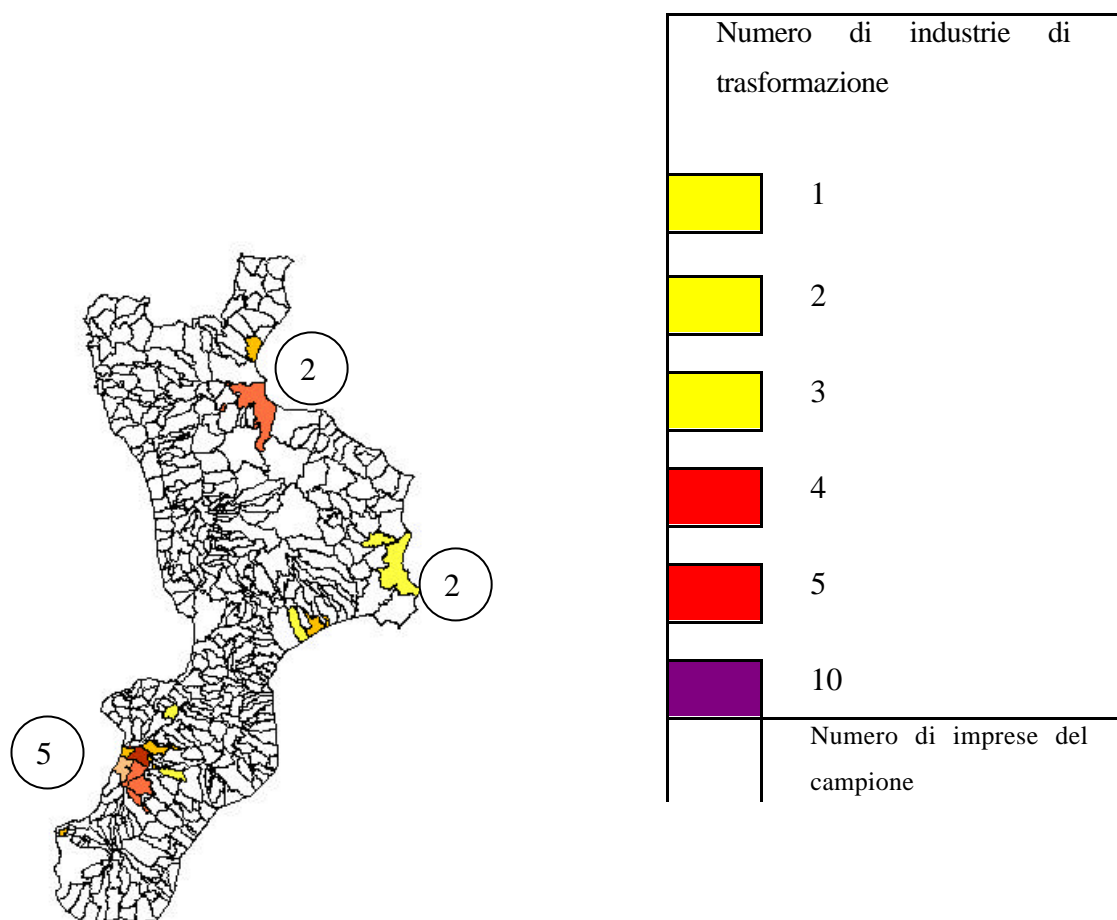
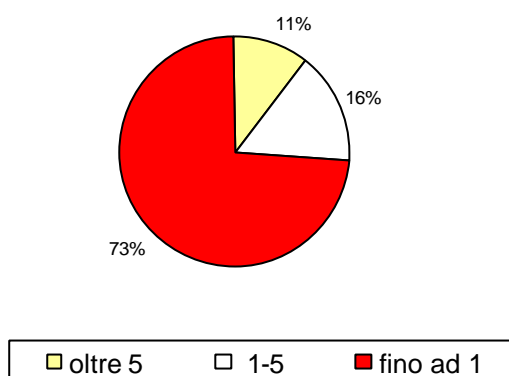


Figura 4.2 Distribuzione delle imprese di trasformazione per classi di fatturato (in miliardi di lire)



4.2 Descrizione del campione

Inizialmente il piano di rilevazione prevedeva di effettuare rilevazioni scegliendo nelle tre classi di fatturato individuate un'impresa per ognuna delle diverse forme giuridiche, ma l'indisponibilità dei testimoni ha costretto a scegliere un campione di otto imprese, distribuite territorialmente nelle aree della Piana di Gioia Tauro, Piana di Sibari e medio jonio catanzarese.

Tale campione, costituito dalle O.P. più rappresentative sia per la commercializzazione del fresco che per l'autotrasformazione, e da società di capitale, comprende una sola impresa di fatturato inferiore al miliardo e nessuna che effettui la sola prima spremitura senza concentrazione del prodotto. Facendo riferimento alla quantità complessiva di agrumi freschi lavorata dalle imprese del campione, (tab 4.2) questa supera il 73% della quantità di agrumi, che si stima sia prodotta in Calabria e destinata alla trasformazione industriale in imprese della regione, pari a circa 3 milioni di quintali. Sembra lecito, a questo punto ritenere, in assenza di flussi di prodotto da fuori regione, che il rimanente 27% (circa 800.000q) subisca la prima spremitura da parte delle circa 50 imprese di "primitissima lavorazione", la cui appartenenza alla classe di fatturato inferiore al miliardo, si accorderebbe con le piccole dimensioni e basso livello tecnologico.

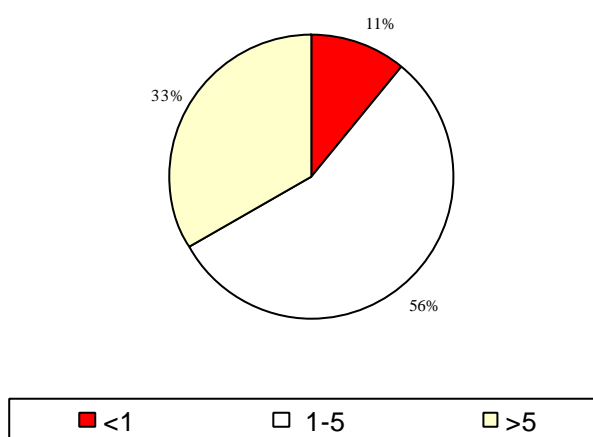
Tabella 4.2 Volumi di prodotto trasformato dalle imprese del campione

Quantità lavorate	quintali	%
arance	1.834.000	80
arance biologiche	16.000	1
limoni	50.400	2
mandarini	39.500	2
clementine	208.900	9
succhi *	32.000	5
pompelmi	25.000	1
totale agrumi	2.280.467	100

4.2.1 Il fatturato ed i prodotti

L'intero campione di imprese ha un fatturato complessivo di circa 37 miliardi con una media di circa 4 miliardi, ed una forte variabilità tra i 900 milioni ed i dieci miliardi. Ripartendo i fatturati in classi l'11% delle imprese del campione appartiene alla classe inferiore al miliardo, il 56 alla classe compresa tra 1 e 5 miliardi ed il 33% supera i 5 miliardi.

Figura 4.3 Ripartizione delle imprese del campione in classi di fatturato (miliardi di £)



Alla formazione del fatturato contribuiscono numerosi prodotti trasformati che sono stati suddivisi in due gruppi: un primo gruppo di prodotti definiti “tradizionali” comprendenti tutti i succhi di una o più specie di agrumi freschi (ma non adatti al consumo finale) o concentrati, le bucce a cubetti per i canditi ed un secondo gruppo di prodotti “innovativi” comprendenti le essenze, i concentrati biologici, le miscele di succhi ed essenze. La differenza fondamentale tra i due gruppi di prodotti, che partono entrambi da una materia prima poco standardizzata e senza aspetti di particolare pregio per la trasformazione industriale, è che mentre i prodotti del primo gruppo hanno tutto il carattere di “commodities” ossia sono fortemente standardizzati sia negli aspetti qualitativi che nei prezzi, i prodotti del secondo gruppo hanno caratteristiche specifiche definite sulla base di appositi accordi stipulati, di volta in volta, con industria di seconda

trasformazione alla quale sono destinati. Le richieste specifiche dell'industria di seconda trasformazione riguardano soprattutto la preparazione di miscele di succhi freschi e/o concentrati, spesso aromatizzate o con l'aggiunta di essenze. I processi tecnologici dai quali tali prodotti provengono hanno aspetti innovativi, soprattutto per quanto riguarda le tecniche di spremitura e filtraggio, che consentono di ottenere un prodotto qualitativamente migliore per il basso contenuto di sostanze pectiche e la limitata torbidità.

I prodotti "tradizionali" pesano sul fatturato totale per l'82% mentre gli "innovativi" ne rappresentano il 18% (tab.4.3), nel complesso è il succo di arancia concentrato a costituire oltre il 60% del fatturato totale della trasformazione agrumicola calabrese.

Tabella 4.3. Fatturati

Fatturato totale	37.082.525.000	100
arancia concentrato	22.641.496.250	61
succo arancia naturale pastorizzato	3.705.311.250	10
succo agrumi concentrato	1.568.480.000	4
succo limone concentrato	622.800.000	2
Succo clementina concentrato	306.255.750	1
succo mandarino naturale	300.000.000	1
succo limone fresco	220.680.000	1
succo pompelmo concentrato	135.000.000	0,4
bucce per canditi	40.000.000	0,1
altri prodotti	831.360.000	2
totale prodotti "tradizionali"	30.371.383.250	82
miscele	4.785.000.000	13
essenze miscele	1.029.840.000	3
succhi misti 1° e 2° spremitura	441.705.000	1
essenza mandarino	304.596.750	1
succo arancia concentrato biologico	150.000.000	0,4
totale prodotti " innovativi"	6.711.141.750	18

4.2.2 Caratteri strutturali delle imprese di trasformazione.

Un primo aspetto che risulta evidente esaminando i dati relativi alle caratteristiche strutturali degli impianti di trasformazione calabresi è l'estrema variabilità di dotazioni sia in termini di dimensioni che di capacità lavorativa. Rispetto al dato medio di circa 9.000 mq relativo alla superficie degli immobili le imprese si posizionano, infatti, da un minimo di 1.000 mq ad un massimo di 30.000 mq.

Riguardo alla capacità lavorative delle macchine relative alle varie fasi di lavorazione, si osserva una certa uniformità soltanto per quanto riguarda le vasche di lavaggio ed i torchi per arancia, entrambe con una capacità lavorativa media oraria poco superiore ai 400 q. La variabilità massima si osserva per le capacità lavorative dei concentratori, da un minimo di 10 ad un massimo di 500 q/h. La capacità di concentrazione nell'unità di tempo è un fattore limitante di tutto il ciclo produttivo, data l'estrema deperibilità del prodotto non concentrato ed è quindi uno degli aspetti che contribuiscono a determinare la capacità competitiva delle imprese di trasformazione. Non a caso esaminando i dati relativi alla vetustà degli impianti nella tabella 4.4 si osserva che tutte le imprese si sono dotate per la prima volta o hanno rinnovato la propria dotazione di concentratori tra il 1985 ed il 1998 in modo che la vetustà di questo tipo di impianti risulta inferiore a quella delle macchine per le altre lavorazioni.

L'estrema variabilità riscontrata in termini di dotazione strutturale, si riflette sulla capacità produttiva complessiva.

Tabella 4.4 Caratteri strutturali delle industrie di trasformazione

Superficie immobili (mq)	media	max		min	Capacità produttiva complessiva			
	4.987	10.000		1.000	ore/giorno			t.sfrutt.
PRODOTTI	Capacità lavorativa q/h				Vetustà			Impianti min %
	media	max	minimo	minimo	media	max	minimo	
vasca lavaggio	410	152	625	10	20	24	8	68
macchine a spremitura	364	625	500	625	24	1986	24	1998
torchio mandarino	80	318	500	80	24	1986	24	1998
torchio arancia	413	425	500	400	9	1987	11	1980
separatori	208	400	500	400	8	1979	8	1977
concentratori	164	47	500	80	23	1991	24	1985
miscela		400	400	400	8	8	8	25
succo limone fresco		120	120	120	22	22	22	50
succo limone concentrato		297	625	15	23	24	22	63
succo pompelmo concentrato		250	250	250				40
essenza mandarino		60	80	40	8	8	8	60
essenze miscele		0,3	0,3	0,3	20	20	20	80
succhi misti 1° e 2° spremitura		500	500	500	22	22	22	50

*prodotto da una sola impresa

Tabella 4.5. Capacità produttiva e tasso di sfruttamento degli impianti

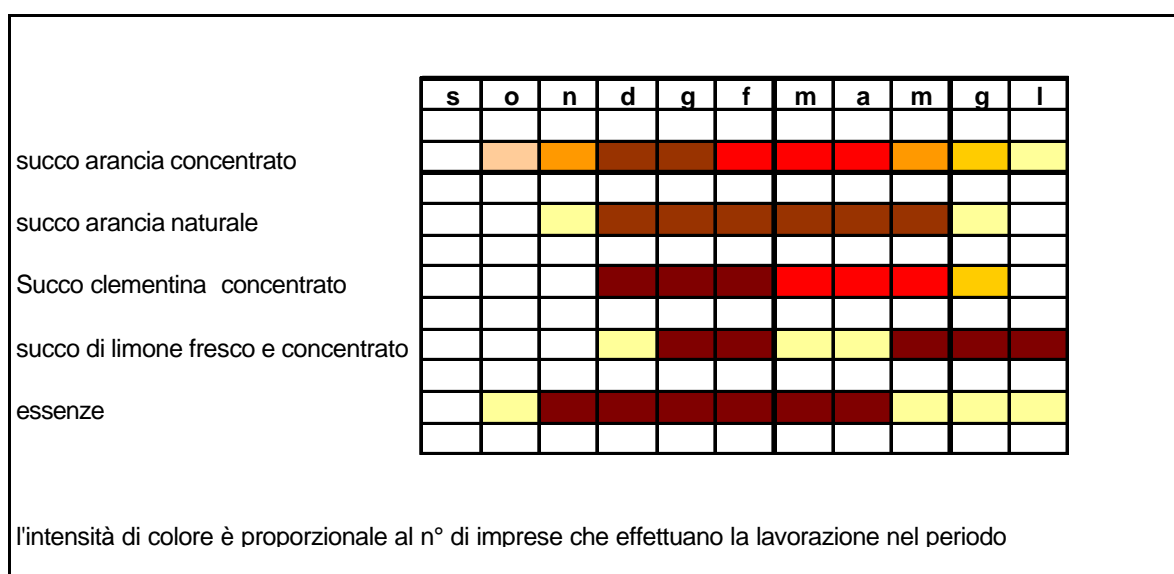
In generale, (Tab 4.5) e pur nella forte variabilità già sottolineata, la massima capacità produttiva complessiva si raggiunge per i prodotti non concentrati (circa 400 q/h), per i succhi concentrati di un unico agrume, (con la sola eccezione del succo di arancia concentrato biologico, prodotto però da una sola impresa) la capacità lavorativa è mediamente compresa tra

i 120 ed i 320 q/h, mentre per le essenze e le miscele concentrate si scende tra gli 0,3 ed i 60 q/h.

La minore capacità lavorativa relativa ai prodotti concentrati corrisponde, però, ad un maggior numero di ore giornaliere di sfruttamento degli impianti, mediamente tra le venti e le ventiquattro ore, tanto da portare il tasso di sfruttamento degli impianti per questa categoria di prodotti, già definiti tradizionali a superare il 60%, eguagliando i prodotti innovativi per i quali si raggiungono tassi di elevato sfruttamento degli impianti con un minor numero di ore giornaliere di lavorazione, e causa della maggiore complessità delle tecnologie necessarie per l'ottenimento

La maggior parte delle imprese effettuano la lavorazione dell'arancio e della clementina a partire dall'ultima decade di novembre, fino alla fine di maggio, mentre la lavorazione del limone oltre a concentrarsi nei mesi di dicembre e gennaio si protrae anche da maggio a luglio. La maggior parte delle imprese che si dedica alla produzione di essenze concentra la lavorazione di queste ultime nei mesi da novembre alla fine di aprile. Nel complesso, dunque in periodo di piena attività per la trasformazione degli agrumi, non supera i sei-sette mesi, con ripercussioni negative sui costi fissi che, le imprese intervistate dichiarano incidere per oltre il 50% sui costi totali. Non deve sorprendere, dunque, che alcune industrie cerchino di destinare i periodi di inattività alla trasformazione di prodotti diversi dagli agrumi (soprattutto pomodori e pesche).

Fig 4.5



Confrontando i calendari di lavorazione con quelli di raccolta si evidenzia come le produzioni precoci (ottobre e novembre) siano destinate sostanzialmente al mercato del fresco, mentre l'industria di trasformazione, è nella la sua piena attività a partire da dicembre in coincidenza dei periodi di maturazione delle cultivar da industria, e prosegue le lavorazioni fino a maggio-giugno, utilizzando ampiamente tutto il prodotto di scarto.

Non esiste, dunque una programmazione della produzione in funzione della trasformazione industriale, né relativamente ai calendari di raccolta, né tanto meno relativamente alla cultivar. Tutto ciò contribuisce a far sì che, come lamentato da diversi operatori, il livello qualitativo della materia prima che l'industria di trasformazione calabrese utilizza sia decisamente inferiore a quello delle imprese concorrenti, brasiliane e spagnole. In sostanza l'industria di trasformazione utilizza sostanzialmente ciò che il mercato del fresco scarta, ossia una materia prima estremamente disomogenea per la presenza di un gran numero di cultivar oltre che caratterizzato da una resa in succo inferiore del 50% circa rispetto agli agrumi brasiliani.

4.2.3 Approvvigionamenti

I dati relativi alla provenienza delle materie prime mettono in evidenza, come già visto d'altronde per la commercializzazione del fresco, il forte legame con la fase agricola regionale, per quanto riguarda gli approvvigionamenti.

Solo il 4% (Tab.4.6) in volume delle arance lavorate, ed i 7% delle clementine non provengono da aziende agricole calabresi, mentre tutto il limone ed i pompelmi lavorati sono di produzione regionale. Ciò concorda con l'alta incidenza dei costi di trasporto lamentata dagli operatori, che non rende conveniente l'utilizzazione di materia prima che non sia di produzione nell'area di localizzazione dell'industria. Le piccole quantità di prodotto extraregionale lavorate si riferiscono ad agrumi trasformati da imprese della piana di Sibari proveniente dalle altre regioni meridionali limitrofe (Puglia, Campania).

Tabella 4.6 Provenienza delle materie prime

	Arancio		Clementina		Limone		Mandarini		pompelmi	
	(% del tot lavorato)	Prezzo medio	(% del tot lavorato)	Prezzo medio	(% del tot lavorato)	Prezzo medio	(% del tot lavorato)	Prezzo medio	(% del tot lavorato)	Prezzo medio
		(£/kg)		(£/kg)		(£/kg)		(£/kg)		(£/kg)
Provincia	12	42	60	18	16	50	94	290		
Resto della regione	84	60	33	28	84	95	6	280	100	50
Altre Regioni meridionali	4	42	7	18	0					

Per quanto riguarda più nel particolare l'arancia bisogna considerare che la sua lavorazione è effettuata da tutte le imprese di trasformazione agrumaria ed il fatto che tali imprese di trasformazione utilizzino per oltre l'80% produzioni provenienti da imprese agricole che si trovano al di fuori della provincia, si giustifica con la grande distribuzione, a livello territoriale di questa coltura. Per quanto riguarda invece la clementina, la produzione si concentra in massima parte nell'area della Piana di Sibari mentre la lavorazione è effettuata da circa la metà delle imprese di trasformazione, ed in tal numero sono comprese tutte le industrie della Piana di Sibari e dell'alto Jonio, realizzando una maggiore sovrapposizione (il 60% degli approvvigionamenti sono provinciali) tra bacino di produzione e area di trasformazione. Va precisato per giustificare il basso prezzo relativo alle clementine, che l'industria utilizza esclusivamente il prodotto scartato in fase di selezione dalle imprese di commercializzazione

generalmente perché di piccola pezzatura, o con difetti di maturazione, non collocabile altrimenti sul mercato, e che per tali piccole quantità di clementine viene comunque corrisposto il contributo comunitario. La lavorazione del mandarino riguarda quasi esclusivamente la produzione di essenze ed è effettuata solo da due imprese di trasformazione della piana di Gioia Tauro che si approvvigionano nella stessa area, mentre la sola impresa che produce succo di pompelmo si fornisce totalmente da produttori esterni alla provincia.

I prezzi per il prodotto proveniente da fuori provincia sono generalmente superiori a causa dei maggiori costi di trasporto (quest'ultimo incide per circa 20€/kg).

I fornitori delle imprese di trasformazione calabresi, per quanto riguarda gli agrumi freschi sono quasi esclusivamente le O.P. attraverso l'intermediazione delle quali passa circa il 60% delle arance, mandarini e limoni lavorati ed oltre l'80% delle clementine. Le quantità rimanenti di agrumi sono costituite dai conferimenti di agrumi da parte dei soci alle O.P. che effettuano l'autotrasformazione.

Tutti i produttori agricoli per usufruire del contributo comunitario alla trasformazione e sono obbligati a conferire il prodotto all'industria tramite una O.P. riconosciuta: di tale meccanismo di conferimento e soprattutto del regime di aiuti vigente, le imprese di trasformazione lamentano in maniera evidente diversi svantaggi.

- 1) La qualità della materia prima proveniente, dai centri di raccolta delle O.P. è scadente a causa sia della mancanza di standardizzazione, già segnalata, ma a soprattutto dei maltrattamenti fisici a cui gli agrumi vengono sottoposti per i molteplici passaggi nelle fasi del post-raccolta.
- 2) La presenza di O.P. che oltre a fornire le industrie praticano l'autotrasformazione ha un effetto distorsivo sul mercato della materia prima, poiché, a detta degli industriali creerebbe una sorta di monopolio. Per ovviare a ciò spesso si realizzano accordi informali direttamente con i produttori agricoli, che aggirano in qualche maniera le O.P., alle quali viene riservato solo formalmente il ruolo di tramite, necessario alla riscossione del contributo comunitario. Gli accordi di fornitura, siano essi formali, che informali, riguardano, in ogni caso, la quantità delle partite ed i tempi di consegna (tab 7.8) seguiti da accordi sulla qualità delle partite e sui prezzi mentre poco più del 60% delle imprese fornisce l'assistenza tecnica ai produttori e solo la metà provvede agli approvvigionamenti di mezzi tecnici.
- 3) Il sistema di aiuti alla trasformazione insieme alla stabilità della domanda favoriscono il permanere sia per quanto riguarda le imprese agricole, che, e soprattutto, quelle industriali di realtà marginali. Nel caso delle aziende agricole si tratta spesso di piccole

imprese con impianti obsoleti, di cultivar senza aspetti di particolare pregio che non effettuano alcuna programmazione in quanto il regime vigente garantisce in qualche modo l'assorbimento di tutto il prodotto, se non sul mercato, da parte dell'industria.

Nel caso delle imprese industriali si tratta delle numerosissime piccole imprese che effettuano solamente la prima spremitura senza procedere alla successiva concentrazione e senza alcuna selezione della materia prima di partenza.

4.2.4. Mercati di destinazione

Facendo riferimento al fatturato totale dell'industria di trasformazione agrumaria calabrese risulta che il mercato nazionale assorba circa i due terzi di esso mentre il rimanente 35% sia destinato alle esportazioni. Tab. 4.7

Tabella 4.7. Destinazione delle produzioni

(Percentuale del fatturato)

	nazionale			estero
	di cui: regionale	altre regioni meridionali		
Succo arancia concentrato	57	4	4	43
succo arancia naturale pastorizzato	95	14	29	5
succo agrumi concentrato	40	6		60
succo limone concentrato	39	11	2	61
Succo clementina concentrato	64	30	30	37
succo mandarino naturale	100	50	50	0
succo limone fresco	40			60
succo pompelmo concentrato	100	70	30	0
bucce per canditi	100			0
totale prodotti "tradizionali"	62			38
miscela	90			10
essenze miscela	5			95
succhi misti 1° e 2° spremitura	100			0
essenza mandarino	100			0
succo arancia concentrato biologico	25	19		75
totale prodotti "innovativi"	77			23
totale	65			35

Con una analisi più di dettaglio si possono cogliere, tuttavia, differenze rilevanti relative al contributo dei diversi prodotti ai fatturati sui diversi mercati. In primo luogo alcuni prodotti sono destinati totalmente o quasi alla industria di seconda trasformazione nazionale: in particolare tra i prodotti già definiti "tradizionali" i succhi naturali di arancia e mandarino il

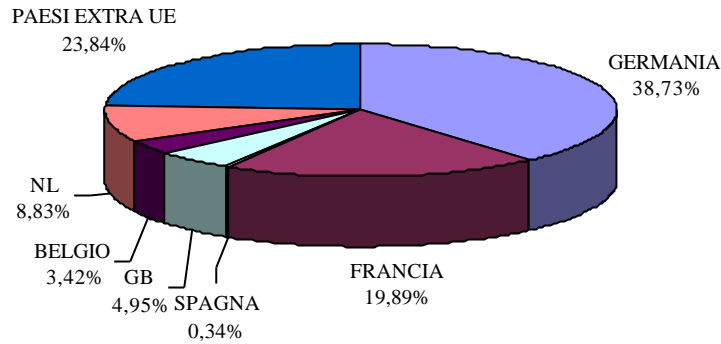
succo di pompelmo concentrato e le bucce per canditi, mentre tra i prodotti “innovativi” non vengono destinati al mercato estero l’essenza di mandarino, i succhi misti, e le miscele. Se per i prodotti del primo gruppo il rapporto prevalente con l’industria di seconda trasformazione nazionale si giustifica con la maggiore deperibilità dei succhi non concentrati, per quelli del secondo gruppo la mancanza di esportazioni è dovuta all’elevato livello tecnologico del prodotto che viene preparato su specifiche richieste dell’industria acquirente, con la quale spesso si è creato un rapporto consolidato nel tempo, e spesso si realizzano rapporti di integrazione relativi alla fornitura di assistenza tecnica nella preparazione delle particolari miscele.

Nel complesso i prodotti innovativi sono dunque destinati al mercato nazionale per il 77% (in fatturato) mentre i tradizionali vengono acquistati dall’industria di seconda trasformazione italiana per oltre il 60%. Scendendo ancora più nel dettaglio relativamente al mercato interno si osserva che industrie della stessa Calabria e delle altre regioni meridionali, prevalentemente Sicilia, hanno il ruolo più rilevante nella seconda trasformazione dei prodotti non concentrati (succo di arancia e mandarino naturali), mentre utilizzano i succhi di pompelmo e limone per la preparazione di miscele (blendaggio) su richiesta specifica dell’industria di seconda trasformazione acquirente, prevalentemente nelle regioni del Centro-nord Italia.

Viceversa, la seconda parte della tab.4.7 mostra come le regioni meridionali non costituiscano un mercato di destinazione per nessuno o quasi dei prodotti definiti “innovativi” destinati quasi totalmente alle industrie del centro-nord Italia o a quelle estere, che li utilizzano per prodotti finiti.

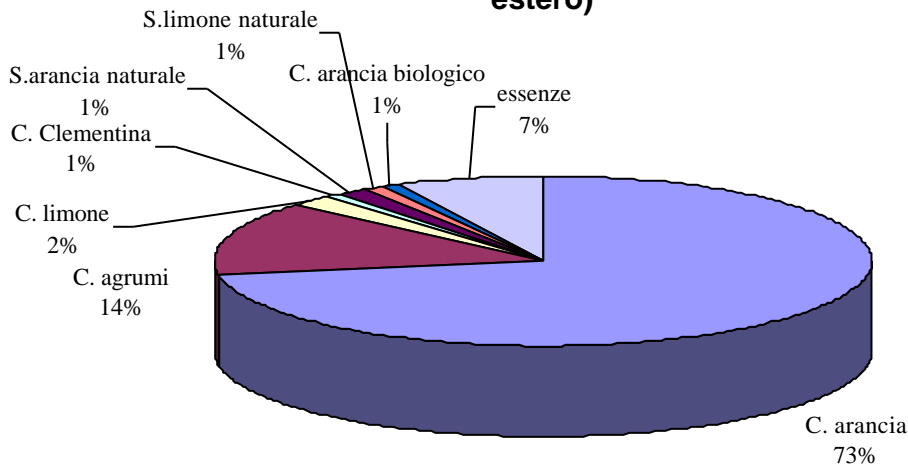
Sul mercato estero il principale acquirente è la Germania Fig 4.6 alla quale sono destinate oltre il 38% delle esportazioni seguita dai paesi extra europei (24%). Questi ultimi sono rappresentati prevalentemente dalle aziende di trading svizzere che acquistano prodotto per conto delle multinazionali dei soft-drinks. La Francia è il mercato di destinazione di quasi il 20% delle esportazioni, mentre Olanda, Belgio e Gran Bretagna acquistano meno del 10% ciascuna delle esportazioni calabresi. La Spagna assorbe meno dell’1% del fatturato estero costituito da miscele di succhi con ricette particolari.

Figura 4.6 Destinazione delle esportazioni



Come già sottolineato le esportazioni sono rappresentate per la maggior parte da prodotti tradizionali. Infatti rispetto al fatturato totale realizzato sul mercato estero il concentrato di arancia rappresenta quasi i tre quarti del totale, seguito dai concentrati di agrumi misti (14%), di limone (2%) e clementina (1%), mentre i succhi naturali di arancia e limone pesano ciascuno per l'1%. I prodotti innovativi sono costituiti dalle essenze (7%) del fatturato estero e dal concentrato di arancia biologico (1%).

Figura 4.7 Composizione delle esportazioni (% del fatturato estero)



4.2.5. Canali distributivi

Come più volte sottolineato l'industria di trasformazione agrumaria calabrese produce esclusivamente prodotti destinati alla ulteriore trasformazione, si tratta sempre, dunque di semilavorati, indipendentemente dal contenuto di valore aggiunto dei diversi prodotti. Tutto il prodotto è destinato dunque all'industria di seconda trasformazione, tuttavia mentre per il mercato nazionale il rapporto con l'industria di seconda trasformazione è diretto, per la totalità del prodotto fornito sul mercato estero le aziende di trading, estere o italiane, costituiscono un passaggio intermedio per oltre i due terzi del fatturato. In particolare dalla tab. 4.7 emerge che circa il 40% del fatturato estero è realizzato attraverso rapporti diretti con l'industria acquirente, mentre imprese di trading estere commercializzano il 36% del fatturato complessivo (costituito dalla totalità delle essenze e del succo di limone concentrato e da circa un terzo dei succhi di arancia concentrati, sia tradizionali che biologico, e del concentrato di Clementina) e le aziende di trading italiane fanno da tramite per circa un quarto del fatturato, che comprende, oltre al tradizionale succo di arancia concentrato tutte le miscele di succhi. Le aziende di trading, italiane o estere, intervengono dunque prevalentemente, nelle transazioni dei prodotti che hanno maggior contenuto tecnologico ed innovativo e maggior valore aggiunto, mentre i prodotti più tradizionali sono oggetto di accordi diretti con l'industria di seconda trasformazione.

Tabella 4.7 Canali distributivi

	Industria II trasform.	Az. trading estera	Az. trading italiana
Succo arancia concentrato	45	33	21
Succo arancia conc. biologico	73	27	-
Succo clementina concentrato	73	27	-
succo arancia naturale	100	-	-
succo agrumi concentrato	-	-	100
succo limone concentrato	-	100	-
essenze miscele	-	100	-
Totale fatturato estero	39	36	24

4.2.6 Contesto competitivo ed andamento della domanda

Il buon andamento della domanda dei succhi e delle bevande a base di frutta in generale ha fatto sì che per la maggior parte dei prodotti semilavorati negli ultimi cinque anni la domanda dell'industria sia stata crescente e continui a mostrare una buona tenuta. Il mercato dei derivati di agrumi appare caratterizzato da due aspetti fondamentali: una domanda in generale crescente, che fa supporre buone prospettive per le imprese calabresi ed una forte specializzazione dei concorrenti prevalentemente orientata verso prodotti di tipo tradizionale, (concentrato di arancia brasiliano) o derivati di agrumi pigmentati (siciliani), ne deriva che in realtà l'unico reale concorrente delle industrie di trasformazione calabresi sul mercato dei succhi concentrati è il Brasile, poiché la produzione siciliana, prevalentemente da agrumi pigmentati, è destinata alle produzioni di succhi bevibili. Tutta la filiera della trasformazione agrumaria calabrese appare fortemente delimitata territorialmente per quanto riguarda la provenienza pressoché esclusivamente regionale delle materie prime, è però fortemente legata all'industria di seconda trasformazione extraregionale ed estera.

I limiti nella scadente qualità della materia prima si ripercuotono sul livello qualitativo del semilavorato prodotto, in particolare del concentrato di arancia, che ha caratteristiche qualitative inferiori al succo brasiliano. I succhi brasiliani, principali concorrenti, sono qualitativamente superiori a causa della qualità della materia prima costituita da cultivar a specifica destinazione industriale fortemente standardizzate con resa in succo superiore mediamente del 50% rispetto agli agrumi calabresi. Il prezzo del succo di arancia concentrato brasiliano è solitamente superiore del 20% rispetto a quello calabrese. Le industrie calabresi utilizzano invece gran parte dello scarto del mercato del fresco, tanto che il prodotto ottenuto viene destinato prevalentemente alla preparazione di bibite gassate, a basso contenuto in succo (12%).

Le industrie brasiliane sfruttano mediamente gli impianti per circa undici mesi l'anno, mentre a causa della mancanza di programmazione l'attività delle industrie calabresi è limitata a pochi mesi l'anno.

Almeno il 70% delle imprese (tab.4.8) ritiene la domanda stabile, per tutti i prodotti tranne che per il succo di mandarino concentrato e di arancia naturale, tutti gli imprenditori intervistati, infatti, sono stati concordi nel definire decrescente la domanda del succo di mandarino, dal quale si ricava succo da taglio, da miscelare ai succhi brasiliani, mentre la metà di essi ha dichiarato decrescente la domanda di succhi di arancia naturali. Tutta la filiera della trasformazione agrumaria calabrese appare fortemente delimitata territorialmente per quanto

riguarda la provenienza pressoché esclusivamente regionale delle materie prime, è però fortemente legata all'industria di seconda trasformazione extraregionale ed estera.

Limiti nella scadente qualità della materia prima si e nel sovradimensionamento degli impianti.

Alle esportazioni sono destinati quasi esclusivamente prodotti tradizionali, in particolare il concentrato di arancia, che ha caratteristiche qualitative inferiori al succo brasiliano. I succhi brasiliani, principali concorrenti, sono qualitativamente superiori a causa della qualità della materia prima costituita da cultivar a specifica destinazione industriale fortemente standardizzate con resa in succo superiore mediamente del 50% rispetto agli agrumi calabresi. Il prezzo del succo di arancia concentrato brasiliano è solitamente superiore del 20% rispetto a quello calabrese.

Le industrie calabresi utilizzano invece gran parte dello scarto del mercato del fresco, tanto che il prodotto ottenuto viene destinato prevalentemente alla preparazione di bibite gassate, a basso contenuto in succo (12%).

Tabella 4.8 Andamento della domanda secondo gli intervistati

(% delle imprese)	decescente	costante	crescente
Succo arancia concentrato	29	71	0
Succo clementina concentrato	33	67	0
succo arancia naturale	50	50	0
succo mandarino naturale	100	0	0
succo agrumi concentrato	0	100	0
succo limone fresco	0	100	0
succo limone concentrato	0	100	0
succo pompelmo concentrato	0	100	0
miscele	0	100	0
essenza mandarino	33	67	0
essenze miscela	0	100	0
succhi misti 1° e 2° spremitura	0	100	0
Succo arancia concentrato biologico *	0	0	100

* prodotto da una sola impresa

Le industrie brasiliane sfruttano mediamente gli impianti per circa undici mesi l'anno, mentre a causa della mancanza di programmazione l'attività delle industrie calabresi è limitata a pochi mesi l'anno.

La maggior parte degli intervistati ha definito costante la domanda dei prodotti innovativi mentre la totalità la percepisce addirittura crescente per il concentrato di arancia biologico.

I prodotti già definiti "innovativi" risultano, dunque, essere considerati quelli con le migliori prospettive di mercato dal punto di vista dell'andamento della domanda.

Il confronto con la concorrenza riguardo agli aspetti qualitativi (tab 4.9) dei diversi prodotti ha messo ancora una volta in evidenza la superiorità dei prodotti innovativi rispetto ai tradizionali. In generale la qualità di questi ultimi è maggiore rispetto a quella dei prodotti analoghi realizzati dalla concorrenza, mentre per i prodotti tradizionali il livello qualitativo è generalmente definito uguale o minore (succo di mandarino) rispetto alla concorrenza.

Tabella 4.9

(%delle imprese)	QUALITA'					PREZZO		
	minore	uguale	gamma	maggiore per: servizio	tecnologia, gamma e servizio	minore	uguale	maggiore
PRODOTTI								
p. tradizionali								
Succo arancia concentrato	33	17	17	17	17	25	63	13
Succo clementina concentrato	0	100	0	0	0	0	100	0
succo arancia naturale	25	25	0	25	25	0	33	67
succo mandarino naturale	100	0	0	0	0	0	100	0
succo agrumi concentrato	0	50	50	0	0	50	50	0
succo limone fresco	0	100	0	0	0	0	100	0
succo limone concentrato	0	100	0	0	0	0	100	0
succo pompelmo concentrato						0	100	0
p.innovativi								
miscele	0	0	0	0	100	0	0	100
essenze miscele	0	0	0	0	100	0	0	100
succhi misti 1° e 2° spremitura	0	100	0	0	0	100	0	0
essenza mandarino	50	50	0	0	0		100	0
S.arancia conc.biologico*	0	0	0	0	100	0	0	100

* prodotto da una sola impresa

In particolare la qualità del prodotto semilavorato ottenuto è strettamente dipendente il livello tecnologico dell'impianto, soprattutto per quanto riguarda l'adozione di tecnologie di sbucciatura, spremitura delicata e di filtraggio che consentono di ridurre il contenuto di pectine e residui di olii essenziali della buccia nei succhi. Un secondo aspetto che contribuisce ad elevare la qualità del prodotto è la utilizzazione di impianti "in linea" che consentono di ridurre il tempo di lavorazione entro le ventiquattro ore. Infine possibilità di realizzare confezioni aettiche (fusti di acciaio inox sacchi in polietilene) secondo le richieste, che soprattutto da parte delle industrie di seconda trasformazione estere, sono molto specifiche.

A definire il maggior livello qualitativo concorrono soprattutto, se non esclusivamente, gli aspetti tecnologici, dato che, come già, ricordato la materia prima non presenta aspetti di particolare pregio. E' dunque il livello di know-how dell'impresa a determinare il maggior valore aggiunto del prodotto rispetto alla concorrenza. A conferma di ciò la seconda parte della stessa tabella, mostra come i prezzi dei prodotti tradizionali, si attestino, generalmente, allo stesso livello di quelli di mercato, mentre i succhi biologici le miscele diessenze, e le miscele

di succhi, realizzate generalmente su brevetto del cliente, si attestano per tutte le imprese produttrici su livelli di prezzo superiori a quelli della concorrenza.

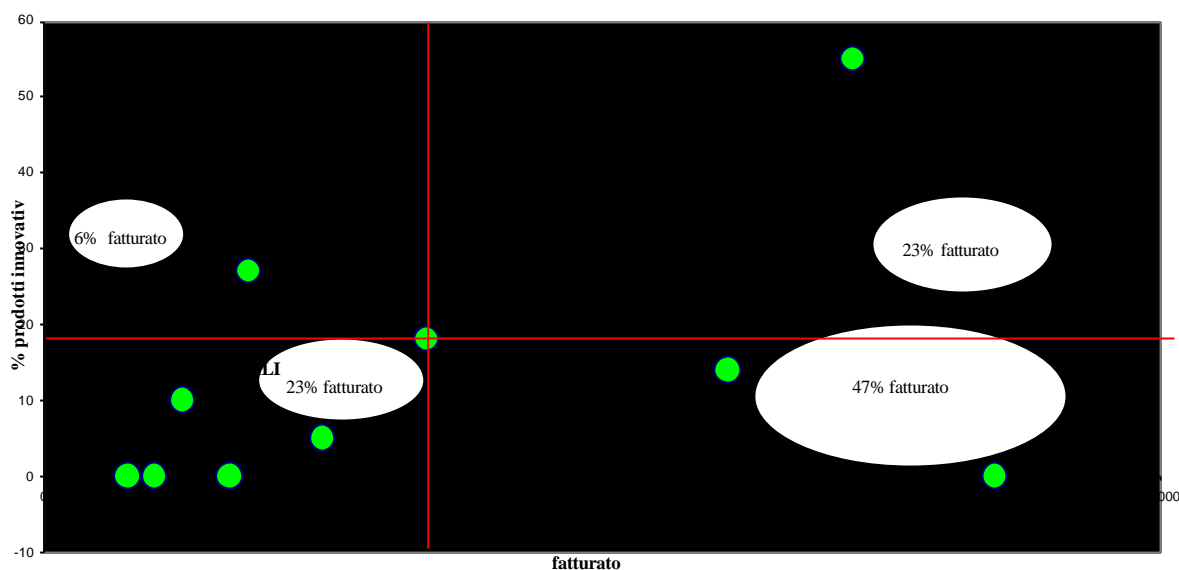
4.3. Analisi della capacità competitiva delle imprese di trasformazione

L'analisi della competitività delle imprese calabresi operanti nel settore della trasformazione agrumaria è stata effettuata a partire da una classificazione delle stesse in *gruppi strategici*, che includono le imprese che mettono in atto strategie similari. Come prima variabile strategica è stata considerata la *dimensione* espressa dal fatturato, considerando che siano le imprese di dimensioni maggiori ad essere in posizione di vantaggio sia per la possibilità di realizzare economie di scala, che per la possibilità di dotarsi di impianti tecnologicamente avanzati.

E' stata poi presa in considerazione una seconda variabile strategica, indicativa della capacità delle imprese di differenziare la propria offerta, ampliando la gamma con i prodotti già definiti "innovativi". La differenziazione è stata espressa tramite un indice calcolato come rapporto tra il fatturato relativo ai prodotti "innovativi" ed il fatturato totale. Rispetto alle medie del fatturato e dell'indice di differenziazione il posizionamento delle imprese ha consentito di definire quattro gruppi strategici:

- piccole imprese innovative;
- piccole imprese tradizionali;
- grandi imprese innovative;
- grandi imprese tradizionali.

Figura 4.9. Posizionamento strategico delle imprese di trasformazione



Quasi la metà del fatturato del gruppo proviene dalle due imprese con fatturato superiore alla media, ma con produzione costituita per oltre l'80% da prodotti tradizionali, definite “*grandi imprese tradizionali*”. Si tratta di due OP della piana di Gioia Tauro che trasformano esclusivamente prodotto conferito dai soci. Negli ultimi 5 anni entrambe hanno rinnovato la loro dotazione di impianti per i quali sono in grado di raggiungere tassi di sfruttamento di oltre il 70%. La buona dotazione strutturale e lo stretto rapporto con i fornitori consentono a tali imprese di conseguire economie di scala.

All'unica impresa definita “*grande impresa innovativa*” del gruppo va riferito il 23% del fatturato totale. Grazie alle buone performances ottenute si colloca per fatturato al di sopra della media. Tale impresa ha realizzato una forte integrazione con l'industria acquirente e mostra un elevato livello tecnologico. Il 55% del fatturato è infatti relativo alla produzione di *miscela* di succhi ed essenze preparati secondo specifiche ricette. Pur con un tasso di sfruttamento degli impianti inferiore al 50% l'elevato valore aggiunto dei prodotti realizzati consente di ottenere un buon posizionamento.

A conferma della grande importanza attribuita alla differenziazione del prodotto ed alla integrazione con l'industria acquirente tale impresa ha indicato tra i principali obiettivi della pianificazione strategica per gli ultimi anni: le innovazioni di prodotto, di processo e nel rapporto con i clienti ed individua tra gli obiettivi per il futuro ulteriori innovazioni di prodotto.

Il gruppo numericamente più consistente è quello definito delle “*piccole imprese tradizionali*”. Si tratta di cinque imprese, differenti per localizzazione e forma giuridica, due delle quali si collocano nella piana di Sibari, due nel Crotonese ed una nella piana di Gioia

Tauro; una di esse, strutturata in O.P., effettua autotrasformazione, mentre le altre sono costituite in Società di capitale. Tali imprese realizzando prevalentemente prodotti tradizionali, raggiungono un tasso di sfruttamento degli impianti superiore al 70% (con la sola eccezione della O.P. che si attesta su una percentuale del 40%).

Per tutte, il prodotto principale è il concentrato di arance tuttavia individuano tra gli obiettivi della pianificazione strategica prioritari per il futuro le innovazioni di prodotto e di processo.

In realtà due delle imprese del gruppo hanno realizzato negli ultimi anni, sia pure in via sperimentale, prodotti non tradizionali (succhi bevibili, biologici, miscele di essenze) e si dichiarano fortemente orientate a proseguire su tale strada.

Una sola delle imprese del campione rientra nel gruppo definito *delle piccole imprese innovative*, tuttavia ad essa fa capo il 6% del fatturato totale. Il livello di differenziazione raggiunto è dovuto alla produzione di essenze e succhi misti su ricetta dell'industria acquirente, destinati alla produzione di soft-drink. Nonostante il buon livello di integrazione raggiunto con l'industria di seconda trasformazione, i vincoli della dimensione e della obsolescenza delle strutture, non consentono di raggiungere livelli superiori di fatturato.

Riferimenti bibliografici

Cavazzani A, Sivini G. (a cura di)-Arance amare. La crisi della agrumicoltura italiana e lo sviluppo competitivo di quella spagnola. Soveria Mannelli, Rubbettino, 1997

Cavazzani A, Sivini G. (a cura di)-Dolci clementine. Innovazioni e problemi di una agrumicoltura sviluppata. La Piana di Sibari. Soveria Mannelli, Rubbettino, 1997

Iatosti A. L'influenza della normativa comunitaria e nazionale nel settore agrumario- Rivista . di politica agraria n.2 1989

INEA- Osservatorio sulle politiche agricole dell'UE Le proposte di riforma del sostegno al pomodoro da industria e agli agrumi destinati alla trasformazione. Working paper n.3 Febbraio 2000.

Lavia, G. l'industria di trasformazione degli agrumi in Italia- Atti del seminario di studi CNR-RAISA: Struttura e competitività dei principali comparti produttivi dell'agroindustria nel mezzogiorno: Agrumi e derivati Catania 24 ottobre 1995