



**UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DI BARI
ALDO MORO**

DISAAT - Dipartimento di Scienze Agro-Ambientali e Territoriali

**CORSO DI LAUREA IN GESTIONE E SVILUPPO SOSTENIBILE DEI SISTEMI
RURALI MEDITERRANEI**

TESI DI LAUREA

IN

ECONOMIA E POLITICA AGRARIA

**SOSTENIBILITA’
DELLA FILIERA AGRUMICOLA IN
PUGLIA**

RELATORE:

Prof. Rocco ROMA

CORRELATORE:

Prof.ssa Alessandra GALLOTTA

LAUREANDO:

Marco Ferrara

ANNO ACCADEMICO 2013-2014

*Dedicato ai miei genitori e a mio fratello,
centro della mia vita,
punti di riferimento e di sicurezza
per affrontare le sfide future;
persone semplici e umili,
che grazie ai propri insegnamenti e sacrifici,
mi hanno permesso di raggiungere
qualsiasi obiettivo della mia vita.*

*Dedicata anche al mio amico Leo,
che avrei voluto accanto
in questo giorno importante.*

INDICE

Introduzione	Pag.4	
1	La nuova PAC	Pag. 7
1.1	Storia delle OCM	Pag. 10
1.2	Riconoscimento e sostegno finanziario alle OP ortofrutta	Pag. 14
2	La Filiera agroalimentare	Pag. 18
2.1	La Filiera Agrumicola italiana e internazionale	Pag. 23
2.2	La distribuzione	Pag. 26
2.3	La domanda	Pag. 28
2.4	Caratteristiche genetiche del clementino- clementina	Pag. 30
2.5	Clementine del Golfo di Taranto IGP	Pag. 33
3	Il contesto produttivo mondiale	Pag. 35
3.1	L'offerta europea	Pag. 37
3.2	L'offerta Italiana	Pag. 38
3.3	L'offerta Pugliese	Pag. 40
4	Areale di indagine	Pag. 43
4.1	Caratteristiche pedoclimatiche	Pag. 45
4.2	Caso studio	Pag. 46
5	Analisi del bilancio	Pag. 47
5.1	I costi di produzione	Pag. 50
Conclusioni	Pag. 56	
Bibliografia	Pag. 60	
Sitografia	Pag. 63	

INTRODUZIONE

La caratteristica morfologia geografica della regione Puglia, protesa, tra l'Adriatico e lo Ionio, per oltre quattrocento chilometri nel Mediterraneo, insieme ad un'orografia alquanto diversificata caratterizzata dalla compresenza di un promontorio, di diverse colline subappenniniche e di varie pianure implicano l'esistenza di agricolture diverse, riconducibili a quasi tutte le tipologie dell'area mediterranea. Alle cinque regioni fisico-geografiche della Puglia, identificabili nel Sub-Appennino Dauno, nel Tavoliere, nel Gargano, nelle Murge e nel Salento, non coincidono i confini amministrativi delle sei Province pugliesi; tuttavia, mentre le prime si caratterizzano per un'omogenea struttura fisica del territorio, cui consegue un'altrettanto omogenea organizzazione culturale, le seconde, costituite da combinazioni di porzioni più o meno ampie delle prime, si rivelano subaree complesse.

Sul territorio sono presenti piccole e medie imprese agricole, spesso associate tra loro in organizzazioni di produttori, che commercializzano il proprio prodotto sia sui mercati nazionali che esteri. Proprio le piccole aziende negli ultimi venti anni hanno iniziato ad impiantare le clementine in Puglia data la richiesta, sempre crescente da parte dei consumatori, di un esperidio senza semi.

Oggi in Puglia, principalmente nella provincia di Taranto, sono impiantati all'incirca 4.786 ha di clementine con una produzione di 1.123.005 q.(fonte: ISTAT 2013)

Proprio per la rilevanza che la mandarinicoltura presenta all'interno dell'agrumicoltura pugliese ed in particolar modo intermini di redditi, è importante analizzare gli aspetti esterni che influenzano l'instabilità dei prezzi sul mercato, e gli aspetti interni del territorio che permettono o impediscono una maggiore remunerazione per gli agricoltori in modo da consentire agli stakeholders di effettuare scelte concrete e giuste per il futuro.

Partendo da queste considerazioni, con il seguente lavoro si è analizzato il comparto agrumicolo, con particolare riferimento alle clementine della provincia di Taranto, cercando di analizzare la filiera agrumicola.

Altro obiettivo del lavoro è stato quello di analizzare la sostenibilità economica dell'azienda agrumicola con due differenti tipologie di vendita del prodotto.

Il lavoro è organizzato in cinque capitoli articolati nel seguente modo.

Nel primo capitolo si sono illustrate le principali novità della nuova Organizzazione Comune di Mercato.

Successivamente si è parlato delle Organizzazioni di Produttori (OP), uno strumento della PAC attraverso il quale accrescere il livello di concentrazione dell'offerta andando a contrastare il potere contrattuale della Grande Distribuzione Organizzata (GDO).

L'ultimo argomento del capitolo ha riguardato il riconoscimento e sostegno finanziario alle OP.

Nel secondo capitolo si è focalizzata l'attenzione sulla filiera agrumicola, e sulla sua struttura produttiva, per poi passare alla descrizione delle clementine; in particolare dopo aver inquadrato sistematicamente la coltura si è passati a descrivere le caratteristiche botaniche.

Il terzo capitolo ha riguardato l'analisi in termini quantitativa delle distribuzioni mondiali di clementine con particolare riferimento ai diversi continenti, per poi passare alla descrizione del valore delle esportazioni e della classificazione dei primi produttori e dei primi esportatori mondiali di clementine. Si è provveduto anche a descrivere i differenziali di prezzo. La seconda parte del capitolo riguarda la distribuzione europea di superfici e produzioni, per poi arrivare alla distribuzione nazionale Italiana e per regioni.

L'ultima parte di questo capitolo ha riguardato le distribuzioni di clementine sul territorio della regione Puglia con riferimento alle superfici in produzione e ai quantitativi prodotti per provincia.

Il capitolo quarto ha compreso la descrizione delle due differenti aziende campione che sono state intervistate.

Nel quinto capitolo si sono analizzati attraverso la redazione di due conti colturali, due diverse modalità di gestione di un agrumeto di clementine.

Il primo conto colturale riguarda un impianto di clementine di un ettaro allevato a globo, che rappresenta la forma di allevamento più diffusa nel tarantino.

Il secondo caso riguarda un agrumeto allevato a globo, di un produttore di clementine che riesce a valorizzare la sua produzione tramite filiera corta.

Nel primo caso si fa riferimento alle clementine comuni, con una produzione scalare che va da ottobre a febbraio, il cui sesto d'impianto è 5 sulla fila, e 5 nell'interfila, con una densità di 400 piante ettaro.

Nel secondo caso si fa riferimento alle clementine della cv fedele, con una densità di 400 piante ettaro e una distanza sulla fila di 5 m e tra le file di 5 m.

L'irrigazione in entrambi i sistemi viene effettuata attraverso un impianto ad ala gocciolante, mentre la concimazione viene effettuata con una concimazione di fondo coadiuvata da fertirrigazioni e distribuzioni di fertilizzanti granulari.

Dopo aver calcolato i costi colturali dei due diversi sistemi, e successivamente i costi necessari per lavorare, confezionare e trasportare il prodotto (solo per l'azienda che si commercializza il prodotto tramite filiera corta) si è calcolata la Produzione Lorda Vendibile ipotizzando una produzione di 250 q per l'azienda che commercializza il prodotto tramite filiera corta, e 400q per l'azienda che conferisce il prodotto franco campo.

I prezzi sono stati calcolati con riferimento al prezzo di riferimento per il conferimento al mercato all'ingrosso, pari a 0,30 € per kg di prodotto senza calibratura.

Dopo aver calcolato il Reddito netto delle due forme di gestione, si è stimato il guadagno ottenuto alla fine del ciclo colturale dei due agrumeti, in particolar modo si è stimato l'esatto valore della vendita tramite filiera corta.

Dopo la ripartizione dei costi per ogni singola operazione colturale, si è usufruito della rappresentazione grafica al fine di individuare l'incidenza di ogni singolo fattore produttivo sul totale dei costi.

CAPITOLO 1

1 LA NUOVA PAC

Il corso di riforma della nuova Politica Agricola Comunitaria (PAC), riferita al periodo 2014-2020, è il risultato di una lunga fase decisionale, ultimata nel Giugno 2013, quando c'è stata una conclusione condivisa tra Parlamento, Consiglio e Commissione Europea.

I tre **obiettivi** strategici della nuova PAC sono:

- una produzione alimentare economicamente sostenibile e che miri alla stabilizzazione dei redditi;
- una gestione sostenibile delle risorse naturali;
- uno sviluppo territoriale equilibrato.

Il primo obiettivo è legato sia alla capacità dell'Unione Europea di appagare attraverso le proprie produzioni, la crescente domanda mondiale dei prodotti alimentari, sia di fornire prodotti alimentari di alta qualità con elevati standard di sicurezza e di benessere degli animali.

Il secondo obiettivo riguarda uno sviluppo dell'attività agricola che possa avere un approccio ambientale sostenibile, esaltando le esternalità positive che l'attività agricola ha sull'ambiente come la biodiversità, la tutela del territorio e la stabilità del clima.

Il terzo obiettivo punta a rendere il settore agricolo competitivo e dinamico, tenendo conto dell'importante ruolo che riveste per l'economia rurale nella maggior parte dei paesi dell'Unione Europea, oltre a ciò promuove l'immissione dei giovani nel settore, evitando in questo modo un abbandono delle aree rurali.

Gli **strumenti** per perseguire e raggiungere tali obiettivi sono:

- i pagamenti diretti;
- le misure di mercato;
- la politica di sviluppo rurale.

Pagamenti diretti.

Le misure sui pagamenti diretti agli agricoltori nell'ambito dei regimi di sostegno prevedono:

- la regolamentazione della figura dell'agricoltore in attività (colui che ha un'attività agricola minima nei propri terreni);
- forzare gli stati membri ad escludere dai pagamenti diretti società sportive, campi da golf, società immobiliari, società aeree e ferroviarie, a meno che non venga dimostrato un livello dei pagamenti diretti ricevuti pari almeno al 5% degli interi loro proventi;
- l'esonero dalla riscossione dei pagamenti diretti dei soggetti la cui attività agricola sia minima o non sia la principale attività;
- un massimale da destinare ad aiuti accoppiati fissato pari al 15% del tetto massimo assegnato, comprensivo del 2% da destinare alle colture proteiche;
- un premio supplementare per i primi 30 ettari delle aziende agricole (per questi premi gli Stati membri hanno la possibilità di utilizzare fino al 30% del proprio budget);
- l'aumento degli aiuti diretti per le aziende condotte da giovani agricoltori, prevedendo per i soggetti fino a 40 anni di età, per i primi 5 anni d'insediamento degli aiuti supplementari;
- un contributo generale per le piccole aziende pari a 1.250 euro per beneficiario, inoltre è confermato per i piccoli agricoltori l'esenzione da *greening*;
- una gradualità nel meccanismo della convergenza, prevedendo al 2019, un pagamento minimo obbligatorio per ettaro pari al 60% della media nazionale o regionale;
- dei pagamenti diretti a sostegno dell'agricoltura verde.

Misure di mercato.

Misure più generali che vadano a migliorare il funzionamento della filiera alimentare come la sua trasparenza e il potere di negoziazione.

Politica di sviluppo rurale.

Una politica di sviluppo territoriale più vicina e attenta alla componente ambientale, all'equa gestione di risorse naturali, all'ampliamento delle innovazioni e della competitività aziendale, mirando alla valorizzazione della qualità.

La struttura della nuova PAC è organizzata su due pilastri, due fondi e quattro regolamenti principali.

- Il **primo pilastro** comprende gli interventi di mercato, che riguardano la stabilizzazione dei redditi degli agricoltori tramite la gestione dei mercati agricoli ed il regime dei pagamenti diretti.
- Il **secondo pilastro** promuove la competitività delle imprese agricole e lo sviluppo rurale, con misure programmate al livello territoriale (attraverso i Programmi di Sviluppo Rurale).

I due **fondi** che assicurano i pagamenti sono: il FEAGA (Fondo Europeo Agricolo e di Garanzia) e il FEASR (Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale).

I sei **regolamenti** a cui fa riferimento la PAC, sono:

1. Reg. (UE) n. 1305/2013 sul sostegno allo sviluppo rurale;
2. Reg. (UE) n. 1306/2013 sul finanziamento, sulla gestione e sul monitoraggio della PAC;
3. Reg. (UE) n. 1307/2013 norme riferite ai pagamenti diretti agli agricoltori;
4. Reg. (UE) n. 1308/2013 riguardante l'organizzazione comune dei mercati dei prodotti agricoli;
5. Reg. (UE) n. 1370/2013 contenente misure per la fissazione di determinati aiuti e restituzioni connessi all'Organizzazione Comune di Mercato (OCM) unica;
6. Reg. (UE) n. 1310/2013 che stabilisce alcune disposizioni transitorie.

A causa dei ritardi di negoziazione è stato doveroso prevedere un regolamento transitorio, che assicuri la continuità dei pagamenti per l'anno 2014, fino all'entrata in vigore del regolamento sui pagamenti diretti agli agricoltori e del regolamento dell'OCM unica.

Le sei **priorità** generali che riguardano lo sviluppo rurale sono:

- promuovere il **trasferimento di conoscenze** e l'innovazione nel settore agricolo - forestale e nelle zone rurali;
- potenziare la **competitività** dell'agricoltura in tutte le sue forme e la redditività delle aziende agricole;
- promuovere l'**organizzazione della filiera** agroalimentare e la gestione dei rischi nel settore agricolo;
- preservare, ripristinare e valorizzare gli **ecosistemi dipendenti dall'agricoltura e dalle foreste**;
- incoraggiare l'**uso efficiente delle risorse** e del passaggio a un'economia a basse emissioni di carbonio;

- favorire lo sviluppo economico nelle zone rurali con il fine di ridurre la povertà.

Una delle novità della PAC 2014-2020 è quella di avere una nuova forma di pagamenti diretti, i “pagamenti all’agricoltura verde” o componente “ecologica”, che rientra nel cosiddetto processo di inverdimento o *greening*.

La realizzazione della misura riferita alla diversificazione culturale è stata proporzionata sulla base della superficie aziendale destinata a seminativo, mentre le colture sommerse, come ad esempio il riso, sono esentate.

Per le superfici al di sotto di 10 ettari, l’obbligo di diversificazione non sussiste, mentre se la superficie è racchiusa tra i 10 ed i 30 ettari, la diversificazione è circoscritta a due colture. Per le superfici a seminativo superiori a 30 ettari, invece, rimane l’obbligo di diversificazione con almeno tre colture. Per quanto riguarda le aree d’interesse ecologico (EFA - *Ecological Focus Area*), queste sono state rese obbligatorie per superfici superiori a 15 ettari, mentre sono state dispensate dall’obbligo di attuazione delle colture permanenti. La soglia per le EFA è stata stabilita al 5%.

1.1 STORIA DELLE OCM

Le organizzazioni comuni dei mercati (OCM), nascono nel 1962 nel quadro della politica agricola comune (PAC) i cui obiettivi fondamentali erano: migliorare la produttività dell’agricoltura durante il secondo dopoguerra, assicurare un tenore di vita corretto alle popolazioni agricole, consolidare i mercati agricoli regolando l’offerta e la domanda per evitare eccessive fluttuazioni dei prezzi, garantire la certezza degli approvvigionamenti ed assicurare prezzi adeguati per i consumatori, incoraggiare gli scambi e indirizzare lo sviluppo del settore agricolo secondo un quadro di norme comuni e condivise per tutta l’UE. Le OCM racchiudono circa il 90% delle produzioni agricole dell’Unione Europea, guidano la produzione e il commercio di prodotti o gruppi di prodotti freschi e trasformati, rappresentano gli strumenti fondamentali del mercato comune agricolo, cercando di rimuovere gli ostacoli ai commerci intracomunitari di prodotti agricoli e di istituire una barriera doganale comune nei confronti dei paesi terzi.

Sono vari i procedimenti che le OCM mettono in atto per raggiungere i propri scopi:

- azioni dirette sui mercati (riacquisto delle eccedenze, aiuti all'ammasso, fissazione dei prezzi);
- i pagamenti diretti agli agricoltori;
- quote di produzione;
- misure di tipo commerciale.

Nel 1966 fu emanato il Reg. Cee 159/66, all'interno del quale fu specificata la nuova forma di aggregamento nel settore produttivo agricolo, vennero alla luce così le Associazioni di Produttori (A.P.O.): forme associative, su base volontaria, beneficiarie di aiuti comunitari e che avrebbero dovuto concentrare l'offerta, ampliando lo scarso potere negoziale della parte produttiva, in genere più sconnessa, rispetto a quello più consolidato dell'offerta.

La scarsa funzionalità della APO nel portare a compimento gli obiettivi comunitari, i profondi cambiamenti intervenuti sul mercato internazionale e la incessante necessità di rendere agonistico il settore, hanno inciso in modo decisivo nel riassetto della OCM nel settore Ortofrutticolo. Nel 1996 viene emanato il Reg. Cee n. 2200/96, al basamento della OCM Ortofrutta. La Riforma è entrata in vigore il 1 gennaio 1997.

Nasce una moderna forma di cooperazione agricola: le Organizzazioni dei produttori (O.P.), lo strumento decisivo per la gestione della produzione ortofrutticola, attraverso il quale estendere il livello di **concentrazione** e di controllo effettivo dell'offerta.

Alle **OP** viene affidato un ruolo cruciale nella realizzazione, attraverso lo strumento del programma operativo, dei target presenti nel **regolamento** per affrontare l'accresciuto potere contrattuale della grande distribuzione organizzata, ma anche per favorire un riorientamento al mercato, aumentando la competitività del settore ortofrutticolo.

La OCM affida alle OP il compito di:

1. tutelare che la produzione sia pianificata e adeguata in funzione della domanda, in particolare in termini di qualità e quantità;
2. concentrare l'offerta ed immettere sul mercato la produzione dei propri aderenti;
3. ottimizzare i costi di produzione e stabilizzare i prezzi alla produzione.

Per compiere questi e altri fini, le O.P. si avvalgono del Programma Operativo, lo strumento di previsione e sviluppo cofinanziato dall'UE.

In seguito alla riforma del 1996, le OP e i loro programmi operativi sono diventati il modello per tentare sempre più di concentrare l'offerta, cercando di aiutare i produttori a far fronte al mercato moderno.

Tuttavia, in alcuni Stati membri un'elevata percentuale di produttori non ha ancora aderito alle O.P., rendendo ancora scarso il livello dell'offerta nell'UE.

In più, nel corso dell'ultimo decennio, i problemi del settore si sono tradotti, in una sempre più forte pressione da parte della grande distribuzione organizzata che tende ad imporre i prezzi di mercato e, nella concorrenza dei prodotti extra UE, che competono fortemente sul mercato.

La mole di produzione e la qualità, invece, dipendono dalle condizioni climatiche ed anche il consumo è influenzato da diversi e spesso imprevedibili fattori, per questo le crisi congiunturali nell'ortofrutta sono sempre più frequenti anche a causa di un problema tipico dell'agricoltura: la deperibilità del prodotto.

Tali e nuovi altri fattori hanno aperto la strada per la riforma della OCM Ortofrutta.

La proposta legislativa di OCM unica è stata lanciata dalla Commissione europea il 18 dicembre 2006 (Commissione delle Comunità europee, 2006). Nei mesi successivi la proposta è stata trattata dal Parlamento europeo e dal Consiglio, per poi essere approvata il 12 giugno 2007 ed emanata con il Reg. (CE) n.1234/2007 del Consiglio del 22 ottobre 2007.

L'OCM unica, dal punto di vista del progresso storico-normativo della PAC, è un'operazione di agevolazione e ottimizzazione di notevole portata, al di là degli aspetti solo squisitamente giuridici. La produzione di un unico regolamento per tutti gli interventi di mercato, sancisce la fine di un'epoca storica della Pac durata oltre quarantacinque anni. Con l'introduzione della Pac, dopo la Conferenza di Stresa del 1960, la Comunità economica europea aveva creato ventuno organizzazioni comuni di mercato, tra il 1962 ed il 1970, ognuna avente un regolamento di base del Consiglio, spesso corredato da un corollario di norme integrative.

La maggior parte dei regolamenti di base sfoggiava una struttura identica e aveva numerose disposizioni in comune: disposizioni generali, norme per la gestione del mercato interno, scambi con i Paesi terzi. Differenti per le varie Ocm erano invece le norme relative alla regolazione del mercato interno: fino alla riforma Fischler del 2003, le differenze tra settore e settore erano profonde. Come si è detto, infatti, la Comunità europea aveva nel tempo usufruito di una numerosa serie di strumenti di politica agraria: prezzo garantito, integrazione di prezzo, aiuti alla trasformazione, pagamenti diretti forfettari ad ettaro o a capo, limitazioni alla produzione (quote, set aside, diritti di impianto), quantitativi massimi garantiti, ecc.

Fino alla riforma Fischler, pertanto, le ventuno Ocm avevano una struttura comune, ma con strumenti di politica agraria fortemente diversi.

L'ultimo ciclo di riforme della Pac, prefiggendo l'obiettivo della semplificazione, ha immesso diverse innovazioni: riconducendo tutti i pagamenti diretti all'interno di un quadro giuridico istituzionale unico, accorpando la molteplicità dei meccanismi di sostegno nel regime di pagamento unico (RPU), con l'adozione del regolamento (CE) n.1782/2003,

In secondo luogo ha semplificato e ridimensionato alcune forme di intervento sul mercato interno, in particolare nei settori del latte, del riso, dello zucchero, dell'ortofrutta e del vino.

In altre parole, dopo l'ultima stagione di riforme, con l'introduzione del pagamento unico aziendale (P.U.A.), lo smembramento della quasi totalità degli aiuti accoppiati e la soppressione della maggior parte dei meccanismi di intervento, le misurazioni relative al mercato interno presentano strumenti molto semplificati e abbastanza simili. Su queste basi, grazie alla riforma Fischler, è stato possibile giungere all'istituzione di un'Ocm unica.

La riforma, approvata con il Reg. Cee n. 1182/2007 (ora inglobato nel Reg. Cee 1234/2007 che regola l'OCM unica), è entrata in vigore il 1° gennaio 2008 ha messo il settore in sintonia con le riforme PAC degli altri comparti agricoli ed ha ribadito la centralità delle O.P. quale strumento essenziale per il perseguimento degli obiettivi dell'OCM per il settore ortofrutticolo, sia con riferimento ai prodotti freschi che ai trasformati.

La riforma ha confermato il principio del cofinanziamento dei fondi di esercizio costituiti dalle organizzazioni di produttori, che viene anche rafforzato con l'aumento, in numerosi casi, del tasso di finanziamento comunitario. In considerazione del fatto che i prodotti ortofrutticoli sono deperibili e che la produzione è soggetta alle inestanti condizioni climatiche risulta strategico l'aumento delle risorse (+ 0,5%) a disposizione delle O.P. da rivolgere ai nuovi strumenti per la prevenzione e la gestione delle crisi di mercato che potrebbero, inoltre, contribuire ad accrescere l'interesse dei produttori che non fanno parte del sistema associativo, verso di esso.

Con l'attuazione dell'OCM ortofrutta, in Italia si è innescato, specialmente negli ultimi anni, un esteso processo di crescita e di riorganizzazione del sistema produttivo in OP e AOP che ha interessato, con dinamiche e caratteri differenti, le diverse aree del Paese.

Si identificano **due livelli di aggregazione** con le seguenti funzioni:

primo livello la OP che raffigura lo strumento per l'organizzazione, la riorganizzazione e il consolidamento della produzione ortofrutticola dei produttori agricoli associati. E' un'impresa controllata in prima persona dai produttori, decentrata, vicina al territorio, legata alla produzione e ai suoi bisogni.

secondo livello la **AOP** (associazione di organizzazioni di produttori) che rappresenta un soggetto in grado di progettare e realizzare **nuove strategie** commerciali e che si caratterizza come momento di sintesi e di espressione di realtà produttive specifiche, nella fattispecie di quelle realtà che hanno trovato nella O.P. lo strumento di governo delle produzioni ortofrutticole locali.

1.2 RICONOSCIMENTO E SOSTEGNO FINANZIARIO ALLE O.P. ORTOFRUTTA

A partire dagli anni Sessanta la politica comunitaria ha prestato grande attenzione alle Associazioni (poi Organizzazioni) dei produttori, ritenendole i soggetti in grado di garantire, sotto il profilo quanti-qualitativo, l'adeguamento dell'offerta ad una domanda in costante trasformazione, e di raggiungere gli obiettivi dell'OCM stessa: introducendo standard produttivi, potenziando la qualità, limitando l'impatto ambientale, aiutando servizi di assistenza tecnica ai produttori, sopportando la produzione integrata, realizzando e gestendo eventuali ritiri dal mercato di quote di prodotto in caso di crisi, ma soprattutto contribuendo alla concentrazione dell'offerta e al miglioramento della contrattazione con gli acquirenti.

Le O.P. sono vere e proprie forme di democrazia economica con larga partecipazione dei soci alle scelte sia strategiche, sia operative. Servono a concentrare l'offerta ed a permettere al mondo della produzione agricola di affacciarsi sul mercato con maggiore potere contrattuale, prevedendo interventi capaci di migliorare la qualità dei prodotti e di tutelare l'ambiente e la salute dei consumatori.

L'organo preposto per il riconoscimento di una O.P. è la Regione di riferimento.

I requisiti minimi per la presentazione della domanda sono:

1. VPC: (valore della produzione commercializzata) a partire da un valore fisso minimo, e può essere aumentato dalle Regioni, inoltre, varia in base al prodotto o ai gruppi di prodotti di cui si occupa l'OP.
2. Numero minimo di soci che aderiscono all'OP: in generale il numero minimo di soci è fissato in numero pari a 5.

Per gli agrumi, compresi anche agrumi minori il valore della produzione commercializzata ammonta 1.500.000 €.

4. Norme comuni di produzione e commercializzazione: la O.P. deve possedere un disciplinare di produzione che permetta di vagliare i conferimenti dei soci e classificarli. Dunque ciascuna O.P. deve disporre di una piattaforma di raccolta e condizionamento dei prodotti organizzata nei vari settori: amministrazione, magazzino, ufficio tecnico e ufficio commerciale. Sono infine le Regioni gli organi preposti al riconoscimento di una OP, decretando la presenza o meno dei requisiti previsti, attraverso l'analisi della documentazione necessaria, ed anche accertamenti in loco presso le aziende aderenti.

Lo strumento di azione delle **O.P. sono i programmi operativi**, con l'ultima riforma è stata introdotta la possibilità per i singoli Stati membri di elaborare una Strategia nazionale in materia di **programmi operativi** sostenibili sul mercato ortofrutticolo di riferimento. Essa si presenta come un documento di indirizzo per l'intero settore ortofrutticolo attraverso la cui azione è possibile impegnarsi nelle sfide che si susseguono in un mercato che tende sempre più alla globalizzazione.

Il Programma Operativo è lo strumento per l'attuazione di azioni di rafforzamento della OP, ha una cadenza triennale e si suddivide in programmi esecutivi annuali. Deve essere composto in sintonia con il documento di Strategia Nazionale e delle Disposizioni Ambientali del periodo oggetto del Programma e con le Linee Guida Nazionali in materia di Programmi Operativi.

Il Programma deve riferire la struttura e gli obiettivi della O.P., la sua organizzazione commerciale, il suo Piano di Marketing (se lo possiede) ed i canali di vendita, le strutture ed i mezzi tecnici, le regole ed i disciplinari vigenti nella O.P. e le problematiche produttive esistenti della stessa.

I programmi operativi nel settore ortofrutticolo perseguono due o più dei seguenti obiettivi:

- a) pianificazione della produzione;
- b) miglioramento della qualità dei prodotti;
- c) incremento del valore commerciale dei prodotti;
- d) promozione dei prodotti, freschi o trasformati;
- e) misure ambientali e metodi di produzione rispettosi dell'ambiente, inclusa l'agricoltura biologica;
- f) prevenzione e gestione delle crisi.

4. Norme comuni di produzione e commercializzazione: la O.P. deve possedere un disciplinare di produzione che permetta di vagliare i conferimenti dei soci e classificarli. Dunque ciascuna O.P. deve disporre di una piattaforma di raccolta e condizionamento dei prodotti organizzata nei vari settori: amministrazione, magazzino, ufficio tecnico e ufficio commerciale. Sono infine le Regioni gli organi preposti al riconoscimento di una OP, decretando la presenza o meno dei requisiti previsti, attraverso l'analisi della documentazione necessaria, ed anche accertamenti in loco presso le aziende aderenti.

Lo strumento di azione delle O.P. sono i **programmi operativi**, con l'ultima riforma è stata introdotta la possibilità per i singoli Stati membri di elaborare una Strategia nazionale in materia di **programmi operativi** sostenibili sul mercato ortofrutticolo di riferimento. Essa si presenta come un documento di indirizzo per l'intero settore ortofrutticolo attraverso la cui azione è possibile impegnarsi nelle sfide che si susseguono in un mercato che tende sempre più alla globalizzazione.

Il Programma Operativo è lo strumento per l'attuazione di azioni di rafforzamento della OP, ha una cadenza triennale e si suddivide in programmi esecutivi annuali. Deve essere composto in sintonia con il documento di Strategia Nazionale e delle Disposizioni Ambientali del periodo oggetto del Programma e con le Linee Guida Nazionali in materia di Programmi Operativi.

Il Programma deve riferire la struttura e gli obiettivi della O.P., la sua organizzazione commerciale, il suo Piano di Marketing (se lo possiede) ed i canali di vendita, le strutture ed i mezzi tecnici, le regole ed i disciplinari vigenti nella O.P. e le problematiche produttive esistenti della stessa.

I programmi operativi nel settore ortofrutticolo perseguono due o più dei seguenti obiettivi:

- a) pianificazione della produzione;
- b) miglioramento della qualità dei prodotti;
- c) incremento del valore commerciale dei prodotti;
- d) promozione dei prodotti, freschi o trasformati;
- e) misure ambientali e metodi di produzione rispettosi dell'ambiente, inclusa l'agricoltura biologica;
- f) prevenzione e gestione delle crisi.

Il Programma Operativo è finanziabile in base al fatturato annuale (VPC) dell'O.P. fino all'8,2%, più un eventuale 1% per situazioni di crisi di mercato. Di questi 8,2%, il 50% (cioè il 4,1%, più eventuale 0,5% per crisi di mercato, quindi fino al 4,6%), è finanziato dall'Unione Europea, l'altro 50% è a carico dei soci.

In casi particolari il finanziamento Europeo arriva al 60%, ad esempio per la fusione di più OP o per la pratica dell'agricoltura biologica.

Il finanziamento viene erogato a patto che vengano perseguiti gli obiettivi citati prima, come il miglioramento della qualità, la riduzione dei costi in agricoltura e l'adozione di particolari misure ambientali.

In casi eccezionali si può raggiungere il 100% del finanziamento, questi prevedono ritiri dal mercato di ortofruticoli in volume non superiore al 5% della produzione commercializzata da ciascuna organizzazione di produttori, a patto che i prodotti ritirati vengano smaltiti nei seguenti modi:

distribuzione gratuita ad opere di beneficenza o enti caritativi, a ciò autorizzati dagli Stati membri, per attività a favore di persone riconosciute dalla legislazione nazionale come aventi diritto alla pubblica assistenza, in particolare a causa della mancanza dei necessari mezzi di sussistenza;

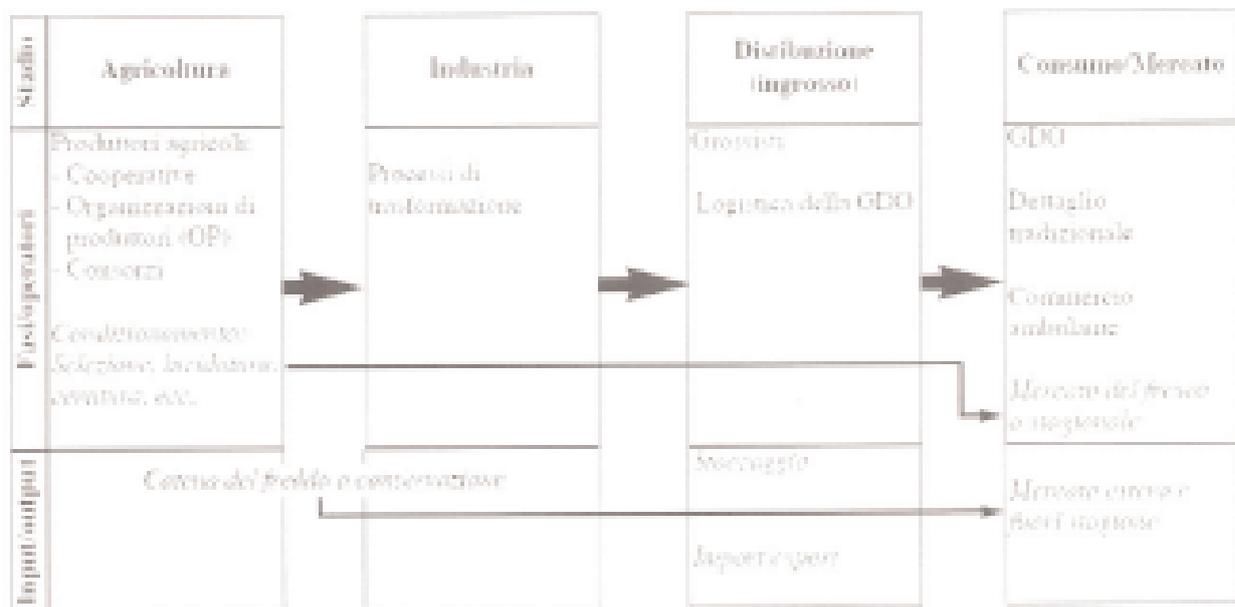
distribuzione gratuita ad istituti di pena, scuole, istituti di istruzione pubblica e colonie di vacanze, nonché ad ospedali e ospizi per persone anziane designati dagli Stati membri.

Le O.P. applicano il P.O. dal 1° Gennaio dell'anno successivo, fino al 31 Dicembre dello stesso anno. Sempre nell'ambito del P.O., ogni anno del triennio o quinquennio, ogni 30 Settembre, le O.P. devono presentare l'annualità per l'anno successivo, ed entro il 15 Febbraio dell'anno successivo presentano la rendicontazione dell'annualità precedente.

CAPITOLO 2

2. LA FILIERA AGROALIMENTARE

Figura 1 – La filiera agroalimentare



Fonte: Distretto Agroalimentare di Qualità di Sibari s.c.a.r.l

La filiera agroalimentare è composta dall'insieme di tutte le imprese, anche entità istituzionali, che partecipano a diverso titolo alla produzione di un bene finale.

Si parte dalle materie prime, dagli input e si arriva fino alla distribuzione del prodotto al consumatore finale. (Fig. 1)

Stakeholders della filiera, sono proprio i portatori d'interesse: ci sono addetti economici di natura diversa, che intervengono direttamente o indirettamente nelle filiere.

Ci sono imprese, consumatori, consulenti, rappresentanze di categoria come associazioni sindacali, a tutela dei lavoratori coinvolti nelle filiere.

Tutte queste figure, quindi, sono a diverso titolo coinvolte in quello che accade nella filiera, in un obiettivo comune che è la collocazione sul mercato del prodotto finale.

Ci sono tanti titoli per qualificare una filiera: ci possono essere filiere lunghe, corte, regionali, nazionali, globalizzate, incomplete, filiere con svariati livelli di concentrazione ai diversi step di produzione, filiere a unione stabile o variabile a seconda della solidità delle relazioni tra stakeholders.

Esistono diverse categorie di stakeholders che possono entrare a far parte di una filiera.

Abbiamo i produttori agricoli, di materie prime (vegetali o animali); commercianti/grossisti che uniscono tra di loro differenti aziende agricole e aziende agricole con livello seguente della trasformazione; possono intervenire altre figure di venditori che distribuiscono il prodotto, a imprese di trasformazione o imprese che stoccano il prodotto, spostandolo nel tempo e nello spazio; imprese di trasformazione di vari livelli: grossisti, importatori, esportatori, esclusivisti, agenti commerciali che agiscono nello stadio finale, imprese di consulenza e servizi trasversali a tutti gli stadi, imprese specializzate nelle attività di logistica e la vendita al dettaglio.

Ci sono altri attori che fanno parte delle filiere trasversalmente: il mondo delle istituzioni, amministrazioni in ambito locale o nazionale a seconda di come s'articola la filiera, che agiscono a supporto, e nel regolamentare le attività della filiera, creare tavoli di concertazione con le diverse categorie di attori della filiera.

Le imprese della filiera possono avere diversa natura giuridica: ci possono essere imprese private, società di capitali, cooperative, imprese di tipo familiare.

Quando si utilizza il termine filiera, è come se parlassimo di impresa; la filiera non è né positiva, né malvagia, né proficua, né inefficiente.

Non origina valore aggiunto, né non lo origina.

La filiera circoscrive invece tutti i soggetti che agiscono in un dato processo produttivo, che non è perpendicolarmente integrato in una sola impresa, nel caso in cui la filiera s'identificasse con una sola impresa.

Filiera è un termine molto ricorrente: nella divulgazione pubblicitaria, s'adotta a diversi livelli, tra agenti del settore e nella comunicazione con i consumatori finali.

S'assegna al termine filiera un significato positivo, s'accosta a questo termine al concetto di tracciabilità. Esistono differenti tipi di filiera, lunga e corta.

Con lungo e corto si indicano due aspetti: numero di operatori, ove all'aumentare del numero di operatori si dice che la filiera s'allunga, minore il numero di operatori, la filiera si accorcia.

Spesso però si tende a considerare la filiera corta come un tipologia di filiera a km zero, a differenza della lunga che è di solito associata a un più alto numero di km. Posso trovare una filiera molto corta, in termini di numero di passaggi, ma lunga in termini di km percorsi.

Un elemento utilizzato nella comunicazione tra imprese e consumatori per puntualizzare che il processo produttivo ha basso impatto ambientale negativo è il ridotto numero di km di alcune materie prime. Questi ridotte distanze di trasporto, non è però indice del fatto che quel prodotto abbia un impatto ambientale migliore di un altro simile che ha percorso una distanza superiore ma che è la risultante di un processo tecnologico con meno effluenti...

Anche le grandezze delle imprese, laddove i processi produttivi rivelino una scala ottimale efficiente per dimensioni delle imprese ampie, rispetto a quelle presenti in una certa zona, implicano che il prodotto che viene da lontano è stato realizzato con miglior livello d'efficienza.

Filiera lunga e corta si definiscono in termini relativi e una filiera può essere più lunga o corta di un'altra.

Normalmente, all'interno della galassia della filiera corta, sono compresi sia la vendita per corrispondenza, dove il produttore si impegna direttamente, su ordinazione, a consegnare il prodotto al cliente, sia gli spacci aziendali, l'adesione ai mercati dei produttori, punti vendita nei centri abitati, sistemi di conferimento tramite gruppi d'acquisto.

Ci sono esempi più innovativi, che spiazzano gli operatori delle filiere corte, come il dispenser del latte sfuso nei centri commerciali, gestito direttamente dal produttore che possiamo ritrovare nella grande distribuzione.

La grande distribuzione, che rappresenta una tipologia di filiera lunga, negli ultimi anni sta svolgendo alcuni tentativi di contrazione delle filiere di approvvigionamento dei suoi beni.

La filiera può avere differenti livelli di concentrazione ai diversi stadi. Se i livelli di concentrazione sono molto differenziati ai diversi stadi, le transazioni che avvengono tra soggetti ai diversi stadi sono transazioni dove le condizioni sono asimmetriche, ossia c'è un gruppo di soggetti che ha più potere di mercato.

Poiché la concentrazione aumenta, andando più a monte, sono le aziende agricole che hanno da perdere nei termini stabiliti per gli scambi.

L'esistenza di soggetti più concentrati, indica che saranno quei soggetti a fungere da protagonisti della governance della filiera.

Chi è più concentrato, ha più potere, più influenza, non solo userà questa maggiore possibilità di influenzare la filiera, per definire termini di scambio vantaggiosi per sé, ma sarà il soggetto che si farà carico di coordinare tutte le attività della filiera.

Le composizioni della filiera può esser stabile ma con relazioni variabili. Per esempio se i diversi operatori membri di una filiera, sono tra loro connessi da relazioni stock sul mercato, la filiera è molto instabile, possono entrare e uscire in ogni momento nuovi soggetti, l'industria di trasformazione può decidere di non approvvigionarsi più da certi agricoltori, ma cambiare partner commerciali.

Stessa vale per le imprese, rispetto ai consulenti, ed ai laboratori che fanno le analisi.

Se, però, le aziende sono tra loro unite da altri tipi di relazioni, ad esempio le aziende agricole possono connettersi in cooperative, OP, AOP che, a loro volta, offrono servizi alle aziende agricole stesse, servizi per l'acquisto degli input o servizi di assistenza tecnica, di consulenza. Possono poi, nello *step* successivo, formare consorzi per tutelare la tipicità del prodotto; connettersi verticalmente con accordi di produzione, che abbracciano un arco temporale di più anni.

La filiera si evolve, si qualifica, prende vita, se c'è relazione tra soggetti, non basta definirne un insieme, ma soprattutto stabilire il modo in cui questi scambiano flussi di merci, informazioni.

Dal lato della domanda, il successo del termine filiera è rigorosamente connesso al bisogno di aver maggiori informazioni, maggior grado di controllo sui beni alimentari acquistati e consumati. La conoscenza del processo produttivo e delle sue fasi, e la natura del processo produttivo influenzerà le caratteristiche qualitative del bene.

L'affermazione del termine filiera è rappresentato dal bisogno di conoscere le filiere, ciò che gli addetti delle filiere fanno, e poter precisare il più esattamente possibile l'attribuzione delle responsabilità; ciascuno degli stakeholders è perseguibile per il processo produttivo a cui partecipa e per il contributo che dà al completamento del bene finale.

Dal lato della produzione, il termine filiera viene utilizzato come categoria concettuale, perché in ambienti produttivi come quello italiano, dove le aziende sono piccole e si manifestano, a livello di singola azienda, molte inefficienze produttive, la dimensione collettiva della filiera è fondamentale per recuperare margini di efficienza.

Ciò che piccole aziende non possono fare efficientemente o, in alcuni casi, non possono fare affatto, possono cercare di farlo, tramite la costituzione di reti, catene organizzate, stabili di relazioni, in senso orizzontale (imprese che svolgono la stessa fase del processo produttivo) o verticale (connessioni tra fase agricola, trasformazione e commercializzazione).

La dimensione della filiera è importante per valutare la competitività dei prodotti e dei sistemi produttivi che ci stanno dietro.

Pensare in termini di filiera, ci può aiutare a capire le debolezze del sistema produttivo, che si realizzano all'interno delle aziende.

Ci sono eventi, modi, in cui le imprese si congiungono tra di loro, che possono determinare maggiore o minore efficienza delle produzioni finali.

Se si tende a completare le filiere, significa conquistare maggiori quote del valore aggiunto complessivo del prodotto finale.

Alla frammentazione dimensionale del sistema agroalimentare italiano, s'aggiunge una conformazione poco coesa delle filiere, ossia le relazioni che incatenano i diversi operatori tendono a rendere instabile il mercato, rispetto a quello che accade in altri paesi come la Francia.

Quando si parla di depressione dei livelli di competitività, ci si riferisce sia alla competitività in termini di prezzo, all'efficienza dei processi produttivi, sia alla competitività in termini quantitativi, perché se i soggetti che concorrono a generare un prodotto finale sono tanti, e la qualità del prodotto finale è importante per i consumatori, è evidente che questa qualità è il frutto di tutto quello che fanno gli operatori che intervengono a generare quel bene.

Solo un'azione coordinata di quello che fanno gli operatori, può conferire al prodotto finale quella qualità che è specificata dai consumatori.

Il coordinamento degli operatori delle filiere è fondamentale, sia per l'efficienza, che per definire correttamente la qualità del prodotto.

Coordinamento essenziale, anche, per limitare l'asimmetria nel potere di mercato tra diversi operatori.

2.1 LA FILIERA AGRUMICOLA ITALIANA E INTERNAZIONALE

La produzione di agrumi incide per il 3% circa sul valore complessivo del sistema agricolo nazionale. La produzione alla fase agricola ammonta a circa 1,4 miliardi di euro, mentre il volume di affari dell'industria di trasformazione si attesta intorno ad 1,1 miliardi di euro, l'1% del fatturato complessivo dell'agroalimentare italiano. Nell'ultima campagna, il comparto ha fatto segnare un saldo passivo della bilancia commerciale di circa 4 milioni di euro.

Arance (principalmente fuori stagione) e limoni sono gli agrumi maggiormente importati, mentre arance e clementine risultano quelli più esportati.

La filiera è caratterizzata da un elevato numero di aziende agricole, circa 80.000, di dimensione media molto modesta (1,4 ha circa). I sistemi produttivi sono caratterizzati da un forte ritardo nell'aggregazione in cooperative ed Organizzazioni di Produttori (OP) e quindi da uno scarso potere contrattuale della parte agricola della filiera. Per quanto riguarda le caratteristiche strutturali, la tendenza 2003-2007 è stata di una riduzione sia del numero di aziende agricole, sia delle superfici investite, con un piccolissimo incremento della dimensione media aziendale (1,45 ha). Negli anni che hanno seguito la riforma dell'OCM-Organizzazione comune di mercato di settore, inoltre, si è verificata una riduzione del numero di OP agrumicole, in particolare di quelle specializzate nella trasformazione in succo. La produzione annua di agrumi ammonta in media a 3,7 milioni di tonn, con forti oscillazioni tra una campagna e l'altra dovute al clima (in particolare gelo e siccità). La domanda nazionale di agrumi ha registrato una dinamica negativa negli ultimi cinque anni, con una flessione media annua del 4,2%. Tale andamento è conseguenza della disaffezione al consumo di agrumi da parte degli italiani. Fanno eccezione clementine e pompelmi. La spesa per gli agrumi rappresenta poco più dell'1% di quella complessiva per alimentari e bevande. Negli ultimi cinque anni, i prezzi alla produzione degli agrumi sono stati caratterizzati da forti impennate e, nel complesso, la variazione media annua è stata del 5% circa. Recentemente, la campagna 2007/08 ha registrato una impennata dei prezzi, a cui hanno fatto seguito due campagne con prezzi in continua flessione. L'analisi dei costi e dei ricavi evidenzia un andamento molto variabile della ragione di scambio in funzione delle oscillazioni dell'indice dei prezzi tra una campagna e l'altra, mentre gli scambi commerciali sottolineano la fragilità della filiera nel contesto internazionale.

Dall'analisi dei dati relativi agli scambi delle ultime cinque campagne si evince un lieve miglioramento del saldo in termini di volume, grazie alla flessione dell'import che è stata maggiore di quella delle esportazioni. In termini di valore, gli scambi generano un passivo che negli ultimi anni è stato in media di circa 100 milioni di euro.

La propensione all'import si conferma comunque su valori elevati (20%), originata sia dall'incremento dei consumi fuori stagione, sia dalla maggiore competitività dei prodotti di origine mediterranea. I dati relativi alla campagna 2009/10 sono stati molto positivi con una riduzione delle importazioni e un aumento dell'export, in netto contrasto con l'anno precedente, caratterizzato dalla scarsità dell'offerta nazionale.

Nell'UE a 27 Stati membri si attesta una riduzione e diversificazione dell'offerta, accompagnata da un aumento delle importazioni dai Paesi extra-UE.

Si riducono i consumi, mentre si assiste ad un aumento dei consumi di prodotti a maggior valore aggiunto (ad es. i succhi freschi). In Nord America, la produzione Usa è orientata alla produzione di succhi.

La riduzione dell'offerta è dovuta principalmente ai problemi climatici che hanno danneggiato gli agrumeti della Florida, ma continua lo sviluppo di prodotti ad elevato contenuto di servizio. L'Asia presenta un forte aumento delle superfici investite, della produzione, dei consumi, delle esportazioni e della produzione di succhi. In Sud America, il Brasile è orientato alla produzione di succhi.

La riduzione della produzione agricola è dovuta ai problemi fitosanitari, ma i consumi aumentano come anche le esportazioni verso Usa, Canada e UE. L'Africa registra l'aumento dell'offerta di alcuni paesi (Marocco, Egitto e Sudafrica) e delle esportazioni verso l'Europa e i Paesi arabi, oltre a un lieve aumento dei consumi. La crescita della filiera agrumicola dovrà necessariamente attraversare il processo di concentrazione dell'offerta e dell'integrazione verticale delle diverse figure che agiscono a livello di produzione agricola e condizionamento del prodotto. Gli operatori che concentrano elevati volumi di agrumi dovranno impegnarsi nella ricerca di mercati di sbocco alternativi e maggiormente remunerativi rispetto a quelli attualmente percorsi. La commercializzazione a marchio DOP ed IGP è - secondo Ismea - un elemento su cui la filiera deve puntare per raggiungere nuovi equilibri che superino l'individualismo ora dominante. Infatti, il marchio di origine può essere considerato come un'opportunità per aggregare la produzione e realizzare politiche commerciali in maniera congiunta. Lo sviluppo di nuovi prodotti - come ad esempio i succhi non da concentrato - e la creazione di nuove occasioni di consumo costituiscono altri importanti fattori su cui guidare il cambiamento che verte su quattro driver principali.

Innanzitutto le politiche commerciali internazionali che producono l'aumento del grado di liberalizzazione degli scambi tra le diverse aree economiche mondiali. Tra le opportunità correlate, la crescita dei consumi mondiali e la possibilità di raggiungere nuovi mercati di sbocco; tra le minacce, l'aumento dell'offerta mondiale e della pressione competitiva.

In secondo luogo, l'evoluzione delle politiche commerciali della Distribuzione moderna mirano ad una sempre maggiore concentrazione e globalizzazione, rendendo più agevole l'individuazione dei canali di sbocco ma riducendo il potere negoziale della fase agricola (OP e grossisti). Lo sviluppo dei trasporti e delle rotte commerciali favorisce un'intensificazione degli scambi anche con i Paesi d'oltremare, portando a una destagionalizzazione dei consumi e alla individuazione di nuovi mercati. Tra i punti negativi, si evidenzia l'aumento della pressione competitiva globale. Infine, la ricerca di nuove varietà e lo sviluppo di prodotti ad elevato contenuto di servizi incoraggia l'ampliamento del calendario di commercializzazione e l'aumento delle occasioni di consumo ma determina l'erosione del patrimonio genetico, a causa della scomparsa di varietà locali ed ecotipi. Le previsioni di breve periodo indicano un'offerta in contrazione a causa di una naturale alternanza di produzione degli agrumeti. Riguardo al mercato, non è semplice fare delle previsioni dal momento che la filiera sta attraversando – anche a seguito della riforma Ocm – una fase di intenso cambiamento. Le maggiori preoccupazioni riguardano la pressione competitiva dei concorrenti del Mediterraneo e l'aumento dei costi di produzione, quali prodotti energetici, fitofarmaci, concimi, manodopera e materiali per l'irrigazione.

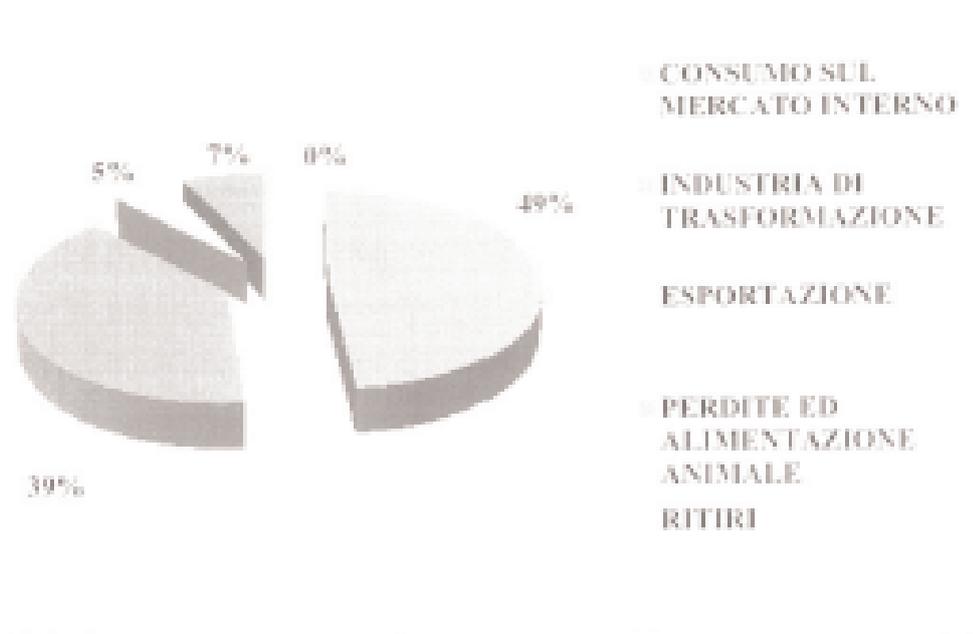
Tabella 1 - Elementi che nel breve periodo possono incidere sul mercato degli agrumi in Italia

Effetti positivi	Effetti negativi
domanda	domanda
- stabilità della domanda interna	- aumento dei prezzi al dettaglio
offerta	offerta
- approfondimento della gamma	- contrazione
scambi internazionali	scambi internazionali
- raggiungimento di nuovi mercati di sbocco	- aumento delle importazioni di frutta tropicale e fuori stagione

2.2 LA DISTRIBUZIONE

La filiera agrumicola è solitamente articolata; una classica rappresentazione consente di immaginare la classica filiera i cui attori sono il produttore agricolo, l'Organizzazione di Produttori (OP), il grossista oppure il buyer della Distribuzione Moderna (DM) oppure il Centro Distribuzione (Ce.Di.) ed il dettagliante. Il numero di soggetti coinvolti aumenta se intervengono una o più figure di intermediazione collocati a valle della produzione o dell'ingrosso (filiera allungata); è ancora rara nel comparto la filiera corta o ultracorta. Dal punto di vista delle quantità, la disponibilità di agrumi in Italia è rappresentata per il 92% da prodotto nazionale che ha le seguenti destinazioni d'uso: (Fig. 2)

Figura 2 – Distribuzione percentuale delle destinazioni d'uso degli agrumi in Italia



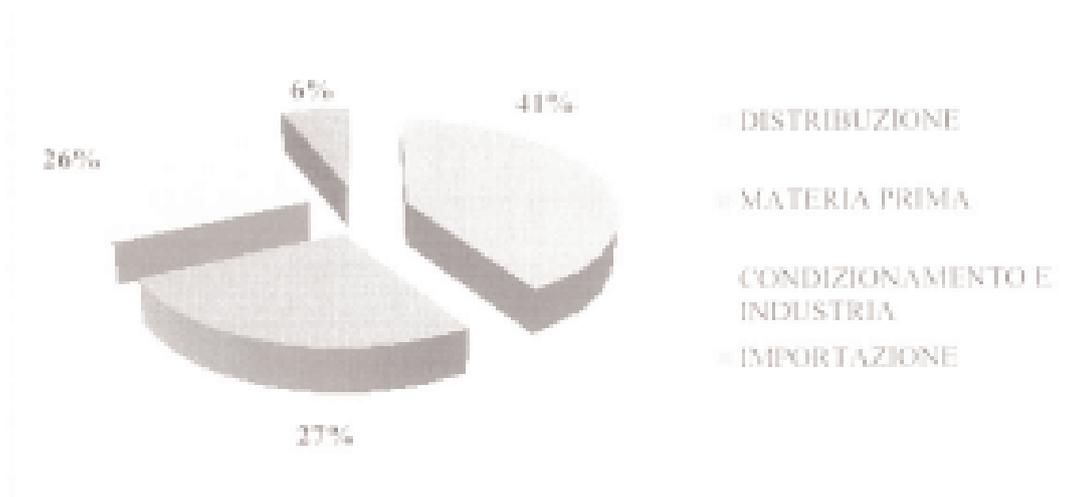
Fonte: elaborazioni su dati ISMEA

Le esportazioni, che costituiscono solo il 5% della disponibilità complessiva di agrumi, riguardano prevalentemente arance (111mila tonnellate), piccoli agrumi (54mila tonnellate) e limoni (40mila tonnellate).

La distribuzione sul mercato nazionale avviene in misura maggiore attraverso la Distribuzione Moderna con una quota di mercato (54%) a svantaggio del dettaglio tradizionale (46%).

Un'altra parte importante del mercato è detenuta dal canale "Hotel Restaurant Cafeteria" (Ho.Re.Ca.), stimato in circa il 40%. (Fig. 3)

Figura 3 - La catena del valore del comparto agricolo



Fonte: elaborazione su dati ISMEA

La produzione italiana di agrumi disponibile per il mercato nazionale, al netto, quindi, delle quantità inviate all'estero e alla trasformazione industriale, viene commercializzata per circa il 60% nel canale supermercato e per la restante quota attraverso il canale Ho.re.ca..

Il *retail*, nell'ambito del quale assume un'importanza crescente la DM (Distribuzione Moderna), evidenzia alcune specificità legate al ruolo che il dettaglio tradizionale riveste in alcune aree del Paese e, conseguentemente, alle diverse figure di intermediazione che alimentano tale canale. Per le aziende agricole che riforniscono direttamente la DM appaiono determinanti alcuni elementi in grado di soddisfare le richieste delle insegne in termini di volumi, continuità delle forniture, assortimento, gamma e servizi offerti (condizionamento, etichettatura, ecc.).

Accanto a queste realtà ormai consolidate, stanno nascendo canali di vendita alternativi come la vendita diretta in fattoria, i farmer's market, gli ortomercati, i GAS, legati a concetti di risparmio, legame tra prodotto e territorio, genuinità e contatto con il produttore, così come stanno emergendo gli acquisti presso le *vending machine* e quelli on-line, legati a concetti di comodità, praticità e rapidità.

2.3 LA DOMANDA

La domanda finale di agrumi è stata caratterizzata, nell'ultimo quinquennio, dalla riduzione degli acquisti domestici dovuto principalmente al cambiamento degli stili di vita e delle abitudini alimentari del consumatore.

Negli ultimi anni la domanda di agrumi ha subito considerevoli cambiamenti, i cui effetti sono visibili soprattutto nello spostamento della domanda dal "fresco" al "trasformato" e dal dettaglio all'Ho.Re.Ca. Questo può essere riconducibile a:

- fenomeni di carattere strutturale, quali il generale mutamento degli stili di vita, caratterizzato dalla riduzione dei pasti consumati in casa e dalla sostituzione del consumo di frutta, in generale, e di agrumi, in particolare, con altri prodotti di facile utilizzo (per esempio snack, yogurt, succhi, etc);
- fenomeni di carattere congiunturale, quali la disponibilità del prodotto, il prezzo e la qualità dell'offerta, condizionati dagli eventi climatici.

I consumi di agrumi freschi registrano già da alcuni anni notevoli segnali di difficoltà, situazione, questa, che s'inserisce nell'ambito di una generale disaffezione al consumo di frutta. In particolare, per il quinquennio 2003-2007 gli acquisti di agrumi, che incidono per una quota di circa il 20% sugli acquisti totali di frutta fresca, hanno registrato tassi di contrazione medi annui dell'1,4% sul fronte dei volumi e del 2,8% su quello dei valori. La dinamica degli acquisti ha risentito soprattutto del minor consumo per famiglia, risultando di lieve entità l'abbandono registrato nel parco acquirenti. Riguardo al comportamento d'acquisto l'analisi di medio periodo evidenzia la tendenza, da parte della famiglia acquirente, ad aumentare l'intervallo di acquisto senza alcuna compensazione in termini di quantità domandata nel singolo atto di spesa.

Sugli acquisti domestici di agrumi crescono l'incidenza del biologico, sotto- segmento che nel 2007 ha assorbito il 12% della spesa complessiva, con una crescita, limitatamente all'ultimo triennio, di circa tre punti percentuali. L'analisi degli acquisti per area evidenzia il considerevole peso del Sud nell'acquisto domestico nazionale di agrumi in volume (38%), quale diretta conseguenza di un maggior numero di famiglie residenti nonché di un acquisto medio per famiglia nettamente superiore a quello delle altre aree.

Nell'ultimo quinquennio la domanda, pur evidenziando una generalizzata contrazione, ha mostrato al Nord Est e al Centro il più forte tasso di riduzione dei consumi, avvenuto ad un ritmo medio annuo, rispettivamente, del 2,5% e 2,9%.

Rispetto ai canali commerciali, la Grande Distribuzione Organizzata (GDO) assume un ruolo preminente sugli acquisti, assorbendo il 46% in volume e il 54% in valore della domanda domestica agrumicola nazionale.

All'interno della distribuzione moderna, spiccano i supermercati per il grado di concentrazione degli acquisti (25% in volume e 30% in valore) e gli ipermercati per la performance di mercato registrata nel corso dell'ultimo quinquennio (+3 punti percentuali sia in volume che in valore). Il dettaglio tradizionale continua ad evidenziare segnali di difficoltà. Infatti, sia i negozi specializzati, sia gli ambulanti/mercati rionali hanno registrato, nel corso del quinquennio 2003-2007, una erosione della relativa quota di mercato di oltre 3 punti percentuali, attestando il rispettivo peso sulla spesa domestica nazionale al 25% i primi e al 23% i secondi.

Con riferimento al segmento del trasformato, il consumo di succhi e bevande a base di agrumi, che incide per il 32% sul totale consumi di bevande a base di frutta, ha registrato nel corso del 2007 una ripresa, dopo un biennio contraddistinto da evidenti difficoltà.

2.4 CARATTERISTICHE GENETICHE DEL CLEMENTINO - CITRUS CLEMENTINA

Il clementino appartiene alla famiglia delle Rutacee, al genere Citrus ed alla specie clementina. Attualmente è il mandarancio più diffuso, infatti è un ibrido ottenuto incrociando il mandarino e l'arancio amaro.

È un piccolo albero robusto, più vigoroso del mandarino, con chioma tondeggiante ed espansa, i rami talvolta sono spinosi; le radici sono fittonanti e si sviluppano in profondità.

Le foglie sono sempreverdi, lanceolate, verdi ed i piccioli hanno delle piccole ali. (Foto 1)

Foto 1 – Le clementine



I fiori sono piccoli, bianchi, profumati, singoli o aggregati; la fioritura è abbondante ma la messa a frutto è piuttosto tardiva. L'impollinazione è entomofila, operata dalle api e da altri insetti pronubi.

Il frutto, la clementina, è una bacca di piccola pezzatura, detta anche esperidio, ben rotondo, con una buccia liscia o leggermente rugosa, sottile, che si stacca facilmente dall'endocarpo e di color arancione. L'endocarpo è suddiviso in diversi spicchi delimitati da sottili pareti membranose contenenti la polpa succosa, dolce, di color arancione intenso e profumata. I semi, se presenti, sono piccoli ed appuntiti a un'estremità. Il clementino, come tutti gli agrumi, preferisce i climi temperati caldi, l'ambiente ideale è il bacino del Mediterraneo; ha una resistenza al freddo migliore rispetto al mandarino, però possiede una fioritura e fruttificazione lenta ed irregolare perché risente parecchio degli sbalzi termici. Le temperature inferiori allo zero possono danneggiare gli alberi; la pianta vegeta senza problemi con valori termici compresi tra 13 e 30 °C, mentre al di sopra dei 40 °C si verificano danni da alte temperature. L'albero preferisce gli ambienti in pieno sole, però riparati dai venti che possono provocare rottura dei rami e disseccamento delle foglie dei giovani germogli, altrimenti bisogna costituire delle barriere frangivento.

Il clementino predilige i terreni sciolti, di medio impasto, profondi, fertili, ben drenati, con pH vicino alla neutralità e con un buon contenuto di sostanza organica cosicchè il suolo sia ben areato; mentre rifugge quelli compatti, eccessivamente calcarei e salini. I primi ibridi sono stati ottenuti in Algeria ad inizio '900; attualmente è coltivata soprattutto in Tunisia, Algeria, Spagna, Italia (Calabria, Sicilia, Puglia e Basilicata) e negli Stati Uniti.

Negli ultimi decenni la clementina ha conquistato le preferenze del consumatore, a scapito del mandarino, a causa dell'assenza dei semi e della precocità di maturazione, infatti i frutti si raccolgono da fine ottobre a gennaio.

Le cultivar di clementino più importanti sono Precoce di Massacra, Grosso di Puglia, Monreal, Di Nules, Oroval e Tardivo. La varietà Monreal ha una fruttificazione costante ed abbondante, però presenta il difetto dell'esperidio ricco di semi. (Foto 2)

La propagazione del clementino avviene principalmente per innesto; i portainnesti maggiormente impiegati sono il franco, l'arancio amaro, il citrange e il mandarino Cleopatra.

Foto 2 – Varietà Monreal



L'arancio amaro si adatta a molti tipi di terreno, ma non a quelli compatti, imprime un vigore medio ed una buona longevità agli alberi; resiste alle basse temperature e tollera alcuni parassiti come la gommosi del colletto ed i marciumi radicali, mentre risulta sensibile al mal secco ed al virus della tristezza. Il citrange è dotato di radici abbastanza profonde, rifugge i terreni troppo compatti, viene impiegato nel reimpianto degli agrumeti perché resiste ai nematodi, induce una media vigoria alla pianta, buona produttività ed ottima qualità. Il mandarino Cleopatra è utilizzato in Spagna e negli Stati Uniti e resiste bene al freddo. I sestri d'impianto sono di 5-6 X 4-5 m, con una densità compresa tra 300 e 500 piante/ha.

La forma di allevamento adottata è il globo a chioma piena, con le branche inserite sul fusto a 40-50 cm da terra.

Questo sistema facilita le cure colturali come potatura e raccolta, protegge la pianta dall'elevata insolazione e dai venti forti, ostacola la crescita delle erbe infestanti intorno all'albero grazie all'ombreggiamento e favorisce una rapida entrata in produzione in quanto necessita di poche operazioni di potatura in fase d'allevamento.

Gli interventi di potatura, effettuati manualmente ed annualmente prima dopo la raccolta, consistono nel diradare i succhioni, i rami secchi o deperiti, di sfoltire le branchette all'interno della pianta per evitare l'affastellamento dei rami, per consentire il passaggio dell'aria e dei raggi solari. La concimazione viene eseguita in inverno con fosforo e potassio, alla ripresa vegetativa con

azoto; nel caso di carenze di microelementi si può ricorrere alla concimazione fogliare.

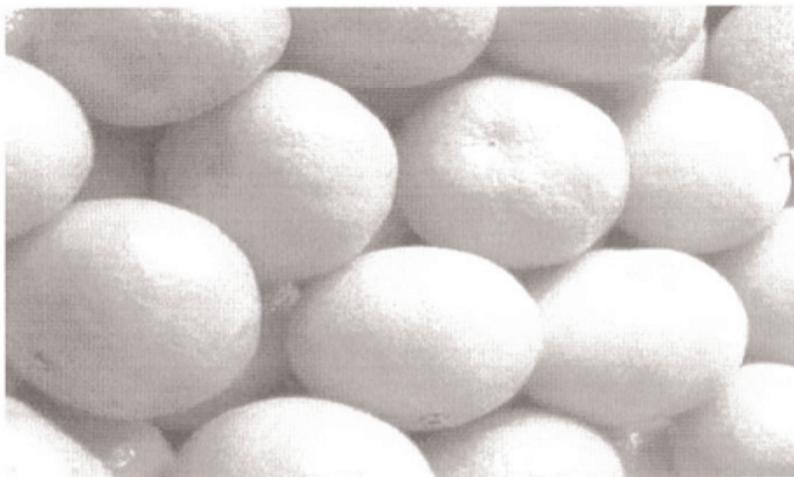
Durante l'estate le precipitazioni sono scarse per cui bisogna intervenire con l'irrigazione; il sistema più impiegato è quello a goccia, tenendo i gocciolatoi lontani dalla chioma in modo da evitare l'instaurarsi dei marciumi del colletto. La raccolta si effettua manualmente e una sola volta da fine ottobre a gennaio; poiché non maturano dopo la raccolta, devono essere prelevati al giusto stadio di maturità.

Gli indici di maturazione più applicati per l'epoca ottimale di raccolta sono il colore di buccia e polpa, il contenuto in succo (40 %), il contenuto di zuccheri ed acidi ed il rapporto solidi solubili/acidi. Tra i parassiti i funghi più pericolosi sono i marciumi radicali e del colletto, mentre tra gli insetti va fatta molta attenzione alla mosca della frutta.

2.5 CLEMENTINA DEL GOLFO DI TARANTO IGP

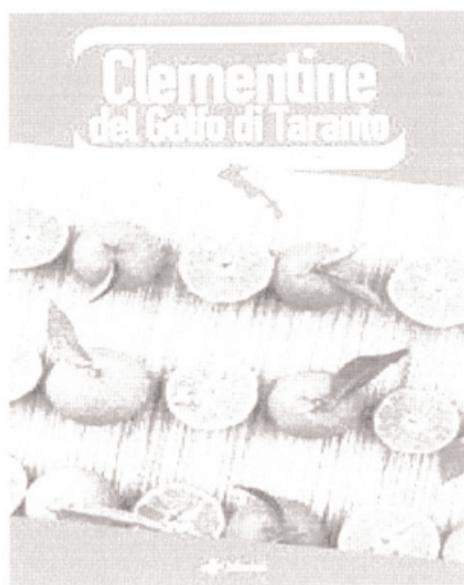
I.G.P. registrata con Reg. (CE) (CE) n. 1665/2003 del 23 settembre 2003, disciplinare pubblicato su G.U.R.I. n. 240 del 15 ottobre 2003. La clementina del golfo di Taranto IGP è ottenuta da agrumi riferibili alla specie *Citrus clementine* Hort ex Tanaka, delle seguenti varietà: Comune, Fedele, Precoce di Massafra (o Spinoso), Grosso Puglia, ISA, SRA 63, SRA 89. La zona di produzione interessata alla coltivazione delle «Clementine del Golfo di Taranto» è ubicata nella provincia di Taranto, regione Puglia, e comprende i comuni di: Palagianò, Massafra, Ginosà, Castellaneta, Palagianello, Taranto e Statte.. La forma di allevamento è il globo-vaso, la potatura è praticata ogni anno a primavera inoltrata con tagli limitati specialmente nei primi anni. (Foto 3)

Foto 3- Clementina del Golfo di Taranto, IGP



La densità di piante è compresa tra le 350 e 750 per ettaro, nei nuovi impianti la densità non supera le 500 piante per ettaro. La produzione unitaria massima consentita è di 50 tonnellate per ettaro. Sono ammessi solo frutti di calibro minimo 6 (mm 43/52) con contenuto minimo in succo 40% del peso frutto, il rapporto di maturazione minimo è di 6:1 (rapporto tra il contenuto in solidi solubili espresso in gradi Brix e gli acidi titolabili espressi in acido citrico). Il frutto è apirene (presenza di un max del 5% con semi). E' confezionato in contenitori da 3 kg fino al massimo di kg 25. (Foto 4-5)

Foto 4-5 – Clementine del Golfo di Taranto



CAPITOLO 3

3 IL CONTESTO PRODUTTIVO MONDIALE

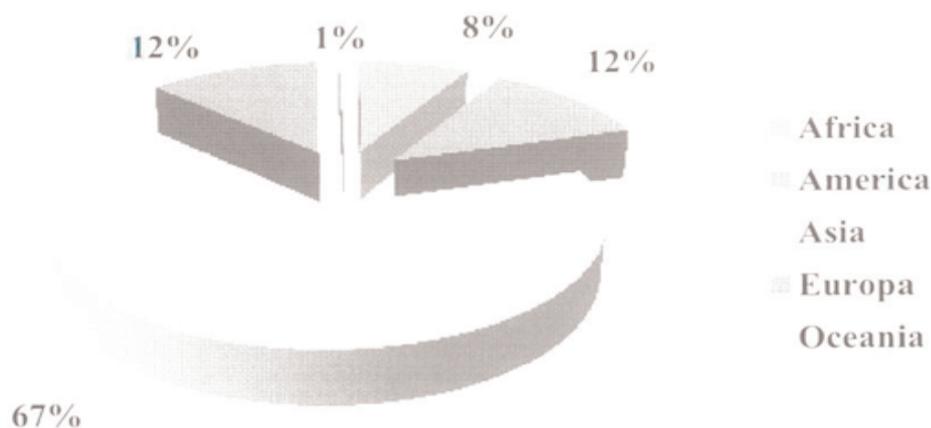
Il comparto agrumicolo negli ultimi anni ha subito un evidente ridimensionamento. Attualmente la superficie investita è pari all'1% della Superficie Agricola Utilizzata (SAU) nazionale e l'offerta di agrumi incide per il 2,5% sul valore della produzione agricola.

La produzione di agrumi, costantemente al di sopra della capacità di assorbimento dal mercato nazionale del prodotto fresco, trova parte della sua collocazione, oltre che nell'export, soprattutto nella trasformazione industriale. L'industria, sostenuta fino ad ora dall'Organizzazione Comune di Mercato (OCM), assorbe il 39% della produzione di agrumi, evidenziando però un peso marginale (inferiore all'1%) sul fatturato complessivo dell'industria alimentare.

La produzione attuale della coltura delle clementine nel mondo si aggira intorno a 26 milioni di tonnellate, registrando una crescita rispetto al 2009 di 3.532.346,70 tonnellate e con una superficie coltivata pari a 2,2 milioni di ettari. (FAOSTAT 2012). Il continente leader della produzione del pesco è l'Asia, che da sola produce più della metà della produzione totale, pari a 17.431.830 t/anno, seguita dall'Europa con una produzione di 3.210.889 t/anno, dal continente Americano con una produzione pari a 3.190.467 t/anno. Seguono l'Africa che ha una produzione pari a 2.090.157 t/anno ed infine l'Oceania con una produzione di 106.671 t/anno (FAOSTAT 2012).

Nel corso del triennio 2009-2011 si è verificato un incremento dei quantitativi prodotti nei diversi continenti con particolare riferimento al primo continente produttore di clementine ovvero l'Asia che ha aumentato di ben 2.689.085 t/anno la produzione aumentando i margini di distacco dagli altri. Il continente africano, ha risposto anche molto positivamente in questo triennio aumentando i quantitativi prodotti di ben 513.144 t/anno. Lento è stato l'aumento dei quantitativi prodotti da parte degli altri continenti. (Fig. 4)

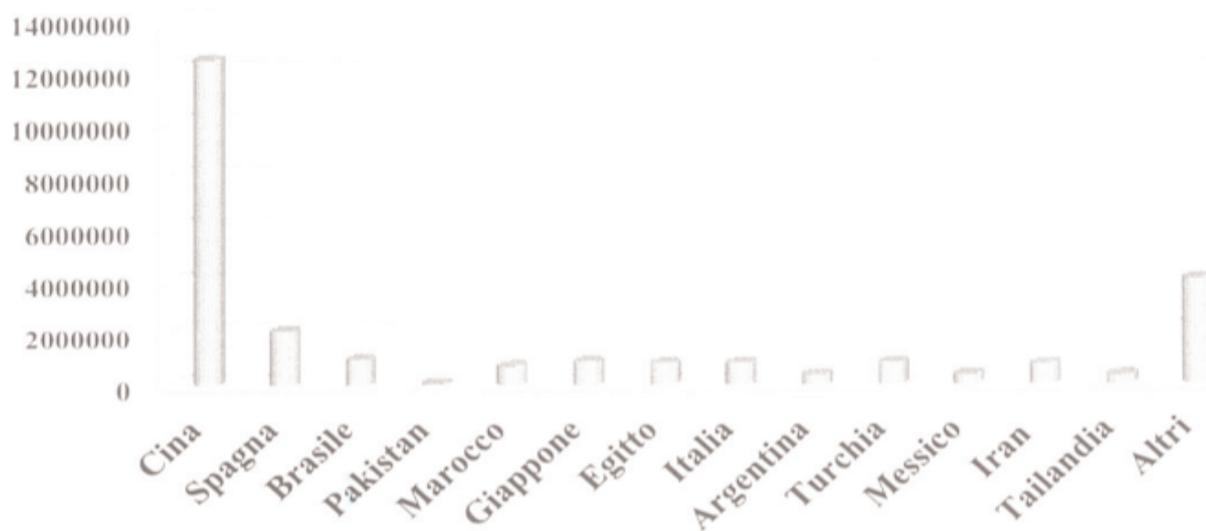
Figura 4 – Distribuzione percentuale delle tonnellate



Fonte: FAOSTAT- 2012

Un ruolo molto importante lo rivestono i paesi del bacino del Mediterraneo, come Italia, Spagna, Turchia, Egitto, Marocco, Grecia, Tunisia, Libano, Cipro con una quota complessiva pari al 23,2 % del totale delle tonnellate prodotte nel mondo comprendendo anche gli stati della sponda est del mediterraneo. Importanti sono anche i volumi realizzati dalla Spagna con i suoi 2.117.119 t/anno e Brasile con 1.004.727 t/anno. I principali Paesi produttori in ordine decrescente di produzione sono : Cina, Spagna, Brasile, Giappone, Turchia, Italia, Egitto, Iran, Marocco, Messico, Argentina, Thailandia, Pakistan come indicato in figura 5.

Figura 5- Principali paesi produttori di Clementine

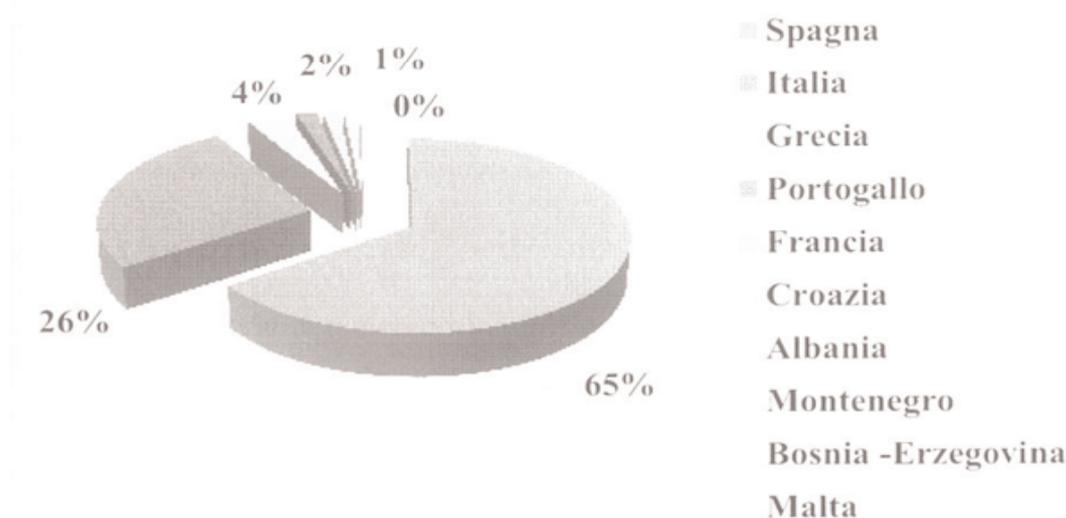


Fonte: FAOSTAT 2012

3.1 L'OFFERTA EUROPEA

La superficie europea investita a clementine in Europa è di circa 170 mila ettari, pari a circa al 7.6% del totale mondiale.(Fig.6)

Figura 6 - Offerta clementine in Europa



Fonte: FAOSTAT 2012

L'offerta annua complessiva è di 3.041.698 t e rappresenta il 12,3% dell'offerta mondiale.(Fig. 4) Le superfici di clementine in questo continente riguardano, per oltre il 90% i paesi che si affacciano sul mediterraneo tra cui : Spagna con 1.873.900 tonnellate, Italia con 759.579 t/anno , Grecia con 105.900 t/anno, Croazia con 50.800 t/anno , Francia con 41.343 t/anno , Cipro con 42.223 t/anno e Portogallo con 34.200 t/anno con una quota complessiva pari al 99% delle superfici investite e il 99% della produzione totale dell'Europa. (FAOSTAT 2013). Facendo riferimento alle superfici investite nell'ultimo triennio 2010-2012, i dati FAO indicano riduzioni in Spagna, Italia, Francia e Croazia mentre risultano in lieve aumento le superfici investite in Grecia, ed addirittura raddoppiate in Albania. Attualmente gli investimenti risultano essere di 120.000 ha in Spagna, 35.515 ha in Italia, 6.800 ha in Grecia, 1.841 ha in Francia, e 500 ha in Albania. Nel periodo 2010-2012 si è rilevato un decremento dell'offerta di circa 400.000 tonnellate.

I paesi dell'UE sono al centro dei movimenti commerciali, infatti, detengono una quota pari al 42,24 % sul totale delle esportazioni a livello mondiale e del 38,46 % sul totale delle importazioni mondiali.

Questa considerevole quota pari al 42.24 % si traduce in un valore delle esportazioni europee che è pari al 48.67 % del valore in dollari delle esportazioni mondiali.

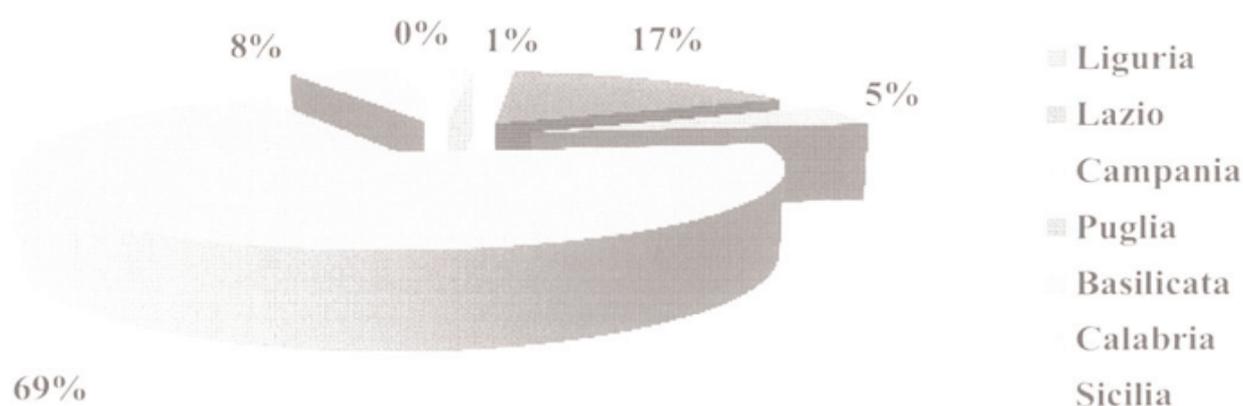
In particolare questo valore delle esportazioni ammonta a 2.049.004 bilioni di dollari.(FAOSTAT 2013).

Il prezzo medio delle esportazioni europee ammonta a 0,93 \$ per kg contro un prezzo medio mondiale alle esportazioni di 0,93 \$.(FAOSTAT 2013) Paesi come Spagna, Stati Uniti riescono a retribuire meglio le loro produzioni forse con concentrazione dell'offerta, poiché i loro prezzi alle esportazioni sono più alti. Per le importazioni, come abbiamo precedentemente detto, l'Europa contribuisce a livello mondiale con un ammontare del 38,46% pari a 1.601.266 tonnellate. I maggiori importatori Europei sono Germania con il 9,20% , Francia con 8,08 , Inghilterra con 6,3, Olanda con il 4,60% , Polonia con il 4% , Italia con 1,99% e altri stati europei con percentuali di import più basse.(FAOSTAT 2013) In particolare l'Italia ha un Import di 82.892 tonnellate di clementine.(FAOSTAT 2013) Quindi in definitiva possiamo concludere che tra le eccellenze europee in materia di produzione e commercializzazione di clementine spicca la Spagna, che è l'unico esportatore netto tra i paesi europei con un import trascurabile.

3.2 L'OFFERTA ITALIANA

Le superfici investite a clementine nel 2013 in Italia ammontano a 27.929 ettari , la cui produzione annua totale riferita all'anno 2013 è di 679.874 tonnellate. In particolare la ripartizione geografica delle superfici è squilibrata, poiché il 99,45% delle superfici sono nel mezzogiorno, con la rimanente parte nel resto d'Italia (AGRISTAT 2013). (Fig. 7)

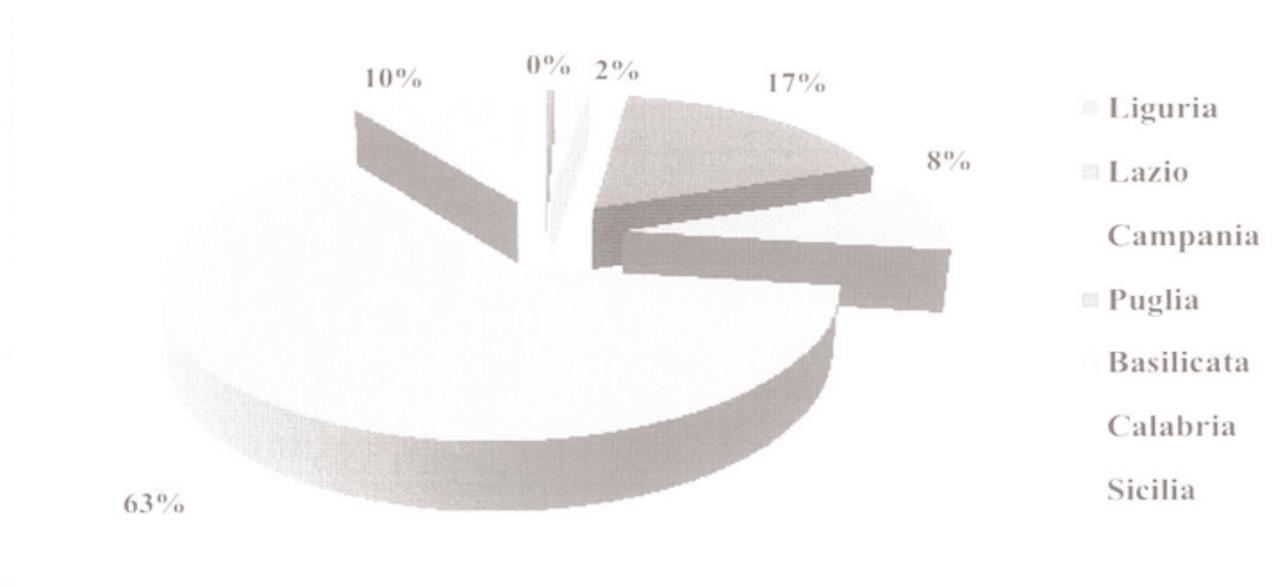
Figura 7 – Distribuzione percentuale nazionale delle superfici investite a clementine



Fonte: AGRISTAT 2013

Il mezzogiorno presenta la suddetta percentuale elevata di superfici investite a clementine poiché nei suddetti areali l'agrumicoltura è diffusa da secoli. Guardando nel dettaglio alla distribuzione nazionale delle superfici vediamo che la Calabria ha una superficie in produzione di 17.476 ettari, la Puglia ha una superficie in produzione 4770 ettari, la Sicilia ha una estensione di 2666 ettari, la quarta in ordine di importanza è la Basilicata con 1952 ettari, le rimanenti regioni, Campania hanno superfici inferiori. Volendo poi ordinare le regioni in ordine di quantitativi prodotti abbiamo : Calabria (4.663.797 q/anno), Puglia (1.123.005 q/anno), Sicilia(515.782), Basilicata (314.487), Campania (93.430 q/anno), Lazio (6.700 q/anno).(AGRISTAT 2013). (Fig. 8)

Figura 8 –Distribuzione percentuale italiana della produzione di clementine



Fonte: AGRISTAT 2013

La superficie agrumicola nazionale ammonta a circa 122.000 Ha, concentrati quasi esclusivamente nelle regioni meridionali del Paese. In termini di valore, la produzione ai prezzi di base (ppb) è pari ad 1,1 miliardi di euro. In tale contesto l'incidenza delle produzioni biologiche è pari al 12% in termini di superficie ed a circa il 10% dell'offerta. Il peso delle produzioni a Denominazione di Origine Protetta (DOP) ed Indicazione Geografica Protetta (IGP) è ancora molto limitato; nel 2005 gli agrumi a marchio hanno raggiunto 5mila tonnellate per un valore al dettaglio di 1,1 milioni di euro. L'incidenza del prodotto certificato sulla produzione agrumicola è inferiore all'1%.

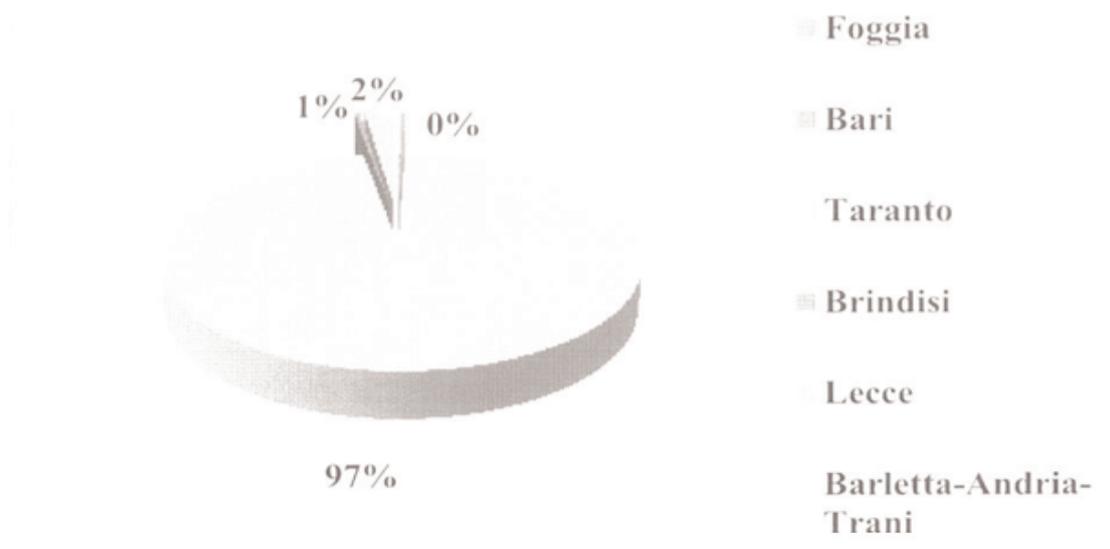
3.3 L'OFFERTA PUGLIESE

La superficie coltivata a clementine in Puglia risulta essere di 4.795 ettari, di cui 4.770 ettari in produzione. La produzione nel 2013 di clementine è stata di 1.123.005 q.(fonte : Dati ISTAT 2013). La ripartizione geografica della produzione nelle sei provincie è disforme, possiamo notare infatti che il 94,89 % della superficie pugliese presente è concentrata nella provincia di Taranto.

La provincia di Taranto ha una produzione complessiva di 1.087.200 q/anno di clementine, seguita da Lecce con 25.000 q, da Bari con 4500q, da Brindisi con 4.500q , Foggia con 1805 q. (Fonte: dati ISTAT 2013).

Da un'analisi dei quintali ettaro di clementine si può notare che la produzione media per ettaro Pugliese si attesta intorno ai 235 quintali. (Fig. 9)

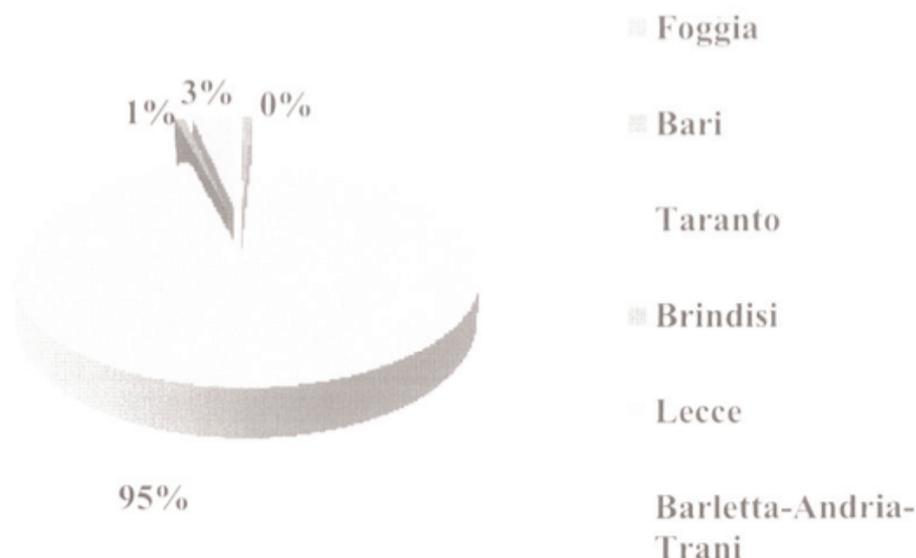
Figura 9 – Distribuzione percentuale della produzione di clementine in Puglia



Fonte: AGRISTAT 2013

La superficie coltivata a clementine in Puglia risulta essere di 4.795 ettari, di cui 4.770 ettari in produzione. La produzione nel 2013 di clementine è stata di 1.123.005 q.(fonte : Dati ISTAT 2013). La ripartizione geografica della produzione nelle sei provincie è disforme, possiamo notare infatti che il 94,89 % della superficie pugliese presente è concentrata nella provincia di Taranto. La provincia di Taranto ha una produzione complessiva di 1.087.200 q/anno di clementine, seguita da Lecce con 25.000 q, da Bari con 4500q, da Brindisi con 4.500q , Foggia con 1805 q. (Fonte: dati ISAT 2013). (Fig. 10)

Figura 10 – Distribuzione percentuale delle superfici investite a clementine in Puglia



Fonte: AGRISTAT 2013

Da un'analisi dei quintali ettaro di clementine si può notare che la produzione media per ettaro Pugliese si attesta intorno ai 235 quintali.

La Puglia si dimostra la terza regione italiana in termini di superfici coltivate e di produzione, subito dopo la Sicilia e la Calabria per le arance, mentre segue la Calabria al secondo posto per le clementine. Con specifico riferimento alla Regione Puglia, in rapporto al dato nazionale, si riportano i dati relativi alle superfici investite ad agrumi per tipologia di coltivazione (agrumi a piccoli frutti, arancio, limone) e per varietà. Di rilievo, nonostante il peso contenuto, la presenza di produzioni agrumicole tutelate ai sensi della vigente normativa comunitaria sulle denominazioni d'origine: nello specifico, si contano a livello nazionale sette riconoscimenti IGP, ottenuti tra il 1996 ed il 2007, che rappresentano il 2% delle quantità certificate nel settore ortofrutticolo.

Le quantità di agrumi certificati, rappresentate quasi esclusivamente dall'arancia rossa e dal limone, mostrano nel primo caso tassi di crescita interessanti, mentre nel secondo appaiono in calo. In Puglia sono state riconosciute, con riferimento alle produzioni agrumicole, come emerge dalla tabella 1.11, tre IGP: Clementine del Golfo di Taranto, Limone Femminello del Gargano e Arancia del Gargano. L'Indicazione Geografica Protetta "Clementine del Golfo di Taranto" designa le clementine riferibili alle seguenti cultivar e selezioni clonali: Comune, Fedele, Precoce di Massafra (o Spinoso), Grosso Puglia, ISA, SRA 63, SRA 89.

4. AREALE DI INDAGINE

Di fondamentale rilievo sono i fattori umani legati al territorio di produzione, infatti il fattore antropico nella zona è intervenuto in maniera significativa a modificare le tecniche colturali e di produzione e ad esaltare le caratteristiche pedologiche, climatiche ed agronomiche dei territori; così, ad esempio, gli agrumicoltori nelle operazioni agronomiche hanno effettuato operazioni di scasso e frantumazione sul crostone roccioso, andando a trovare il terreno di ottima qualità e freschezza che si trova al di sotto di esso; in alcune sottozone gli agrumicoltori hanno utilizzato la presenza di pietre per la costruzione dei famosi “muretti a secco” e, in tutta l’area il clima, con forti escursioni termiche ed il terreno ricco di scheletro ha favorito il riaffermarsi delle produzioni agrumicole nel rispetto della tradizione del territorio Tarantino. Infatti l’introduzione delle pratiche agrumicole e vitivinicole nel Tarantino si deve, probabilmente, ai coloni spartani che fondarono la città greca.

Fu nell’800, a seguito della nascita di una nuova forma insediativa delle elite borghesi, che prese le mosse dalla trasformazione delle strutture produttive deputate agli agrumi in casini di campagna, dove le antiche funzioni convivevano con le nuove, residenziali e di rappresentanza insieme, che si realizzò uno sviluppo importante dell’agrumicoltura anche per il fatto che la popolazione contadina, per emulazione, cominciò a risiedere in campagna per periodi prolungati favorendo così la nascita di veri villaggi rurali.

Sorse così una miriade di microaziende agrumicole che giunsero a colonizzare finanche la duna costiera, mentre i moltissimi trulli eretti nelle campagne divennero un inequivocabile segno di nuovo, seppure stagionale, modello di popolamento rurale.

Comunque, anche in tale contesto, l’agrumeto continuava a costituire il nucleo della pur grama proprietà contadina, fermo restando la condizione di esigua produzione commercializzabile. La diffusione degli agrumi come coltura specializzata avvenne nel secolo XX.

Negli anni '50 con l'avvio della Riforma Fondiaria, grazie al reperimento, alla captazione e alla creazione di adeguate risorse irrigue, la coltura degli agrumi inizia il processo di espansione che dura tuttora e inizia ad assumere la connotazione che ha ancora oggi.

L'agrumicoltura tarantina nasce, dunque, nel secondo dopoguerra ed in pochi anni valorizza le fertili pianure del Golfo di Taranto.

Essa viene improntata, sin dall'inizio, a criteri di razionalità, per quanto concerne, ad esempio, i sestri di impianto e le principali tecniche agronomiche.

Attualmente il livello tecnico raggiunto dall'agrumicoltura tarantina si può considerare da buono ad elevato, grazie a un vivaismo sufficientemente aggiornato e all'orientamento della produzione verso specie (arancio dolce e clementine) e cultivar di eccellenza (Naveline e Clementine Comune). (Foto 6)

Foto 6- Areale di indagine



4.1 CARATTERISTICHE PEDOCLIMATICHE

Il Tarantino gode delle condizioni climatiche tipiche della regione mediterranea, con accenno tuttavia alla continentalizzazione man mano che, con il crescere della altimetria, si procede verso l'interno.

Prendendo come riferimento le città di Taranto e di Martina Franca, la prima sul mare e la seconda nel cuore della Murgia a 431m.s.l.m., notiamo che la temperatura media annua scende dai 17 gradi della prima, ai poco più di 14 della seconda. Le temperature medie più elevate si riscontrano in luglio (25.9 gradi e 23.5 rispettivamente), le più basse in gennaio (9.2 e 6.4 gradi).

Analogo il comportamento delle precipitazioni, che vanno dai 445 mm annui di Taranto ai 679 di Martina Franca. In ambedue i casi il massimo di piovosità si verifica fra novembre e dicembre (fra i 60 e i 70 mm/mese di Taranto ed i 90-100 di Martina Franca), il minimo in luglio (fra i 7 ed i 15 mm, rispettivamente). I dati medi non esprimono, tuttavia, la estrema variabilità dell'andamento pluviometrico, che può presentare deficit che si protraggono per più anni, investendo anche stagioni tradizionalmente generose, come l'autunno e l'inverno. All'opposto, eventi eccezionali possono comportare la caduta di anche centinaia di millimetri di pioggia in poche ore persino nei mesi estivi, come sta accadendo con sempre maggiore frequenza nel corso degli ultimi anni.

L'unica vera costante climatica è rappresentata dalla presenza di un periodo arido, caratterizzato dalla concorrenza di precipitazioni scarse, temperature elevate e lungo irraggiamento solare: nel corso di questo la vegetazione si trova molto spesso a far ricorso delle proprie riserve idriche.

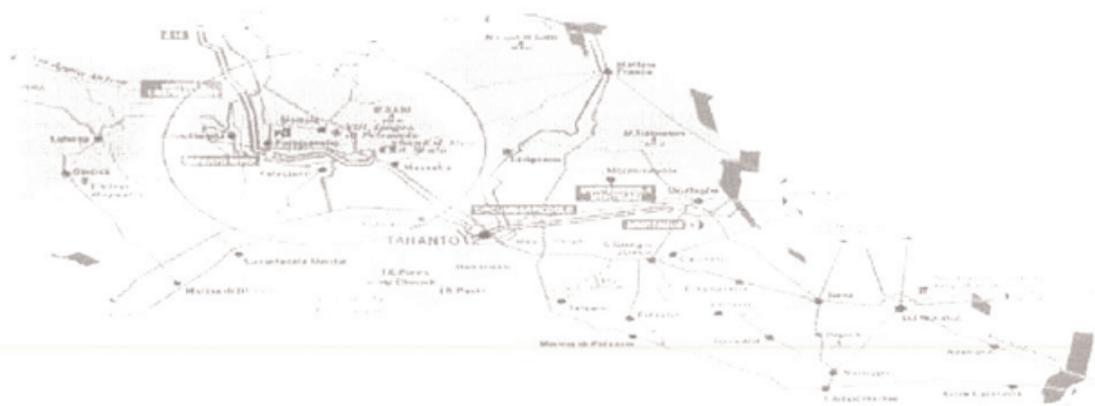
L'inizio del periodo di aridità varia molto a seconda delle annate (da marzo-aprile a maggio-giugno), concludendosi in genere fra settembre ed ottobre. L'aridità climatica va a sua volta a sovrapporsi alla aridità pedologica, dovuta alla natura calcarea del territorio.

I periodi di gelo e di neve sono costanti ma di breve durata nella Murgia, rari lungo la costa, ove tuttavia le brine possono verificarsi improvvisamente anche in marzo e finanche in aprile, con notevoli danni per le coltivazioni ed una vegetazione che ha appena ripreso la crescita dopo la pausa invernale.

4.2 CASO STUDIO

Le aziende analizzate in questo lavoro di tesi sono differenti per caratteristiche e dimensione. La prima azienda è una azienda che diversifica il reddito aziendale con altre attività quali quella di masseria didattica, attività agrituristica e di alloggio temporaneo dei clienti, inserendosi pienamente nella categoria del *broadening* (Van del Pløeg, Roep 2003).. La suddetta azienda è immersa in un agrumeto di clementine cv comune, della dimensione di 20 ha. Quest'azienda si avvale di un parco macchine interno all'azienda, e la maggior parte della manodopera impiegata per l'intero ciclo colturale è esterna all'azienda, e l'imprenditore agricolo è un coltivatore diretto, il cui lavoro incide in minima parte sul totale della manodopera necessaria, poiché è impegnato nella gestione di tutte le altre attività sovraelencaate.La seconda azienda intervistata è situata in agro di Massafra, ed è condotta da un imprenditore agricolo coltivatore diretto, che contribuisce notevolmente al lavoro svolto in azienda. Questa azienda pur presentando una dimensione di soli due ettari è un'azienda solida. Questo imprenditore con le sue clementine cv fedele con sesto d'impianto di 5 metri sulla fila e di 5 metri tra le file ha una produzione di 250 quintali. I quintali sono riferiti ad un solo ettaro, poiché l'azienda ha il secondo ettaro con altre rutacee , tra cui il lime, e alcune cultivar di limoni. Punto di forza di questa azienda è stata la concentrazione della maggior parte delle attività che si svolgono in azienda nella famiglia dell'imprenditore. Questa azienda è riuscita a crearsi un adeguata rete di vendita per le sue clementine cv fedele, tramite filiera corta, questo tipo di scelta strategica aziendale ha permesso di poter retribuire la produzione con un prezzo di vendita di un euro. Il suddetto imprenditore inoltre potrebbe gestire anche l'azienda in maniera part-time poiché la vendita dei 250 quintali avviene in un giorno settimanale di raccolta ,calibratura, e retinatura. (Foto 7)

Foto 7- Caso studio



5. ANALISI DEL BILANCIO

Lo studio condotto sull'agrumicoltura Pugliese, e in particolare le Clementine del Tarantino ha lo scopo iniziale di analizzare, dal punto di vista della gestione economica, due diverse modalità di tecniche di allevamento di agrumeti tipiche del territorio analizzato.

Il primo caso fa riferimento a un'azienda il cui agrumeto è allevato a globo, attualmente la più diffusa sul territorio. Le cultivar a cui si fa riferimento appartengono alla specie *C. Clementina cv. comune* la cui epoca di maturazione va dalla seconda decade di ottobre fino alla prima decade di febbraio con produzione scalare. Il sesto di impianto utilizzato è di 5 metri tra le file, e 5 m sulla fila con una densità pari a 400 piante ettaro.

Il secondo caso studio fa riferimento ad un'azienda con *C. clementina cv Fedele*, il cui agrumeto è allevato a globo ed il sesto di impianto e la tecnica di irrigazione utilizzata da questa azienda sono simili alla precedente.

La conduzione dei due agrumeti segue i principi dell'agricoltura integrata, raccolti nei disciplinari forniti dalla Regione Puglia.

Al fine di ricostruire i bilanci economici delle due aziende prese in esame è importante l'acquisizione di un insieme di informazioni, quali il costo d'impianto, comprendente il costo delle piantine, dell'impianto irriguo, di messa in opera dell'impianto ed i costi sostenuti per la lavorazione preparatoria del terreno, nonché il costo di espianto.

Si sono ottenute informazioni sulla composizione del parco macchine sia per lo svolgimento delle operazioni colturali, sia per il confezionamento della frutta, in particolar modo, si è definito l'anno di acquisto ed il valore a nuovo.

Di rilevante importanza per il nostro lavoro è stata il raccoglimento la raccolta di informazioni sulle tecniche agronomiche utilizzate per la conduzione dell'agrumeto, sulle operazioni colturali svolte ogni anno, dal periodo di impianto dell'agrumeto fino all'espianto; sulle operazioni svolte per il confezionamento delle clementine e del trasporto del prodotto.

Per ogni fattore di produzione sono stati ricavati, attraverso dati aziendali, i prezzi, riferiti alla campagna di raccolta 2013-2014.

Per il primo caso di analisi economica sono stati acquisiti i prezzi di clementine per il mercato all'ingrosso, per il secondo caso si è ipotizzata una vendita della produzione a un mercato all'ingrosso, anche se l'imprenditore di riferimento commercializza la sua produzione tramite filiera corta.

I prezzi medi di conferimento sono stati ottenuti dalla media dei prezzi della campagna di raccolta 2013-2014.

Dopo la raccolta delle informazioni precedentemente citate, per le due diverse modalità di gestione dell'agrumeto, si è passati allo svolgimento dei bilanci.

Prima operazione fatta è stata quella di calcolare la produzione lorda vendibile (PLV) delle aziende, tenendo conto della percentuale di prodotto non commercializzabile, poiché non era di qualità adeguata.

Questa voce viene determinata moltiplicando il prodotto venduto per il prezzo che l'imprenditore riesce a realizzare al mercato all'ingrosso.

Successivamente si è passati alla determinazione della parte passiva del bilancio, determinata dai salari, dagli stipendi, dalle imposte, tasse e contributi, dalle quote di ammortamento, manutenzione e assicurazione, dal capitale di anticipazione, dal beneficio fondiario e dalle spese varie.

I salari e gli stipendi sono stati calcolati in base alle tariffe ordinarie per i lavoratori agricoli a tempo determinato, valide per la provincia di Taranto, e a questi sono stati aggiunti i contributi INPS spettanti a ciascuna figura agricola; i suddetti valori sono stati tratti dall'allegato 1, tabella A, operaio agricoltura del sito dell'INPS per la provincia di Taranto.

Il beneficio fondiario, che rappresenta il prezzo d'uso del capitale fondiario e che compete al proprietario del fondo, è stato calcolato pari al 5% del valore del capitale fondiario, ottenuto con riferimento al V.A.M. dei terreni agricoli dell'agro di Massafra, e si è scelta l'aliquota sulla base di una analisi, non dettagliata, su alcune compravendite avvenute nell'agro di riferimento negli scorsi 5 anni

Importante è descrivere dettagliatamente le spese varie che riguardano, principalmente per la prima azienda,:

- Le spese destinate all'acquisto dei prodotti fitosanitari;
- Le spese per l'acquisto dei fertilizzanti;
- Le spese destinate all'approvvigionamento dell'acqua, costituite da una quota fissa d'irrigazione annua versata al consorzio;

- Le spese riguardanti l'acquisto del gasolio, necessario per tutte le operazioni che richiedono l'utilizzo della trattrice comprensive anche dei costi dei lubrificanti utilizzati.
- Le spese per il diserbo;

Per la seconda azienda, che provvede al confezionamento del prodotto e al suo trasporto in quanto, come abbiamo detto precedentemente vende in filiera corta, avrà di conseguenza una composizione diversa delle spese varie che, oltre a quelle già citate, riguardano:

- Le spese destinate ai consumi energetici e alle operazioni di calibratura e confezionamento del prodotto
- Le spese relative al trasporto e alla vendita del prodotto ai gruppi di acquisto solidale tramite filiera corta.

Dopo la determinazione delle voci attive e passive si è calcolato il tornaconto attraverso la formula :

$$T = Plv - (Q + Sv + Imp + Sa + St + I + Bf)$$

T = tornaconto

Plv = produzione lorda vendibile

Q = quote di ammortamento assicurazione e manutenzione

Sv = spese varie

Imp = imposte tasse e contributi

Sa = salari

St = stipendi

I = capitale di anticipazione

Bf = beneficio fondiario

5.1 COSTI DI PRODUZIONE

Azienda 1

Cominciando a calcolare le voci passive del bilancio riferite ad un ettaro di agrumeto, si è stimato che i costi di impianto comprendenti la lavorazione preliminare del terreno (aratura e fresatura), il costo delle piante, il costo dell'impianto irriguo, e di messa in opera dell'impianto, ammontano complessivamente a 10.000,00 €.

L'incidenza maggiore dei costi di impianto ricade sul costo delle piantine, pari a 6.000,00 € e il costo dell'impianto irriguo, rispettivamente 3.000,00 €.

Le spese riguardanti l'acquisto dei prodotti fitosanitari e trappole, legati ai trattamenti necessari per controllare avversità come afidi, cocciniglia, ammontano rispettivamente a 165,82 €.

Il programma del diserbo propone che nella zona sotto i filari, nel mese di marzo, sia eseguita un'applicazione di un erbicida fogliare, mentre ad aprile venga effettuata una trinciatura. Da maggio fino a tutto ottobre, le infestazioni che si dovessero verificare vengono combattute mediante trattamenti con un erbicida fogliare. Negli interfilari, dal mese di aprile fino ad ottobre viene effettuata la trinciatura. Il diserbo viene effettuato con un erbicida sistemico e il costo totale del diserbante ammonta a 60,00 €.

Il primo intervento di trinciatura è effettuato subito dopo le operazioni di potatura.

La concimazione viene effettuata attraverso una concimazione di fondo, fertirrigazione e concimazione azotata, il cui costo complessivo ammonta a 880,00 €. In particolare nel periodo di febbraio, dopo la fine della raccolta, si effettua una distribuzione di stallatico il cui costo totale ammonta a 300,00 €.

La fertirrigazione viene svolta dalla metà di giugno a fine agosto e il costo totale di 280,00 €.

La concimazione azotata è effettuata ad agosto con successivo interrimento del fertilizzante distribuito e il costo totale ammonta a 300,00 €.

Per quanto concerne la tecnica irrigua viene adottato un impianto idrico ad ala gocciolante e per l'approvvigionamento dell'acqua si spendono 1000,00 € annui di quota consortile.

Il costo dei carburanti e lubrificanti per le operazioni di trinciatura, trattamento, diserbo e lavorazioni e raccolta ammonta a 250,00 €.

La spesa necessaria al conferimento del prodotto per il mercato all'ingrosso non è stata considerata data la vendita da parte dell'azienda franco azienda.

La maggior voce di spesa incidente sul bilancio è la manodopera, con un numero di ore lavorative pari all'incirca a 904, necessarie per svolgere raccolta, diradamento, potatura, trattamenti irrigazione, trinciatura, diserbo e fertirrigazione.

Per le operazioni che richiedono un maggior numero di ore si spende rispettivamente, al netto dei loro contributi :

- Raccolta : 3.900,00 € ;
- Potatura 1.950,00 €.

Mentre per tutte le altre operazioni citate si spendono 486.00 €.

Per quanto riguarda le spese tributarie relative ai contributi INPS, si è stimato un valore che si attesta intorno alle 12,00 € per giornata lavorativa sia per gli operatori addetti alla potatura sia per gli altri operai specializzati. L'ammontare della spesa è di 1.297,00 €

L'azienda cerca di ridurre i costi per la raccolta utilizzando la forma di allevamento a globo e abbassando la taglia dell'impianto, sperando di riconvertirsi nel prossimo futuro a pratiche di potatura meccanizzata alla quale non si è ancora riconvertita data la difficile reperibilità di contoterzisti capaci di effettuare queste operazioni che, fra l'altro, necessitano di superfici adeguate per essere economicamente efficienti.

Per le restanti voci della parte passiva del bilancio si hanno :

- Per le quote di ammortamento, assicurazione e manutenzione una spesa pari a 2.448 €;
- Per il beneficio fondiario una spesa pari a 1.500 €
- Per le imposte, tasse e contributi la voce ammonta a 1022,24 €.
- Per gli interessi la quota ammonta a 468,99 €;
- Per gli stipendi la quota ammonta a 600,00 €.

Si è stimato che la produzione media di un agrumeto con clementine, riferita alla *cultivar comune*, con maturità scalare ammonta a 400 quintali ad ettaro, tenendo conto anche del prodotto non commercializzato.

Il prezzi forniti dalle aziende per le clementine sono riferiti al mercato all'ingrosso locale ed ammontano a :

- 0,30 €/kg di clementine conferite in casse da 20 kg senza calibratura.

Il prezzo al produttore, che in questo caso ha scelto la vendita tramite intermediario, è legato alla scelta del canale distributivo lungo, o, meglio ancora, dalla filiera che il prodotto segue per arrivare dal sito di produzione a quello di vendita.

Con una produzione media di 400 quintali, l'azienda dà origine ad una PLV pari a 12.000,00 € ad ettaro, e dalla sommatoria dei costi avremo invece un valore di passività che ammonta a 12.022,00 €.

Al reddito lordo pari a - 22,00 € vanno sommati i costi indiretti o redditi indiretti ovvero il salario dovuto alle ore di lavoro svolte dell'imprenditore, il beneficio fondiario (in quanto l'imprenditore è anche proprietario del fondo) e gli stipendi indiretti, ed otterremo una redditività pari a 4.220,00€.

Azienda 2

La seconda analisi riguarda la modalità di gestione di un agrumeto allevato a globo da un imprenditore che commercializza interamente la sua produzione attraverso la filiera corta.

Anche in questo caso il sesto di impianto utilizzato è di 5 m tra le file e 5 m sulla fila con una densità pari a 400 piante per ettaro.

Iniziando a calcolare le voci passive del bilancio, anch'esse riferite ad un ettaro di agrumeto, si è stimato che i costi di impianto necessari per la lavorazione preliminare del terreno, l'acquisto delle piante, dell'impianto irriguo (ad ala gocciolante), e i costi sostenuti per la messa in opera dell'impianto ammontano complessivamente a 10.000,00 €.

Anche in questo caso l'incidenza maggiore dei costi di impianto fa riferimento al costo delle piantine, e dell'impianto irriguo.

Le spese riguardanti l'acquisto di prodotti fitosanitari necessari per controllare le avversità ammontano a 72,00 €.

Il programma del diserbo della suddetta azienda viene effettuato come nell'agrumeto analizzato in precedenza e il costo del diserbante ammonta a 50,00 €.

La concimazione, che è effettuata in più interventi, ovvero con una concimazione di fondo, con fertirrigazione, e con la concimazione azotata, è ripartita in diverse epoche.

In particolare si procede alla distribuzione con una concimazione di fondo a metà marzo con uno lo stallatico, poi si interverrà da Giugno fino a fine Agosto con una fertirrigazione alternando i turni di fertirrigazione. La concimazione azotata verrà effettuata nell'epoca di fine agosto provvedendo all'interramento del fertilizzante per evitare perdite del fertilizzante se lasciato in superficie sul suolo. Il costo totale dei fertilizzanti ammonta a 635,00 €.

Per l'approvvigionamento dell'acqua si spendono 500,00 € annui di quota consortile che riesce a soddisfare pienamente i fabbisogni colturali senza esigenza di irrigazioni di soccorso o di eccedenze.

I costi del carburante e dei lubrificanti per le attività meccanizzate ammontano a 190,00 €.

Per questa azienda è stata fatta un'analisi anche di tutti i costi relativi alle operazioni di lavorazione, trasporto, confezionamento del prodotto.

In questo caso il magazzino vero e proprio coincide con la casa colonica dell'imprenditore, che è contigua all'agrumeto.

Importante in questa analisi è stato il calcolo del numero di ore lavorative ad ettaro, necessarie per svolgere le operazioni di raccolta, diradamento, potatura di produzione, trattamenti, irrigazione, trinciatura, diserbo, fertirrigazione e distribuzione di altri fertilizzanti.

Dalla stima fatta risulta che servono 598 ore a ettaro per la sola parte della produzione agricola sino alla raccolta in cassette da 20 kg senza calibratura.

Per tali operazioni si spende al netto dei contributi:

- Raccolta 2.418,00 €;
- Diradamento 390,00 €;
- Potatura di produzione 845,00 €;
- Spollonatura 273,00 € .

Mentre per tutte le altre operazioni citate precedentemente si spende 197,00 €.

Considerando le spese tributarie (contributi INPS) spettanti agli operatori agricoli coinvolti da questa azienda il totale dei contributi ammonta a 1.104,00 €.

Il diradamento in particolare assorbe manodopera per ben 65 ore necessarie all'imprenditore dell'azienda per ridurre i quantitativi massimi di produzione ed ottenere una pezzatura delle clementine adeguata per il canale di vendita della filiera corta.

Anche le operazioni di spollonatura hanno una rilevanza non trascurabile date le 46 ore necessarie allo svolgimento di tali operazioni.

Per le restanti voci del passivo del bilancio si ha :

- Per le quote di ammortamento, assicurazione e manutenzione una spesa pari a 2.448,00 €
- Per il beneficio fondiario una spesa pari a 1.500,00 €;
- Per le imposte, le tasse e i contributi il valore ammonta a 1.022,24 €;
- Per gli interessi la quota ammonta a 347,16 €;
- Per gli stipendi la quota ammonta a 350,00 €.

La produzione media dell'agrumeto, tenendo conto anche del prodotto non commercializzato è di 250 quintali ad ettaro.

Il prezzo di vendita dell'azienda per le clementine cv *Fedele*, riferito al commercio all'ingrosso franco trasporto ammonta a 0.30 €/kg.

Dai quantitativi di prodotto commercializzabile e dal prezzo di vendita otteniamo una produzione lorda vendibile pari a 7.500,00 €.

Dalla sommatoria dei costi avremo invece un valore di passività che ammonta a 8.457,83 €.

Al reddito lordo pari a - 957,83€ vanno sommati i costi indiretti o redditi indiretti ovvero il salario dovuto alle ore di lavoro svolte dell'imprenditore, il beneficio fondiario (in quanto l'imprenditore è anche proprietario del fondo) e gli stipendi indiretti, ed otterremo una redditività pari a 4.156,17€.

Successivamente si è passati all'analisi del bilancio dell'attività di commercializzazione tramite filiera corta. In particolare si è ipotizzato che l'imprenditore acquisti i suoi 250 quintali di clementine comprensive di scarti ad un prezzo di 0,30 €/kg per commercializzarli.

In particolare si è potuto notare che per quanto riguarda la manodopera il numero di ore per il confezionamento ammonta a 40, poiché la calibratura è effettuata con una calibratrice e le suddette ore servono solo alla vigilanza e gestione del suddetto macchinario.

Il costo complessivo di tale manodopera al netto di contributi ammonta rispettivamente a 234,00 €. Per quanto riguarda invece la manodopera necessaria per vendita e trasporto ai Gruppi di Acquisto Solidale si spendono 624,00 €.

I costi dei materiali comprensivi dei costi energetici per il confezionamento in sacchetti del peso netto di 3kg che ammontano a 833,00 €.

Si è stimato che per la voce stipendio vi è una spesa di 500,00 €.

Considerando le spese per i carburanti e lubrificanti per il furgone utilizzato per il trasporto si è stimata una spesa di 637,00 €.

Il totale dei contributi INPS da versare per la manodopera ammonta a 264,00 €.

Per le restanti voci facenti capo alla parte passiva del bilancio si ha :

- Per le quote di ammortamento, assicurazione e manutenzione una spesa pari a 1652,00 € relativa al furgone e alla calibratrice utilizzata.
- Per le imposte le tasse e i contributi il valore ammonta a 2706,00 €.
- Per gli interessi sul capitale si ha una spesa di 759,00 €.

Quindi il totale delle spese varie che comprendono i 7.500,00 € per l'acquisto dei 250 quintali, delle imposte, degli stipendi e degli interessi sul capitale ammonta a 16.085,12 €.

Il prezzo medio fornito dall'azienda per le clementine tramite il canale della filiera corta attuata tramite vendita a gruppi di acquisto solidale (G.A.S) siti nel barese ammonta a 1,00 €/kg .

Dai quantitativi di prodotto commercializzabile e dal prezzo di vendita otteniamo una Produzione Lorda Vendibile pari a 25.000,00 €.

Alla parte attiva dovremo sommare il salario da lavoro spettante all'imprenditore che riesce a concentrare su di se le operazioni di calibratura e trasporto e vendita e gli spetta per tali un importo di 1.122,00 €.

Dalla differenza dei ricavi meno i costi si otterrà una redditività per la vendita tramite filiera corta di ben 10.424,92 €.

In definitiva possiamo dire che l' imprenditore della seconda azienda riesce a remunerare tutte le attività svolte nella sua azienda con una redditività complessiva (comprendente la vendita tramite filiera corta e la produzione tal quale) di 14.580,39 €, con un incremento, rispetto alla prima azienda pari a 10.360,43 €.

CONCLUSIONI

Questo lavoro si è occupato di analizzare e di descrivere le caratteristiche economico produttive della mandarinicoltura in Puglia.

Partendo da una più generale descrizione della Politica Agricola Comunitaria, dell'organizzazione Comune di Mercato e delle Organizzazioni di produttori, si è proseguito con una breve descrizione della filiera agrumicola e delle caratteristiche botaniche delle clementine, per poi definire le superfici e produzioni mondiali, nazionali e regionali.

La prima parte del lavoro ha interessato la stima di due bilanci economici riferiti a due diverse modalità di gestione dell'agrumeto.

Il primo caso di analisi economica fa riferimento a un'azienda non associata a un OP, il cui agrumeto è allevato a globo, le cultivar a cui si fa riferimento appartengono alla specie *Citrus Clementina cv Comune* che ha un'epoca di maturazione che ricade dalla prima decade di ottobre alla seconda decade di gennaio.

La seconda analisi fa riferimento ad un'azienda, anch'essa non associata a una OP, che gestisce un agrumeto allevato a globo, con piattaforma varietale differente, ed in particolare *Citrus. Clementina cv Fedele* ma che riesce a valorizzare la produzione attraverso una capillare vendita tramite filiera corta.

Dall'analisi dei risultati ottenuti dalla prima modalità di gestione di un agrumeto si è riscontrata una redditività di 4.220,00€ per le clementine destinate al mercato all'ingrosso locale franco appezzamento, questo risultato deriva innanzitutto dal fatto che l'azienda ha una dimensione produttiva considerevole che le consente volumi di produzione elevati ma d'altro canto effettuando la maggior parte delle operazioni colturali tramite manodopera esterna all'azienda, e considerando l'elevato ricorso all'acqua di irrigazione, il totale dei costi è decisamente rilevante.

Questo imprenditore non riesce a valorizzare la sua produzione finale poiché conferisce il prodotto previa raccolta in casse da venti kilogrammi ad un mercato all'ingrosso, quindi utilizzando un canale di vendita di tipo lungo o addirittura lunghissimo.

Una nota di merito di questa azienda è rappresentata dalla capacità dell'imprenditore di ottimizzare i quantitativi prodotti per ettaro poiché a differenza del secondo caso in questione riesce a raggiungere una resa produttiva del 60 % superiore all'azienda che conferisce tramite filiera corta, che, applicando la pratica del diradamento, preferisce avere meno produzione ma con un calibro degli esperidi nettamente superiore.

Dall'analisi dei risultati ottenuti dalla seconda azienda, si riscontra una redditività di 4.156,17€ per la sola attività agricola, non tenendo conto anche della vendita tramite filiera corta.

In particolare la redditività totale dell'azienda in filiera corta, pari a 10.424,72 € , è superiore alla prima azienda poiché l'indirizzamento verso la vendita diretta gli consente di spuntare prezzi vantaggiosi da un lato, e dall'altro gli consente di ottimizzare il proprio lavoro nella preparazione del prodotto alla vendita.

Inoltre, l'imprenditore dell'azienda in filiera corta, ha spiccate capacità di relazionarsi con un pubblico di varia natura, il che gli ha permesso in questi anni di potersi creare una rete di contatti e una rete capillare di vendita tramite filiera corta di tutta la sua produzione di 250 q.

Questo imprenditore, ha investito molto in tecnologie da implementare all'interno dell'azienda in particolare per migliorare la calibratura(che prima era manuale) e l'efficienza del trasporto, tramite l'acquisto di un furgone idoneo a trasportare il prodotto ai clienti.

Ma merito è anche da attribuire allo saper svolgere le funzioni all'interno dell'azienda in maniera efficiente ed efficace tramite un percorso professionalizzante e un aggiornamento continuo.

Questa azienda rifornisce la sua rete di clienti e di Gruppi di acquisto solidale con sedici trasporti annui, il che permette al suddetto imprenditore, potenzialmente di poter svolgere un'altra attività lavorativa part-time o a tempo pieno nei giorni in cui non è occupato in azienda. Questo perché la raccolta viene effettuata con l'ausilio della manodopera esterna e con l'aiuto del medesimo solo 1 giorno per settimana, per 16 settimane. Questo imprenditore riesce a calibrare il prodotto e a confezionarlo e lo trasporta ai G.A.S.

Tutta questa concentrazione della fase di cernita, confezionamento, trasporto e vendita del prodotto gli permette di sommare ai 4.156,17 € precedenti, relativi alla produzione agricola, ben 10.424,72 €. Il suo reddito per tal motivo ammonta a 14.580,39 €.

Se l'imprenditore dovesse integrare questo reddito con un altri lavori nei rimanenti giorni settimanali in cui è inoccupato, avrebbe un reddito più che paragonabile, se non superiore ad un operatore di un altro settore.

Un'altra constatazione che si può fare riguarda la frammentazione dell'offerta, che è un grande problema del comparto, che va ad incidere sullo squilibrio all'interno della filiera, svantaggiando in modo particolare la parte agricola.

Proprio per questo la nuova Organizzazione Comune di Mercato, riconferma il modello delle Organizzazioni di Produttori ed estende alle Associazioni delle Organizzazioni di Produttori la possibilità di presentare un programma operativo come le OP.

Tutto ciò permetterebbe una più facile commercializzazione dei prodotti conferiti dai loro associati, facilitando anche la commercializzazione in mercati dei paesi europei, extraeuropei ed internazionali, di difficile raggiungimento attraverso forme non organizzate; allo stesso tempo permetterebbe di andare ad accrescere il livello di concentrazione dell'offerta e a contrastare il potere contrattuale della grande distribuzione organizzata.

A livello territoriale le OP non sono presenti, e di conseguenza non riescono ad attuare una concentrazione di offerta tale da consentire ai produttori di avere un ruolo rilevante sul mercato.

Indispensabile è quindi, iniziare ad aumentare la percentuale di prodotto agricolo veicolato attraverso le OP, tale da permettere una significativa concentrazione dell'offerta agricola e aumentare il peso negoziale da parte dei produttori che oggi, invece, viene detenuta dai soggetti estranei alla produzione.

Negli ultimi anni, si sta assistendo a una richiesta sempre maggiore di clementine dai paesi dell'est, infatti il primo importatore di clementine è proprio la Russia, tale mercato potrebbe essere interessante per la collocazione dell'offerta locale.

Data l'alta qualità di clementine che oggi si producono nell'areale grazie alle condizioni pedoclimatiche ideali, attraverso tecniche colturali innovative, l'elevata specializzazione degli agrumicoltori, e dato il continuo aggiornamento varietale che permette di fornire prodotti sempre più adatti a soddisfare i gusti del consumatore, sarebbe importantissimo sfruttare questo punto di forza attraverso una strategia di marketing.

Ciò su cui sarebbe opportuno puntare è la valorizzazione, la promozione, e la caratterizzazione del prodotto pugliese sul mercato.

Si è provato nel passato al collegamento del prodotto con il territorio con il riconoscimento di un marchio I.G.P. ma tutti gli imprenditori dell'areale si sono affacciati con molta diffidenza alle potenzialità di questo marchio.

La diffidenza per il marchio, dovuta prevalentemente a questioni culturali e di diffidenza in generale verso il prossimo, è una delle cause ogni giorno dello scarso associazionismo e del rendere realizzabile strategie di concentrazione dell'offerta.

Da segnalare è stata anche la rinomata presenza nell'areale tarantino di stabilimenti siderurgici che di "green" non hanno mai sentito parlare, con notevoli problematiche a livello ambientale, dunque uno dei motivi del mancato decollo del marchio a indicazione geografica è riconducibile anche a questo.

Un'attenta campagna di comunicazione collettiva, se si dovesse raggiungere un adeguato livello di concentrazione dell'offerta, si dovrebbe realizzare proprio nelle zone come Russia, Germania e Ucraina per comunicare le caratteristiche qualitative del prodotto "*made in Apulia*". Un'opportunità potrebbe essere rappresentata dall'espansione del segmento dei succhi di frutta freschi e rivitalizzazione di quelli concentrati, anche come effetto della normativa nazionale oltre che possibilità di espansione industriale per la prevista fuoriuscita di imprese marginali per la politica di sostegno agli investimenti.

Una minaccia del settore è rappresentata dai cambiamenti climatici degli ultimi anni, sempre più spesso si sono verificate avversità climatiche come grandine e alluvioni, che oltre a provocare seri danni all'imprenditore vanno ad influenzare l'andamento del mercato.

Ulteriori minacce sono costituite dallo scarso ricambio generazionale degli agricoltori e dalla flessione dei consumi nazionali pro-capite per le clementine senza dimenticare l'aumento di competitività dei succhi di importazione dovuto all'apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro.

Viene richiesta per lo specifico settore una più attenta e adeguata organizzazione della politica regionale e delle amministrazioni pubbliche.

Per quanto riguarda le minacce, desta una particolare preoccupazione la globalizzazione, che pone i produttori di fronte a un mercato di concorrenza imperfetta.

Il basso costo della manodopera, aggiunto ad una regolamentazione diversa del settore ed una efficiente rete distributiva, permette di far arrivare ingenti quantità di prodotto sui mercati europei in brevissimo tempo.

In conclusione, il territorio ha delle potenzialità enormi rispetto ad altre aree, ma oggi queste potenzialità non riescono ad essere sfruttate al meglio, pertanto sarebbe importantissima la valorizzazione delle clementine, data l'elevata qualità, ma tutto ciò sarà possibile solo attraverso una collaborazione tra tutte le figure del settore agricolo regionale.

BIBLIOGRAFIA

- Aguglia L., Carrillo F., Madau F.A., Perito M.A. - La commercializzazione degli agrumi freschi e trasformati- INEA , Quaderno N. 3
- Annuario FAOSTAT (2012)
- Annuario ISTAT (2013)
- Bignami F. (2013) - La Pac dopo il 2013, il punto di vista del Copa-Cogeca – Agriregionieuropa, anno 9, numero 35.
- Colonna E. D. , Salatino C., Il profilo dell'agricoltura delle provincie pugliesi – Università degli studi di bari
- De Blasi G. , De Boni A., Università di Bari, Inea, Ministero per le Politiche Agricole, *La filiera degli agrumi in Calabria - Strumenti per la progettazione di politiche per lo sviluppo dei sistemi agricoli locali di Calabria e Puglia*, Programma Operativo Multiregionale Misura 2.
- D'Oronzio M. A., Giuca S., - Strumenti trasversali per la competitività delle imprese del settore agrumicolo – i quaderni del “piano agrumi” , quaderno 1.
- Frascarelli A., L'Ocm unica e la semplificazione della Pac – forum internazionale dell'agricoltura e dell'alimentazione , GRUPPO 2013, working paper n.5 febbraio 2008.
- Giacomini C., Arfini F. - Le novità della nuova OCM ortofrutta- Agriregionieuropa, - Editoriale - Anno 4, Numero 12, Marzo 2008, Pagina 19-20-21.

- Giarè F. Giuca S.,- Coltura, Tradizioni e qualità degli agrumi – INEA , quaderno 4, anno 2008
- INEA – Il commercio con estero dei prodotti agroalimentari -2012- edizioni scientifiche Italiane
- Ismea – report economico finanziario – REF 2011 Agrumi, Bovini da latte, riso, suini, vivaismo – volume 2
- Ismea servizi (2013) –Discreto esordio per le Clementine – sezione Ortofrutta-Agrumi – Ultime dal settore-
- Ismea servizi (2013) – Redditività agrumi
- ISMEA, 2008. Agrumi. Report Economico Finanziario
- ISTAT, 2008. I prodotti agroalimentari di qualità DOP e IGP al 31 dicembre 2007
- ISTAT, 2010. Principali coltivazioni legnose agrarie. Anno 2010
- ISTAT, 2010. Struttura e produzione delle aziende agricole. Anno 2010
- ITA ICE AGENZIA(Gennaio 2014) – Il mercato tedesco dell'ortofrutta- Nota Settoriale Berlino
- La Sala P. – *L'agrumicoltura pugliese nell'economia globalizzata*- Università degli studi della Basilicata
- Mennone (2014)- Agrumi, l'agricoltura varietale per la competitività dell'agrumicoltura italiana- Nòva agricoltura

- Montemurro P., (2008). *Il diserbo integrato nei frutteti e nei vigneti del Centro-Sud*. Milano: Bayer Cropscience s.r.l.
- Morelli V. – Economia del settore agroalimentare.
- Petriccione G., Sollazzo R. (2013) – L'ortofrutta nella riforma della Pac 2014-2020 – *agrireregionieuropa*, anno 9 , numero 35.
- Petriccione G., Sollazzo R., – Le Organizzazioni di produttori nell'agricoltura italiana – *Agrireregionieuropa*, anno 8, numero 30. Dicembre 2013
- Quadretti, R. (2011). La filiera agrumicola italiana e internazionale nel Report Economico-Finanziario 2011 di Ismea. Flashplaza.
- Rapisarda P., Rizzo M., - L'azienda agrumicola da "micro impresa" ad unità di produzione – Università degli studi di Catania.
- Regione Puglia, (2008). PROGRAMMA di SVILUPPO RURALE della REGIONE PUGLIA per il periodo 2007-2013
- Serassio L. (2013) la nuova Pac 2014-2020 punto per punto- *Agronotizie*.
- Sistema statistico nazionale - Commercio estero e attività delle imprese – Edizione 2013
- Van Der Ploeg J.D., Roep D.(2003) – Multifunctionality and rural development: the actual situation in Europe, in G.Van Huylebroeck, G.Durand (eds.), *Multifunctional Agriculture. A new Paradigm for European Agriculture* – Ashgate, Burlington, Vt (USA) and Aldershot (UK).

SITOGRAFIA

- www.agraria.org
- www.agricoltura24.com
- www.agriregionieuropa.univpm.it
- www.agri.istat.it
- www.esoservizi.com
- www.faostat.fao.org
- www.flashplaza.com
- www.garganoagrumi.it
- www.ice.gov.it
- www.inca.it
- www.ismea.it
- www.istat.it
- www.politicheagricole.it
- www.regione.puglia.it

Ringraziamenti

Vorrei ringraziare il Prof. Roma Rocco, relatore della tesi, che ho riconfermato anche alla mia tesi sperimentale, che mi ha permesso la stesura di questo lavoro, appoggiando le mie idee e permettendomi di imparare tanto, essendo sempre presente e cortese.

Un ringraziamento va anche alla mia correlatrice, la Prof.ssa Alessandra Gallotta, sempre disponibile e cortese, che mi ha aiutato con dei suggerimenti soprattutto sugli aspetti agronomici del lavoro.

Un particolare ringraziamento va alla dottoressa di ricerca Danila Rolli, che mi ha seguito attentamente nella stesura di questa tesi con enorme professionalità ed umanità, impiegando tutta la pazienza possibile per sopportarmi.

Un ringraziamento particolare è rivolto alla mia famiglia che mi ha permesso di studiare e che ha creduto in me e nelle mie capacità lasciandomi sempre libero di fare le mie scelte. Questo mi ha permesso di crescere seguendo i miei obiettivi e con la responsabilità di fare bene. Spero, un giorno, di poterli ripagare della loro generosità.

In particolare ringrazio mia madre sempre premurosa e preoccupata che mi ha sempre incoraggiato a far sempre meglio.

Ringrazio mio padre che è stato sempre presente nella mia vita e che, anche se spesso abbiamo idee divergenti sul campo "tecnico", che però proprio sul campo mi ha insegnato tanto.

Un abbraccio va a mio fratello che vive a Milano, e che comunque sento sempre accanto a me.

Il mio percorso universitario è finito e spero di riuscire a continuare a portare a casa, dopo questa, altre soddisfazioni.

Un abbraccio va anche a mia cugina Alessia, che sta condividendo le mie stesse ansie poiché laureanda, e che mi è stata sempre vicina, anche se io non lo sono stato per lei.

Infine, ma non ultimo, ritengo doveroso ringraziare anche tutti gli amici che mi sono stati accanto in questo lungo percorso, per il loro supporto e la loro allegria che spesso ha distolto la mia attenzione dai problemi, scacciando lo scoraggiamento e la paura. Mi ha sopportato e sostenuto in questi tre bellissimi anni, senza di voi che mi avete trainato non sarebbe stato lo stesso.

È stato bello studiare insieme, confrontarsi, aiutarsi, sostenersi nei momenti belli e brutti e divertirsi quando serviva staccare, insomma vivere l'università e non solo, insieme.

In questi anni non potevo essere circondato da amici migliori. Grazie a tutti!