

Lezione 9

**Problemi di coordinamento nelle
attività agro-industriali: le
Organizzazioni dei Produttori**

Le proposte delle leggi di orientamento (I)

Nel **Dlgs 228/2001**, i soggetti sono:

- ❑ al livello centrale e con preminenti funzioni normative e di indirizzo, gli **organismi interprofessionali**;
- ❑ al livello periferico e con preminenti funzioni operative, le **organizzazioni dei produttori**.

Le proposte delle leggi di orientamento (II)

All'interno degli **organismi interprofessionali** possono maturare intese volte ad organizzare e regolamentare i rapporti di scambio all'interno della filiera, secondo due forme:

- il **contratto tipo**, con funzioni di indirizzo per la contrattazione individuale e per quella collettiva delle organizzazioni dei produttori in assenza di accordi interprofessionali;
- **gli accordi interprofessionali**.

La visione dell'Unione Europea (I)

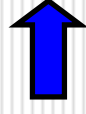
L'attività agricola è esposta:

- a) a rischi, ambientali, climatici e biologici di gran lunga superiori a quelli riscontrabili in altre attività economiche;
- b) inoltre, il fatto che il tessuto produttivo sia caratterizzato dalla presenza di un numero rilevante di piccoli imprenditori accentua lo stato di inferiorità di questo settore economico.

La visione dell'Unione Europea (II)

Associazione 

Concentrazione
dell'offerta
(e altre funzioni)



Potere contrattuale

La visione dell'Unione Europea (III)

La Comunità Europea e, quindi, l'Unione Europea hanno considerato opportune e utili le associazioni tra produttori agricoli che, in altri settori, sarebbero state vietate perché **contrastanti con le regole in materia di concorrenza**.

Le associazioni sono regolamentate prima con il **Reg. 1360/78** e poi con il **Reg. 952/97**.

Non sono stati mai approvati regolamenti destinati a disciplinare in senso orizzontale gli accordi interprofessionali e gli organismi interprofessionali. Tali strumenti, però, hanno trovato via via spazio e applicazione all'interno di varie OCM.

Cambiamento istituzionale ed organizzativo

**Innovazione
istituzionale**



**Trasformazione organizzativa
ed istituzionale:**

a) cambiamento della natura
dell'organizzazione

b) nuova regolazione dei rapporti tra
imprese agricole associate e tra queste
e l'associazione

Da Associazione ad Organizzazione

a) La scelta di fondo operata dal Dlgs 228/2001 è l'*attribuzione di caratteri imprenditoriali a tutte le forme di concentrazione dell'offerta nel rispetto del controllo democratico da parte dei soci e nel divieto di abuso di potere nella gestione da parte dei medesimi*.

Si tratta di un modello di organizzazione decisamente imprenditoriale ed operativo, come sottolinea la stessa evoluzione da "associazione" ad "organizzazione" di produttori.

I compiti delle Organizzazioni dei produttori (I)

- a) programmare dal punto di vista quali-quantitativo l'offerta in funzione della domanda
- b) ridurre i costi e a stabilizzate i prezzi alla produzione;
- c) a promuovere pratiche colturali e tecniche di produzione rispettose dell'ambiente e del benessere animale;
- d) concentrare l'offerta e commercializzare la produzione degli associati. Più precisamente le OP dovranno vendere almeno il 75% della produzione, potendo la parte restante essere commercializzata direttamente dai soci.

I compiti delle Organizzazioni dei Produttori (II)

- e) assicurare la **trasparenza** e la **regolarità** dei rapporti economici con gli associati nella determinazione dei prezzi di vendita dei prodotti e di adottare, per conto dei soci, processi di rintracciabilità, anche ai fini dell'assolvimento degli obblighi di cui al Regolamento (CE) n.178/2002 (*sicurezza degli alimenti*);
- f) *dimostrare di mettere effettivamente a disposizione dei soci i mezzi tecnici necessari per lo stoccaggio, il confezionamento, la preparazione, la commercializzazione del prodotto e garantire altresì una gestione commerciale, contabile e di bilancio adeguata alle finalità istituzionali.*

I compiti delle Organizzazioni dei Produttori (III)

Le organizzazioni dei produttori dovranno assumere una delle seguenti forme giuridiche societarie:

- a. società di capitali** formate da imprenditori agricoli o da loro società o da cooperative e loro consorzi;
- b. società cooperative** agricole e loro consorzi;
- c. consorzi con attività esterne** di cui all'art. 2612 e seguenti del codice civile o società consortili di cui all'art. 2615-ter del codice civile costituite da imprenditori agricoli o loro forme societarie.

Produttori aderenti e volumi minimi di produzione

- Ai fini del riconoscimento *"le OP devono rappresentare un numero minimo di produttori aderenti e un volume minimo di produzione commercializzabile"*. Ad esempio:
 - **25**, per i settori apistico, avicunicolo, florovivaistico, olivicolo, e per gli altri settori non menzionati;
 - **50**, per i settori cerealicolo-oleaginoso, pataticolo, sementiero, tabacchicolo, vitivinicolo, zootecnico;
 - **100** per il settore sughericolo.
- I **volumi minimi di produzione** commercializzabile sono state determinate nel 3% della produzione regionale (Dgls 99/04 art. 6, co.13).

Confronto fra i requisiti per il riconoscimento delle OP in base al Reg. 2083/80, al Dlgs 228/2001 e al Dlgs 99/04 per alcuni comparti produttivi umbri

Prodotto	Reg. 2083/1980		Dlgs 228/2001		Dlgs 99/2004	
	Soci (n)	Produzione (t)	Soci (1) (n)	Produzione (2) (t)	Soci (1) (n)	Produzione (3) (t)
Tabacco	300	1.000	100	1.110	50	555
Latte (vacca)	200	15.000	100	2.650	50	1.325
Olio di oliva	300	1.200	50	400	25	200
Cereali (f.tenero e granturco)	300	15.000	50	32.100	25	16.050

La regolazione dei rapporti di vendita (I)

Il dlgs 228 come modificato dal Dlgs 99/04 prevede che i soci, aderendo all'OP, assumano l'impegno a far vendere almeno il **75%** della propria produzione direttamente dall'organizzazione, con facoltà per quest'ultima di commercializzare in nome e per conto dei soci fino al **25%** del prodotto”.

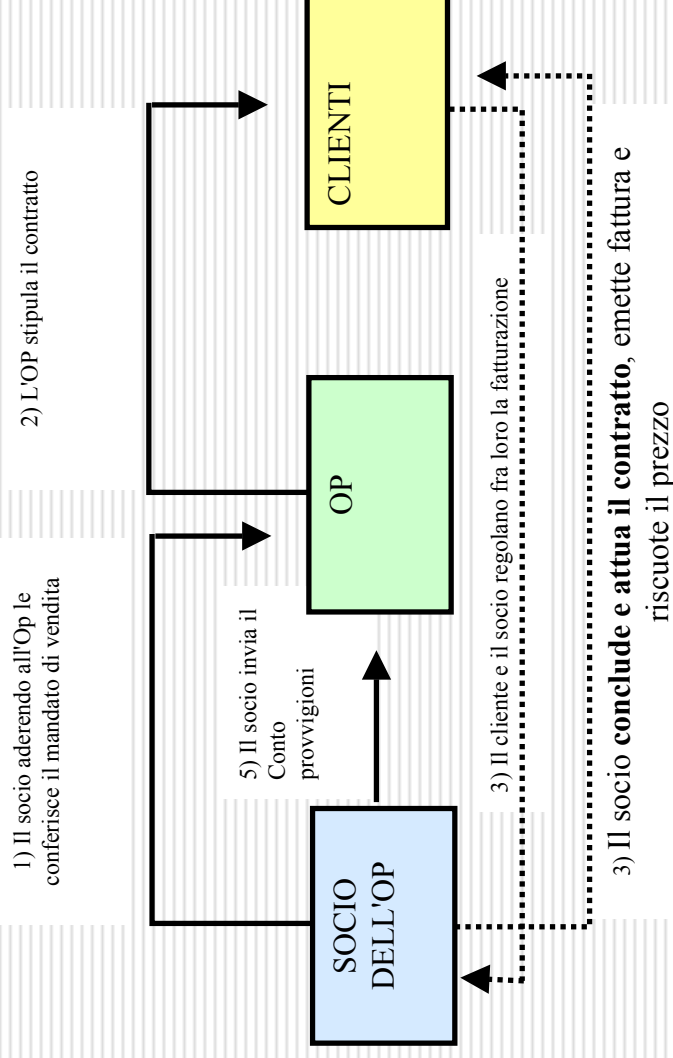
La regolazione dei rapporti di vendita (II)

Applicando i criteri previsti dalle norme sul mandato a vendere alle future OP, si possono ipotizzare tre concrete situazioni di regolazione dei rapporti di vendita:

- a) la vendita in nome e per conto del socio;
- b) la vendita in nome dell'OP e per conto del socio;
- c) la vendita in nome e per conto dell'OP.

Vendita in nome e per conto del socio (I)

VENDITA IN NOME E PER CONTO DEL SOCIO



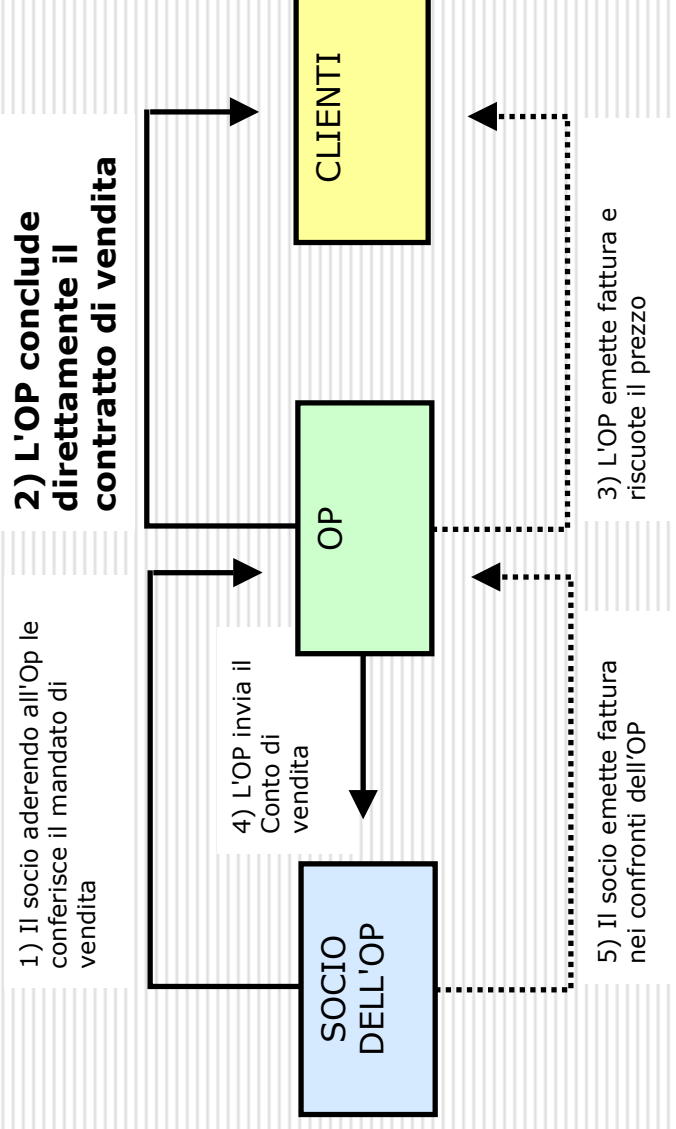
Vendita in nome e per conto del Socio (II)

L'attività dell'organizzazione riduce i costi di ricerca, di monitoraggio e per l'esecuzione degli accordi (*enforcement multilaterale*).

Il socio deve investire nella contrattazione (*costi di negoziazione e decisione*) e nell'analisi dei prezzi (*costi di informazione*).

Vendita in nome dell'OP e per conto del socio (I)

VENDITA IN NOME DELL'OP E PER CONTO DEL SOCIO



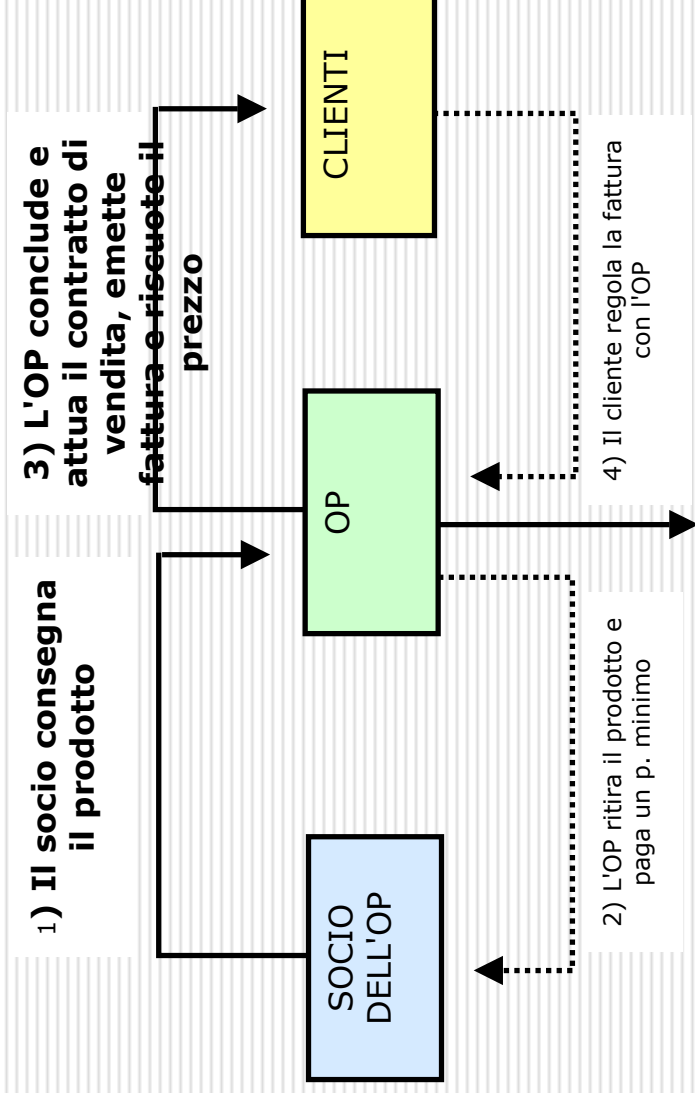
Vendita in nome dell'Organizzazione dei Produttori e per conto del Socio (II)

L'Organizzazione è in grado di economizzare sui i costi di ricerca, di monitoraggio di esecuzione degli accordi e che, quindi, i costi d'uso complessivi sono inferiori in questa forma.

L'Organizzazione è incentivata alla stesura di un accordo interprofessionale in ragione dell'opportunità che così consegue di istituire un meccanismo di *enforcement* endogeno bilaterale.

Vendita in nome e per conto dell'OP (I)

VENDITA IN NOME E PER CONTO DELL'OP



L'OP assume su di sé il rischio di mancata vendita, senza null'altro dovere al socio

Vendita in nome e per conto dell'Organizzazione dei Produttori (II)

Anche in questo caso l'Organizzazione sopporta per intero i costi d'uso del mercato ma, rispetto al caso precedente, destina maggiori risorse alla decisione in ragione della completa assunzione del rischio di commercializzazione.

Una comparazione

	Costi di ricerca ed informazione	Costi di negoziazione e decisione	Costi di monitoraggio e per l'esecuzione ed il rispetto degli accordi
Vendita in nome e per conto del socio	-	++	-
Vendita in nome dell'Organizzazione dei Produttori e per conto del Socio	++		-/+
Vendita in nome e per conto dell'Organizzazione dei Produttori	-	+	-/+