



Manuale della vertenza

dei Mercati Ortofrutticoli all'Ingrosso

BOZZA A CURA DELLA
PRESIDENZA NAZIONALE DI UNICO

Testo provvisorio

UNICO è fermamente convinta che le incongruenze tra prezzi alla produzione e prezzi al consumo presenti nel mercato interno italiano che stanno danneggiando oltremodo sia i produttori agricoli, oppressi dalla speculazione sui prezzi alla produzione ingiustificatamente sempre più bassi, quanto le famiglie, costrette a ridurre i consumi di ortofrutta per l'elevato costo delle derrate, siano dovute alla assenza di mercato interno distrutto da scelte di politica economica nazionale tese a favorire la concentrazione industriale che hanno permesso sulle sue macerie il formarsi di un oligopolio.

La nostra denuncia è la seguente: odiernamente in Italia, per effetto di un processo di ristrutturazione dell'economia i cui primi passi sono stati mossi all'inizio degli anni novanta, **NON ESISTE PIÙ IL MERCATO (INTESO IN SENSO LATO COME LUOGO DI FORMAZIONE TRASPARENTE DEI PREZZI) ALLA PRODUZIONE**, per cui la formazione dei prezzi è lasciata nella disponibilità oligopolistica, quanto discrezionale, di pochi soggetti – coordinati al vertice – che fanno riferimento alla cooperazione, all'industria di trasformazione e alla grande distribuzione organizzata, con una precisa corrispondenza ed identificazione con i soggetti che compongono quella che viene chiamata “filiera corta”.

La nostra proposta molto chiara e precisa è che si rende necessario ricostituire, secondo le riconosciute e assentite indicazioni provenienti dalla scienza dell'economia, il processo di libera e concorrenziale formazione dei prezzi. Tale processo è garantito solo **SE LA DOMANDA E L'OFFERTA VENGONO REGOLATE NUOVAMENTE** (oggi in Italia non lo sono affatto se non sulla carta per cui vige la legge del più forte) inducendole a incontrarsi in un luogo-momento a ciò deputato che a nostro avviso non possono che essere, per l'appunto nel caso che a noi interessa, dell'ortofrutta e delle materie prime per i trasformati, i mercati generali.

IL PREGIUDIZIO IDEOLOGICO CONTRO LA FILIERA LUNGA

La critica mossa alla nostra posizione di **conservazione o ritorno al passato** della tradizionale “filiera lunga”, quella ove si realizzano diversi passaggi commerciali ma non per questo necessariamente speculativi bensì finalizzati allo svolgimento dell'incontro della domanda e dell'offerta è solo l'espressione di un vero e proprio pregiudizio ideologico del tutto immotivato finalizzato a conservare – questo, sì, in senso deteriore e negativo – ingiustificate rendite di posizione speculative da parte di chi è insofferente alle regole ed ai controlli veri e pretende di fare il padrone con la roba degli altri impedendo di confrontarsi col libero mercato nel nome di un incomprensibile sviluppo dell'economia nazionale che sino ad oggi si è manifestata esclusivamente nella concentrazione finanziaria in mano di pochi di enormi ricchezze sottratte alle imprese ed alle famiglie incidendo negativamente sulla capacità competitiva dell'intero comparto a livello nazionale.

E' vero invece, e ce lo dimostrano in modo incontrovertibile le statistiche, che la crisi dei prezzi alla produzione e la contestuale discrasia degli stessi al consumo è stata causata dalla “filiera corta” e le criticità si vanno manifestando in misura vieppiù maggiore quanto è maggiore la quota di mercato assorbita dalla filiera corta senza passare più dai mercati. Tale fenomeno si accompagna con il vertiginoso aumento delle importazioni a danno delle produzioni nazionali che con la supremazia della “filiera lunga” non si era mai avuta. Si deve, pertanto, considerare che il fenomeno delle importazioni non sono dovute alle logiche della globalizzazione bensì al venir meno della preferenzialità del consumo della produzione interna procurata proprio dalla filiera corta.

La seguente proposta di UNICO, quindi, tende a ristabilire la funzionalità piena del mercato alla produzione; mercato inteso non solo come luogo fisico, che sono i mercati generali, ma anche come luogo virtuale, cioè economico, in quanto sede privilegiata per la libera formazione dei prezzi ove si incontrano la domanda e l'offerta delle derrate. L'obiettivo di salvaguardia della filiera lunga non è in contrasto con quello di rafforzamento e concentrazione della filiera agroindustriale, anzi è proprio il contrario: la capacità di espansione sui mercati esteri e l'affermazione del marchio nazionale ricevono un cospicuo potenziamento se la redditività delle componenti nazionali della filiera, dalla produzione alla commercializzazione, viene preservata e viene preservata la concorrenza interna.

O CI SI SALVA TUTTI, O SI MUORE TUTTI LE PROPOSTE DI U.N.I.C.O. IN MATERIA DI MERCATI

Le seguenti proposte che UNICO avanza per sviluppare al meglio le potenzialità della produzione nazionale, tutelare il potere di acquisto delle famiglie e potenziare adeguatamente, più di quanto lo sia attualmente, la diffusione nel mondo del made in Italy, quello vero, non sono rivolte solo in favore degli operatori dei mercati ortofrutticoli o in favore di commercianti ed esportatori bensì di tutti i settori e le imprese partecipanti alla filiera, dai produttori agricoli, alle piccole e medie imprese di trasformazione per giungere, passando da operatori dei mercati, grossisti e esportatori, ai consumatori finali.

È solo velleitario, un vero e proprio suicidio, pensare che vi sia una strada autonoma per ciascun settore e che l'agricoltura, piuttosto che gli operatori dei mercati o gli esportatori, possa salvarsi da sola con propri mezzi e lasciando gli altri al loro destino. Secondo questa teoria i produttori agricoli possono uscire dalla crisi dei prezzi con un accordo specifico con la grande distribuzione e l'industria di trasformazione; le p.m.i. di trasformazione sottomettendosi ai bisogni della distribuzione; i commercianti ed esportatori adeguandosi al ruolo di collaboratori interni o esterni delle grandi strutture logistiche dei commercializzatori nazionali probabilmente facenti capo alla cooperazione.

In realtà queste proposte di "accordi separati" sono solo un modo per dividerci così che tutta la filiera lunga e ciascuna delle imprese che la compongono, opportunamente divise, siano più deboli, finiscano con l'aver un minor potere contrattuale – anche dal punto di vista della politica economica nazionale – così che la loro quota di mercato sia più facilmente contendibile.

L'oligopolio del mercato alla produzione è un danno per tutti e sta mettendo in crisi tutti i componenti della filiera determinando il fallimento di produttori agricoli, commercianti, operatori dei mercati, esportatori. Pertanto se vogliamo uscire dall'attuale situazione dobbiamo operare tutti insieme all'unisono superando vecchi pregiudizi che ci vedono, commercianti e produttori, come nemici in perenne conflitto.

Se continuiamo a dividerci periremo tutti. Solo disponendo una difesa comune "di filiera", come si usa dire oggi, e affrontando un'azione comune potremo restituire reddito, recuperare capacità di investimento e prospettive per il futuro alle nostre imprese. Questa consapevolezza deriva dalla considerazione, senza finalità speculative, della realtà italiana che – diversamente di quanto avviene in altri paesi industrializzati – registra la compresenza di un importante primario al fianco di una importante industria di trasformazione con un'altrettanto importante esportazione che, unicità tutta italiana, si accompagna con un marchio nazionale diffuso con tutto il mondo che ci connota nell'insieme e non per settore.

Orbene non può e non deve accadere che il made in Italy sia esclusivo appannaggio di un solo settore dell'economia nazionale di cui tutti noi saremmo destinati a diventare servitori e ancelle. Le opportunità offerte dalla dieta mediterranea, dal marchio nazionale, dalla ricettività ambientale, devono poter essere colte da tutti coloro che abbiano voglia e capacità di intraprendere evitando – come si è fatto negli ultimi dieci anni – di predeterminare rendite di posizioni e posizioni di controllo oligopolistico del mercato.

È su questa intuizione che si fonda la nascita ed impostazione di U.N.I.C.O., basata proprio per queste ragioni quale sindacato "di filiera" ove convergono, con lo scopo di svolgere una politica sindacale unitaria, tutte le componenti della filiera, superando quelle divisioni che danneggiano la rappresentanza, come invece ancora oggi avviene per l'agricoltura, che deve sopportare il peso del moltiplicarsi delle strutture burocratiche per tre all'insegna di un inutile ed ingiustificato pluralismo sindacale che non ha alcuna ragion d'essere se non di far aumentare i costi delle imprese e di rendere oscuro il processo decisionale nelle vertenze eludendo la partecipazione di base. Le proposte che andiamo a presentare con la presente pubblicazione – così da poterci confrontare con i nostri associati e potenziali utenti, con le controparti della filiera corta e con i decisori politici, ad uso dei quali abbiamo predisposto una bozza di articolato pronto per essere posto a confronto con gli uffici legislativi ed esperti – sono le seguenti:

- a) liberalizzazione e gestione diretta dei mercati ortofrutticoli da parte degli operatori opportunamente capitalizzati.**
- b) disciplina del contratto di conferimento con introduzione di norme di tutela per i produttori agricoli.**
- c) ristabilimento della libera formazione dei prezzi alla produzione e regolamentazione delle stazioni logistiche della grande distribuzione.**

d) potenziamento dei comitati di filiera ed introduzione degli accordi di filiera per prodotto sia per i freschi quanto per i trasformati.¹

1. La liberalizzazione e gestione diretta dei mercati ortofrutticoli da parte degli operatori opportunamente capitalizzati.

1.1 La gravissima crisi dei mercati ortofrutticoli e dei centri agroalimentari e la discrasia dei prezzi al consumo.

I mercati ortofrutticoli e i nuovi Centri Agroalimentari nati con i finanziamenti della L. 28 febbraio 1986, n. 41 stanno attraversando una crisi senza precedenti che ne mette a serio rischio la stessa sopravvivenza a causa degli enormi costi che su di essi gravano.

Tali costi di gestione sono determinati:

- Dagli eccessivi costi di costruzione, in particolare per i centri agroalimentari realizzati a partire dal 1990 con la legge 41/86, riversati integralmente, per la parte non coperta con contributo pubblico a fondo perduto, sugli operatori, gravati da impegni e fidejussioni finalizzati proprio a garantire agli enti pubblici la piena rigenerazione dell'investimento effettuato², su cui però gli operatori non hanno alcun titolo di proprietà, se non per frazioni di capitale della società proprietaria quasi sempre inferiori al 2%.

- Dagli elevati costi di gestione dovuti alla permanenza della commistione in capo all'ente pubblico tra funzioni gestorie e funzioni di regolatorie e di controllo.

Ciò impedisce agli operatori dei mercati all'ingrosso di essere competitivi e ha già portato alla chiusura di numerosissime aziende di medie e piccole dimensioni che non hanno sopportato l'aumento dei costi avutosi col passaggio dalle vecchie alle nuove strutture, con conseguenze negative sul piano del livello di concorrenzialità.

¹ Quest'ultima proposta volutamente non la riportiamo per evitare di allungare questo che è uno strumento della vertenza senza voler essere un trattato. Al momento ci limitiamo a dire che i contratti di filiera devono essere impostati e portati avanti secondo i seguenti criteri facenti capo alla prioritaria necessità di eliminare l'attuale commistione tra attività economica e attività sindacale ove, quest'ultima separata dalla prima ben valorizzata svolga la sua funzione specifica di sindacare e controllare nell'interesse delle imprese iscritte:

- a) di strumento a scopi economico-commerciali agile e snello senza appesantimenti burocratici evitando che diventino la sede per creare "poltrone" ed evitando gettoni di presenza e cose simili;
- b) vi siano presenti e rappresentati gli effettivi titolari delle quote di mercato (della produzione, della trasformazione e della commercializzazione e dei servizi) escludendo tassativamente organizzazioni professionali aventi ad oggetto attività sindacale.
- c) siano impostati non solo come un negozio giuridico con riferimento alla applicazione di norme cogenti ma recanti anche *gentlemen's agreement* che volontariamente le parti si impegnano ad applicare;
- d) siano strumento per la concreta attuazione della preferenzialità del consumo del prodotto nazionale, sia fresco e sia per il trasformato;
- e) funzionino quale autorità per la promozione dei controlli fitosanitari ed igienici delle importazioni e quale autorità per l'attuazione delle azioni repressive contro le violazioni degli accordi.
- f) concorrano a potenziare l'esportazione del made in Italy sostenendo le produzioni di nicchia;
- g) l'autorità governativa in veste notarile ne faccia parte svolgendo una "funzione militante" di garante e di persuasore morale per il rispetto degli accordi mediante l'utilizzo di tutti i poteri ispettivi e di controllo di cui dispone non limitatamente a quelli relativi alla sanzione delle violazioni della parte legalmente cogente degli accordi.

² La previsione ed erogazione della quota di contributo pubblico in misura del 40% in favore della società concessionaria che provvedeva alla costruzione delle nuove sedi dei mercati agroalimentari non ha prodotto un sollievo dei costi posti a carico degli operatori. Infatti è accaduto sempre e senza eccezione, tanto che si può ben dire che ci troviamo dinanzi al verificarsi di una legge ferrea della spesa pubblica, che i soggetti attuatori, a fronte della disponibilità del contributo a fondo perduto, non hanno pensato a razionalizzare la spesa riversando il vantaggio dell'aiuto statale in favore di una migliore gestione e degli utenti finali bensì hanno proceduto ad aumentare il costo dell'opera in modo del tutto ingiustificato realizzando aree mercatali sovradimensionate o costruite al di là del legame con le necessità logistiche degli operatori. Pertanto oggi ci troviamo dinanzi al costo di canoni abnormi.

Tuttavia il ruolo dei Mercati all'Ingrosso ancora oggi rimane fondamentale in quanto la filiera "lunga"³, nonostante gli elevatissimi costi imposti dalle burocrazie e dai parassitismi, genera prezzi al dettaglio inferiori rispetto a quelli prodotti dalla Grande Distribuzione Organizzata che agisce in regime di oligopolio applicando ricarichi di gran lunga superiori a quelli che potrebbe effettivamente applicare e contando sul vantaggio competitivo generato dai correnti modelli di consumo che, indubbiamente, favoriscono le grandi strutture di vendita che erogano servizi diversificati e consentono in un arco temporale limitato di acquistare diverse tipologie merceologiche, unendo peraltro ulteriori elementi di svago e distrazione che risultano sempre più difficili da reperire nei centri storici delle nostre città, che rimangono il punto di appoggio finale al consumo fondamentale della rete distributiva tradizionale.

Abbassando i costi di conseguenza gli operatori dei mercati possono abbassare i prezzi praticati ai clienti che sono i componenti a valle della filiera lunga (dettaglianti ed ambulanti). Automaticamente anche la grande distribuzione, anello finale della filiera corta⁴, sarà costretta ad adeguare i prezzi del fresco, con benefici generalizzati non solo per tutti i consumatori ma per tutta l'economia nazionale che vedrà riattivarsi il circolo virtuoso della concorrenza inducendo ad una più realistica formazione dei prezzi.

A ben vedere oggi il mercato dei prezzi delle derrate agroalimentari sia alla produzione e sia al consumo è solo fittizio. I prezzi sono stabiliti unilateralmente in regime di oligopolio ed il mercato è costantemente preda della speculazione. Una delle cause di tale fenomeno è appunto la elevatezza dei costi indotti dalla gestione dei mercati generali che ingenerano la rigidità dell'offerta le cui perdite si scaricano sui fornitori (i produttori agricoli, principalmente su quelli nazionali in quanto i prezzi di importazione sono già più bassi).

Ma la causa delle discrasie del mercato con il portato di contraddizioni abnormi tra prezzi alla produzione ed al consumo sta nel fatto che i mercati non svolgono più la loro funzione economica; ciò indipendentemente dal tipo di mercato ovvero se a prevalenza di produzione o a prevalenza di distribuzione. Ormai la gran parte della domanda e dell'offerta di derrate alimentari non si incontrano più nel luogo deputato a ciò, cioè nei mercati, e questi, a loro volta, hanno perso tale essenziale funzione, essendosi lentamente trasformati in mere strutture commerciali di vendita all'ingrosso, tanto che senza che nessuno si scandalizzi molti operatori pensano – sbagliando clamorosamente in quanto così fanno il gioco della filiera corta creando le condizioni per poi diventare un ingranaggio sottomesso e schiavo delle grandi strutture con un unico destino possibile di impresa logistica al loro esclusivo servizio – di fare il salto di qualità abbandonando la struttura pubblica per allocarsi in una struttura privata come si trattasse di un qualsiasi altro commercio tipo di ferramenta, casalinghi o mobili.

Ormai buona parte, circa oltre il 60%, delle derrate agroalimentari compravendute in Italia sia per il fresco che per il trasformato, non passano più per i mercati all'ingrosso e questa grande massa di prodotto non è marcata con prezzi formati con trasparenza in forma libera ma con procedimenti che si svolgono in modo oscuro. Tutta questa massa critica viene veicolata, anziché dai mercati, dalle strutture conferitarie dei produttori (solo a parole) e dalle strutture logistiche della grande distribuzione organizzata. Quando si aprono nuove superfici di vendita della g.d.o. si pensa soltanto ai riflessi occupazionali e le conseguenze sulle superfici di vendita al dettaglio non si guarda mai per l'agroalimentare che la quantità commerciata dalla nuova superficie di vendita viene sottratta ai mercati generali ed al processo di formazione libero e concorrenziale del prezzo aumentando la quantità di merce scambiata a prezzi speculativi⁵.

³ Per filiera lunga o tradizionale si intende l'insieme dei passaggi che dall'agricoltore convogliano il prodotto fino al consumatore per il tramite dei mercati all'ingrosso e del tradizionale dettaglio. La filiera lunga comprende l'agricoltore, il quale conferisce direttamente il prodotto al Mercato all'Ingrosso o per il tramite della propria organizzazione di prodotto o cooperativa, l'eventuale intermediario, il Mercato all'Ingrosso e il tradizionale dettaglio (negozi di vicinato e ambulanti)

⁴ Per filiera corta si intende l'insieme dei passaggi che convogliano il prodotto fino al consumatore per il tramite della Grande Distribuzione Organizzata. L'agricoltore conferisce alla propria cooperativa o organizzazione di prodotto, la quale ha un contratto di fornitura con le piattaforme che servono le catene della Grande Distribuzione.

⁵ In un Paese quale il nostro in cui si registra una rilevante presenza di produzione la formazione oscura e carsica dei prezzi si realizza mediante l'incontro tra la produzione conferitaria (O.P., cooperative, consorzi di produttori, ecc.) e la g.d.o. Infatti la prima dispone di grandi quantità di prodotto alla produzione ottenuto col conferimento degli agricoltori a O.P. (organizzazioni di produttori), cooperative e loro consorzi senza che questi enti collettivi siano obbligati al pagamento di un prezzo quindi al di fuori, anch'essa, dal trasparente e libero formarsi dei prezzi con l'incontro della domanda e dell'offerta.

Altresì la liberalizzazione dei Mercati all'Ingrosso è funzionale alla difesa delle produzioni nazionali che risultano maggiormente tutelate dalla filiera lunga piuttosto che da quella corta (le politiche della grande distribuzione sono sempre più indirizzate all'importazione di prodotti agroalimentari a basso costo dai paesi esteri, in particolare da quelli in via di sviluppo).

Insomma occorre eliminare la gestione pubblica dei mercati fonte del neoplastico aumento dei loro costi che ricadono sugli operatori e della perdita della loro originaria importante funzione. Dobbiamo intenderci sul concetto di "liberalizzazione": sulla carta la legge 41/86 con la gestione dei Mercati affidata a gestori costituiti in società di diritto privato avrebbe prodotto la privatizzazione della gestione dei mercati. Tutto ciò è una ipocrita falsità tipicamente nostrana. La gestione affidata ad una società di diritto privato i cui soci sono comune, camera di commercio, regione e provincia con variegata presenza sindacali il cui capitale di proprietà degli operatori per legge non supera il 2% ed in cui si sviluppano logiche da "enti di secondo grado" donde incarichi di amministratori a politici e a maneggioni della politica, è tutto fuorché una forma di privatizzazione bensì l'esatto opposto: una infeudazione del potere politico in un settore dell'economia.

1.2 Liberalizzare si può. La gestione diretta degli operatori. Obbligo delle aste mercatali.

Per liberalizzazione, pertanto, noi intendiamo univocamente la gestione diretta del mercato da parte degli stessi operatori del mercato organizzati mediante una struttura leggera di auto organizzazione in forma societaria; quella ideale è il consorzio in forma cooperativa che consente la necessaria flessibilità del capitale e dei soci così da ridurre gli oneri della burocrazia indotti da altre forme giuridiche societarie. Già la disciplina vigente consente la liberalizzazione del settore dei Mercati all'Ingrosso, individuando all'art. 5 della Legge 25 marzo 1959 n. 125 nei Consorzi degli Operatori uno dei soggetti autorizzati all'istituzione dei Mercati all'Ingrosso. Questa vecchia legge aveva a suo tempo eliminato la privativa comunale previgente, consentendo di fatto la liberalizzazione che, tuttavia, di fatto non si è mai attuata, se non in pochi e rari casi di minori dimensioni (vedi il Mercato Ortofrutticolo di Francavilla Fontana in provincia di Brindisi). La liberalizzazione, tuttavia, ora deve necessariamente diventare un imperativo, non più l'eccezione. Occorre invertire la concezione attualmente operante sui Mercati all'Ingrosso: la liberalizzazione o privatizzazione, la gestione diretta degli operatori deve essere la regola, mentre la gestione pubblica, più opportunamente attraverso un magistrato delegato della cancelleria commerciale del Tribunale, deve essere l'eccezione da applicare esclusivamente per effetto di situazioni di patologia in cui ha finito col versare la gestione diretta. Ai Comuni spetterà, a questo punto, solo la esecuzione di funzioni di regolamentazione, disciplina, controllo ed ispezione ai fini mercatali, igienici e sanitari.

Ai Comuni, inoltre, spetta l'iniziativa dell'avvio dell'attività del mercato all'ingrosso promuovendo l'unione dell'iniziativa dei potenziali operatori anche mettendo, proprio in siffatta fase, a disposizione dell'istituendo mercato le strutture necessarie per l'allocazione dell'attività.

Deve tuttavia essere affermata per legge l'esclusiva della gestione in forma associata ed in struttura unitaria, tramite i mercati generali, della commercializzazione all'ingrosso delle derrate alimentari; occorre infatti, per un verso, evitare che la privatizzazione diventi l'occasione ed il pretesto per la irreversibile e definitiva disarticolazione delle strutture dei mercati inducendo la parcellizzazione della stessa rete distributiva in una miriade di magazzini isolati.

Per altro verso l'esclusiva dei mercati generali va potenziata mediante la obbligatorietà delle aste delle merci presso i mercati alla produzione. Gli enti collettivi della produzione associata possono derogare ma non dall'obbligo dell'asta bensì dall'obbligo di rivolgersi al mercato del luogo di produzione potendo scegliere di rivolgersi per l'offerta presso il mercato generale dell'area di distribuzione. A loro volta, i commercianti all'ingrosso extramercatali, gli industriali della trasformazione dell'industria alimentare e le piastre logistiche della g.d.o. devono obbligatoriamente rifornirsi solo con merce marcata alle aste svolte presso un mercato generale.

La liberalizzazione dei Mercati all'Ingrosso è funzionale alla separazione delle funzioni di gestione (tipiche dell'attività economica precipuamente di appannaggio privato) da quelle di regolamentazione e controllo (tipiche dell'attività pubblicistica). Queste ultime, in particolare, vengono esaltate e valorizzate, evitando l'attuale situazione che vede controllore (Comune) e controllato (società di gestione) di fatto coincidere, al di là della separazione formale della concessione della gestione, generando evidenti situazioni di conflitto di interessi. L'economia deve necessariamente affrancarsi dalla politica, per evitare gli inutili aumenti di costi che hanno portato il settore agroalimentare, come altri, all'attuale fase di crisi.

La liberalizzazione dei mercati all'ingrosso è funzionale alla riduzione dell'incidenza sul chilogrammo di prodotto dei costi della filiera, nonché alla stessa sopravvivenza del settore e delle aziende, per permettere il permanere di un livello sufficiente di concorrenzialità. I mercati all'ingrosso non sono superati perché la loro funzione risulta necessaria, nonostante la crisi degli ultimi anni.

La presenza dei mercati all'ingrosso è fondamentale per calmierare mantenendoli sotto controllo, i prezzi marcati nel corso delle bolle speculative al ribasso o al rialzo e divenute ormai una specie di prassi a cui ci si è abituati e che nessuno ormai denuncia più salvo a lamentarsi, poi, dei prezzi stracciati alla produzione ed elevati al consumo (l'informazione è in mano alla cooperazione ed alla g.d.o.) e generate dall'espandersi dell'oligopolio formato dalla grande distribuzione organizzata e dalla cooperazione.

La scomparsa dei mercati generali sarebbe un danno enorme per l'intera economia nazionale. **Occorre, per essere credibili nella nostra proposta nei riguardi dell'opinione pubblica nazionale, che noi operatori facciamo un passo indietro per poterne fare avanti ben altri senza esporsi al baratro della fine**, superando i danni fatti in molti casi dalla L. 28 febbraio 1986 n. 41.

Un passo indietro nel senso proprio di ritorno al passato. Il passo indietro, anzi due passi, consistono:

a) – apertura alla vendita diretta al consumo (cosiddetti “cassettisti”) ma previa valorizzazione di tale prassi non più finalizzata alla vendita ad indigenti al risparmio senza qualità bensì alla rivitalizzazione verso l'esterno dei mercati mediante la predisposizione delle strutture e dei servizi atti alla ricezione del pubblico fermo restando il rispetto degli orari previsti dagli attuali regolamenti mercatali, anche per disporre di un'offerta concorrenziale rispetto a quella della g.d.o.

b) – vendita, anche diretta al pubblico, della produzione propria dei produttori agricoli con assoggettamento alla sola commissione in favore degli operatori del mercato.

1.3 Il sostegno pubblico alla fase transitoria e la capitalizzazione delle aziende operatrici del mercato.

La distorta applicazione della Legge 28 febbraio 1986 n. 41 ha portato alla ricostituzione da parte degli enti pubblici dell'investimento patrimoniale della costruzione della struttura del mercato ponendolo integralmente a carico degli operatori, rimborsando cioè le rate del mutuo a tasso agevolato solo dopo averne scaricato il peso sui canoni di locazione o di concessione pagati dagli operatori all'interno delle strutture. In altre parole, gli operatori, soprattutto quelli allocati nelle nuove strutture, sostengono sia il costo dell'investimento (senza trarne alcun beneficio, visto che titolarità del diritto di proprietà rimane in capo agli enti pubblici) che i costi di gestione (aumentati a causa del tipo di gestione messa in campo da soggetti la cui proprietà ascende a enti pubblici).

La valorizzazione dei mercati all'ingrosso intanto è possibile in quanto si volta pagina rispetto al passato. Ciò significa principalmente due cose: 1) sollevare gli operatori dei mercati realizzati con i finanziamenti della legge 41 dall'addebito di canoni a copertura dei costi di costruzione delle strutture e, per fare ciò, occorre prevedere un apposito finanziamento pubblico; 2) capitalizzare le aziende degli operatori consentendogli di diventare proprietarie dell'immobile del mercato in cui operano.

L'intervento pubblico è peraltro finalizzato a sostenere in modo corposo la copertura dell'indebitamento a medio lungo termine nell'ipotesi che le società di gestione dei mercati agroalimentari all'ingrosso ne attuino la privatizzazione, cioè trasferiscano sugli operatori il beneficio dell'investimento (la proprietà delle strutture e delle aree) dopo che gli operatori stessi ne hanno in larga parte già sostenuto il costo. Il debito generato dalla malsana applicazione della L. 28 febbraio 1986 n. 41, dalla gestione formalmente

privata ma di fatto pubblica e la commistione tra gestione e controllo, parimenti pubblico, è in realtà un “debito sociale” il quale coerentemente deve essere coperto dalla fiscalità generale per consentire al settore agroalimentare di riacquistare sia competitività e sia la primaria funzione di luogo di formazione dei prezzi.

Laddove le strutture sono già integralmente ammortizzate la priorità consiste nell’agire sulla riduzione dei costi di gestione promuovendo la gestione diretta da parte degli operatori.

L’obiettivo della capitalizzazione delle aziende degli operatori risponde alla necessità di far fare a queste imprese un salto di qualità emancipandole dalla attuale condizione di mere concessionarie dell’ente gestore, impedito di poter avere un patrimonio proprio, se non una risibile quota di partecipazione societaria, all’interno del mercato e costrette, pertanto, a patrimonializzarsi facendo investimenti in strutture al di fuori dei mercati (proprio in linea con l’obiettivo – non dichiarato ma perseguito – di mettere in una crisi irreversibile i mercati all’ingrosso). Una impresa che si rispetti, non ultimo ai fini del merito del credito, non può non essere proprietario dell’immobile in cui opera procedendo ai relativi investimenti, al loro ammortamento e misurandosi con la gestione associata delle parti comuni.

A sua volta, cedendo la proprietà delle strutture agli operatori, gli enti pubblici locali, oltre a disporre di una entrata di bilancio patrimoniale extra che ne migliora i conti, possono scongiurare la possibilità che i loro bilanci siano gravati dalle perdite di esercizio delle società di gestione che, superato il limite di sopportazione oltre il quale le imprese non possono più pagare se non al prezzo del loro fallimento, ricadranno sul bilancio degli stessi enti locali.

Insomma la gestione diretta e la privatizzazione delle strutture eviterà che anche in questo settore avvenga che le perdite siano poste a carico dello Stato nel mentre gli utili vengano ripartiti privatamente.

L’acquisizione della proprietà delle strutture dei mercati si può attuare in almeno due modi. O mediante la cessione delle quote della società proprietaria dell’immobile oppure mediante la costruzione ex novo di una nuova struttura mercatale affidata allo stesso consorzio degli operatori la cui allocazione venga effettuata con assegnazione da parte del Comune che compori anche l’eventuale cambio di destinazione urbanistica dell’area su individuazione a cura degli operatori risultato dell’accordo tra loro.

A sua volta la proprietà dell’immobile sarà articolata nell’identico modo con quanto avviene con i condomini ove le proprietà private unite in un unico complesso edificatorio convivono con le comunioni delle parti comuni a loro volta distinte tra quelle ad uso comune di tutti i condomini e quelle ad uso esclusivo di un solo condomino. In tale contesto distinguiamo la proprietà privata nel cui ambito ciascuno è libero di godere, nel rispetto delle destinazione urbanistica dell’immobile, del suo bene nel modo che più gli aggrada e la proprietà comune per la quale si stabilisce una disciplina (il “regolamento del condominio”) che dispone dell’uso comune di tutti o dell’uso delle parti comuni ad uso esclusivo.

2. La regolamentazione del contratto di conferimento a tutela dei produttori agricoli.

Sempre con la medesima finalità di far risorgere il mercato alla produzione (necessario anche a spuntare prezzi più bassi al consumo) restituendo all’intera economia nazionale ed al primario agricolo, in particolare, la possibilità che i prezzi si formino liberamente in regime di effettiva concorrenza senza la creazione di posizioni dominanti, si rende necessario eliminare quei “buchi neri”, attualmente esistenti nell’ambito del mercato dei prodotti ortofrutticoli, freschi e per la trasformazione, che permettono a dei soggetti determinati, non ad altri, di possedere quantità di prodotto – tali da fare massa critica così da influenzare a loro piacimento il mercato dello stesso prodotto – al di fuori del circuito virtuoso di formazione del prezzo mediante l’incontro incondizionato tra domanda ed offerta.

Uno di questi “buchi neri” che risucchia e fa sparire dalla luce del sole interi segmenti della produzione nazionale che viaggiano così di nascosto alla mercè della speculazione, è il contratto di conferimento. Non è la logica del conferimento che è negativa di per sé, anzi occorre promuovere l’associazionismo tra i produttori. Il conferimento diventa un fatto assolutamente negativo in quanto è privo di tutele per i produttori conferenti. Allo scopo di far riemergere dal flusso carsico il fiume della produzione conferita

ad organismi collettivi facendola esporre alla visione trasparente sotto la luce del sole del mercato è necessario introdurre le garanzie⁶ ai produttori allorquando, in qualità di soci e conferenti di organismi collettivi di trasformazione e commercializzazione, cedono la loro merce senza prezzo in regime di conferimento (come avviene per le associazioni di prodotto, le cooperative di trasformazione, i consorzi di commercializzazione).

La regolamentazione riguarda le seguenti garanzie:

- a) garanzia sulla effettiva corrispondenza della qualità e quantità del prodotto conferito con quello risultante in carico all'organismo collettivo a seguito del conferimento medesimo.
- b) garanzia di un prezzo minimo di cessione del prodotto finito.

La prima regolamentazione serve per impedire una prassi ladronesca messa in atto senza ritegno dagli organismi collettivi – fatte salve le dovute eccezioni di organismi onesti che sicuramente vi sono, come mosche bianche - ed a cui ormai tutti i produttori agricoli sono abituati ed accettano con rassegnazione come fosse un fatto naturale, in base alla quale la ricevuta della consegna del prodotto conferito, che – per inciso – non viene quasi mai rilasciata all'atto della consegna, non contiene mai i dati veritieri corrispondenti alle quantità e qualità di prodotto conferito, che se ne discostano anche di parecchio, in peggio ovviamente, a tutto danno del produttore agricolo conferente, in quanto il prezzo liquidato in suo favore per i prodotti conferiti risulterà essere ben al di sotto del loro valore effettivo.

Ad esempio accade che chi conferisce 1000 quintali di pomodoro per la trasformazione ottiene il rilascio di una ricevuta di 600. Accade spesso che uva da vino il cui grado zuccherino misurato in campo è 16 venga poi misurato 13/14 all'atto della consegna alla cantina sociale. Ancora accade che vengano scambiate le ricevute della molitura dell'olio e a partite con acidità di 1 grado venga assegnata quella di un'altra di 0,2 linee di acidità mentre il produttore conferente di quest'ultima partita si ritrova con olio vergine (ad 1 grado) anziché extravergine. Ancora, nel settore del fresco – fragole, pesche, kiwi, ecc. - accade sempre più spesso che si applichino perdite e cali (oscillanti dal 5% sino anche al 20% delle quantità) che all'atto della consegna del prodotto erano assolutamente inesistenti. Ma nel settore del fresco viene operato anche il declassamento della qualità o scelta. Esse sono in genere tre (alta, media e bassa) e dipendono in particolare dalla calibratura oltre che dallo stato di maturazione del prodotto. Avviene, allora, che un prodotto constatato all'atto del conferimento di prima scelta al 100% venga poi liquidato all'atto del pagamento del prezzo come prima scelta per il 60% ed il resto come seconda o, addirittura, terza. Vi sono casi in cui intere partite di prima scelta sono state poi declassate, riconosciute e pagate di seconda. O tanti altri casi in cui la cosa si presenta in altro modo: "il cliente – dice il responsabile commerciale della cooperativa o del consorzio – ci ha contestato la merce perché non vendibile per cui ce la ha liquidata di ultima scelta"; pertanto a te socio ti liquidiamo il prezzo della qualità infima: il tutto, ovviamente, senza alcuna prova se non la comunicazione via fax del cliente, poiché, comunque siano andate le cose, la merce, essendo deperibile, si è stati comunque costretti a venderla per evitare di perderla del tutto. Infine vi è da registrare il fenomeno di quegli organismi collettivi che hanno preso il vizio di gonfiare le spese di gestione (tra cui anche l'auto blu per il presidente o il direttore) le quali, in quanto spese generali o parti del costo primo, finiscono con l'incidere sul netto di liquidazione diminuendolo.

Così vanno avanti le cose nel mondo dell'agricoltura italiana!!!

Insomma, questo modo di eseguire il conferimento fa sì che chi riceve il prodotto dispone di quantità non indifferenti acquistate senza prezzo con i riflessi sul mercato che possiamo facilmente intuire.

Si rende pertanto necessario obbligare al rilascio di una nota di consegna all'atto dell'esecuzione del conferimento che deve avvenire in presenza di un militare, in funzioni annonarie, del Corpo Forestale dello Stato o della Guardia di Finanza.

Si rende necessario, infine, far sì che il produttore conferente sia garantito della liquidazione di un prezzo minimo scendendo al di sotto del quale l'organismo collettivo diventa responsabile in solido con

⁶ Garanzie che nella vigente legislazione non sono previste per cui i produttori agricoli sono costretti ad operare con un contratto, quello di conferimento, privo di qual si voglia tutela giuridica in favore del conferente sul presupposto che questi è ampiamente tutelato dalla condizione di socio dell'ente collettivo conferitario.

l'acquirente finale a valle del prodotto del pagamento della differenza del prezzo sino alla concorrenza del minimo.

L'acquirente finale deve verificare che l'organismo collettivo dal quale acquista il prodotto sia commercialmente serio. Infatti qualora gli pratici prezzi al ribasso si deve considerare come se si sia posto in essere un incauto acquisto da parte dello stesso acquirente finale il quale, pertanto, sarà tenuto in solido con l'organismo collettivo a rifondere il prezzo minimo. Tale prezzo minimo può essere individuato in una quotazione media calcolata giornalmente prendendo a base i prezzi fissati dai mercati generali di riferimento (può anche trattarsi di un unico mercato nazionale oppure mercati distinti per territorio). Qualora la liquidazione al di sotto del prezzo minimo dipenda da eccessive spese di gestione non economicamente giustificate si deve prevedere che gli amministratori possano essere fatti decadere dall'incarico.

Solo tale regolamentazione del conferimento potrà impedire quanto avviene odiernamente nel nostro Paese in cui, mediante una rete gerarchica di soggetti conferitari che finisce con il coprire tutto il territorio nazionale e buona parte della produzione nazionale di un prodotto o di un segmento di produzione, pochi soggetti finiscano col disporre di enormi quantità di prodotto senza essere vincolati al pagamento di un prezzo così che influenzino il mercato imponendo dei prezzi del tutto slegati da quotazioni oggettive.

3. Norme a presidio della libera formazione dei prezzi e della concorrenza nel mercato dei prodotti freschi e dei trasformati alla produzione.

Ogni qual volta si apre un nuovo punto vendita della grande distribuzione del fresco si allarga la falla da cui la barca del mercato prende acqua, così che oggi stiamo constatando come stia finendo con l'affondare del tutto. Infatti tutte le quantità di prodotto fresco venduto ai consumatori finali dalle strutture di grande distribuzione non transitano dai mercati generali bensì dalle strutture logistiche distributive di proprietà della stessa catena titolare del punto vendita le quali acquistano direttamente all'importazione o dai produttori. Così facendo i prezzi da essi spuntati sono "carsici" cioè scrono al di fuori del libero mercato e di nascosto rispetto alla trasparente marcatura frutto dell'incontro concorrenziale della domanda e dell'offerta.

In questo ambito si deve intervenire per regolamentare e disciplinare. Le strutture logistiche della grande distribuzione che intendono rifornirsi devono essere obbligate dalla normativa ad acquistare le partite di prodotto per il loro fabbisogno partecipando alle aste che si terranno nei mercati generali con vocazione prioritaria di mercato della produzione per procurarsi il prodotto fresco.

Identico discorso deve riguardare le industrie che intendono rifornirsi della materia prima per la produzione alimentare cioè del prodotto per il trasformato (grano per la pasta, uva per il vino, pomodoro per la passata, ecc.).

LA NOSTRA STRATEGIA DI LOTTA SINDACALE quali operatori dei Mercati all'Ingrosso

Gli operatori dei mercati all'ingrosso e dei centri agroalimentari hanno sempre il coltello dalla parte del manico se sono uniti, coesi e determinati nel raggiungere lo scopo. La strategia per arrivare alla gestione diretta e/o alla privatizzazione laddove se ne ravvisi la necessità è costituita da due fasi:

1. Riabilitare il ruolo e l'immagine dei Mercati all'Ingrosso: contestualmente alla notifica per iscritto a firma di tutti gli operatori del Mercato Ortofrutticolo, occorre avviare presso i consumatori una campagna conoscitiva finalizzata a sensibilizzare l'opinione pubblica rispetto al ruolo imprescindibile dei mercati e alla necessità della gestione diretta per potere diminuire i costi e continuare a sopravvivere. Per fare questo occorre organizzare:
 - a. La vendita diretta su commissione del prodotto nazionale di stagione con annessa campagna pubblicitaria per dimostrare in modo assolutamente inequivocabile che i Mercati all'Ingrosso sono più competitivi rispetto alla Grande Distribuzione Organizzata;

- b. Una campagna di informazione sugli sprechi e la malagestione da parte dell'Ente Pubblico, da cui la richiesta della gestione diretta e/o della privatizzazione;
2. Vertenza sulla gestione diretta e sulla privatizzazione: nel caso che, a normativa vigente, l'ente pubblico o la società di gestione, rifiutino di concedere la gestione diretta occorre che gli operatori attuino in modo autonomo il loro progetto:
- 2.A. Cessando il pagamento del canone di concessione o di locazione all'ente gestore. L'ammontare del canone di affitto o concessione sarà versato dagli operatori su un conto corrente del consorzio di gestione degli operatori; il non pagamento del canone di concessione o di locazione:
- 2.A.1 Svela all'opinione pubblica l'inganno della realizzazione dei nuovi Centri Agroalimentari, in quanto l'ente pubblico non sarà più in grado non solamente di effettuare la gestione (ma a questo sopperisce il consorzio di scopo di cui al punto b) ma anche di pagare le quote residue dell'ammortamento del mutuo per l'investimento, che invece dovrebbero essere sostenute dall'ente pubblico.
- 2.A.2 Non comporta conseguenze per gli operatori in quanto, a normativa vigente, il Comune o l'Ente gestore non potranno mai chiudere il mercato in quanto, così facendo, sarebbe passibile di essere perseguito del reato di interruzione di un pubblico servizio e non potrà nemmeno revocare tutte le concessioni o i contratti di affitto perché farebbe esattamente la stessa cosa, visto che, data l'attuale crisi del settore, sicuramente non c'è la fila di aziende davanti al mercato disposte ad aprire alle 02:00 di notte per subentrare ai posteggianti nel commercializzare frutta e verdura;
- 2.A.3 In quanto azione coordinata finalizzata proprio alla gestione diretta, la sospensione del pagamento è un atto perfettamente legittimo che anticipa la gestione diretta da parte degli operatori nonché la riforma dei servizi pubblici che scatterà dal 2007, per cui tutti i servizi dovranno, oltre ad essere affidati con procedure ad evidenza pubblica, essere gestiti in modo professionale da soggetti che abbiano una competenza nel settore: e chi meglio degli operatori del mercato appositamente riuniti in consorzio di gestione degli operatori?
- 2.A.4 È un'arma di lotta sindacale legittima ed efficace che costringerà la controparte a prendere atto della volontà degli operatori di passare alla gestione diretta del mercato all'ingrosso;
- 2.B Costituendo il consorzio di gestione che dovrà gestire il mercato all'ingrosso ed, in un secondo momento, acquisire la proprietà del centro agroalimentare. È al consorzio che confluiranno le risorse prima destinate all'ente di gestione;

Per porre in essere la gestione diretta, costituendo il consorzio, con il minimo di costi amministrativi e notarili, ci si può rivolgere alla sede nazionale di UNICO a Vignola (MO), Via J. Barozzi n. 10 – Tel. 059/776.777, Fax. 059/771.442.

LA RIFORMA DEL MERCATO
PER UNA NUOVA LEGGE IN MATERIA DI MERCATI ALL'INGROSSO
L'attività di lobby di UNICO

In questa parte dell'opuscolo della vertenza avremmo dovuto riportare il testo di una proposta di legge avente ad oggetto la "DISCIPLINA DEL SETTORE DEL COMMERCIO ALL'INGROSSO DI PRODOTTI AGROALIMENTARI E NORME IN MATERIA DI TUTELA DEL CONFERIMENTO AGLI ORGANISMI COLLETTIVI DEI PRODUTTORI".

Siccome una proposta analiticamente articolata in questa fase della vertenza sarebbe risultata sprecata in quanto questo è il momento di lavorare al nostro interno tra di noi operatori per giungere alla determinazione sul da farsi.

L'iniziativa legislativa della proposta di legge, invece, si rivolge all'esterno nei riguardi dei Partiti, dei politici e dei Parlamentari e potremo avviarla in un secondo momento, evitando quello che al momento sarebbe uno spreco di energie, quando avremo stabilito ed organizzato di fare un'azione di lobby sulle nostre ipotesi di nuova regolamentazione del settore.

Pertanto oggi – messo all'ordine del giorno la necessità di decidere di avviare questa azione di lobby e di decidere come intendiamo farla (non è da escludere una proposta di legge di iniziativa popolare o un referendum o la formazione di un gruppo di parlamentari trasversali a tutela della filiera lunga,

accompagnati da azioni di sollecitazione dell'opinione pubblica nazionale mediante l'iniziativa sulla gestione diretta dei mercati) – ci limitiamo di seguito succintamente ad indicare per sommi capi il contenuto dell'iniziativa in sede legislativa.

La proposta di legge interviene quale riforma della legge sui mercati agroalimentari sostituendo la legge 25 marzo 1959, numero 125, che per l'effetto verrebbe abrogata.

La riforma individua:

a) le finalità della novella legislativa;

Titolo I – La nuova impostazione dei mercati generali.

b) la organizzazione dei mercati;

c) il procedimento di assegnazione in proprietà delle aree agli operatori;

d) la nuova figura del consorzio degli operatori di gestione e la disciplina della titolarità e gestione della proprietà comune nell'ambito dei mercati;

e) formalizza le modalità di individuazione delle nuove aree nell'ipotesi di trasferimento dei mercati;

f) modifica la base sociale del "Consorzio Infomercati" di cui al D.L. 321/96 sostituendola con il consorzio unico nazionale di secondo grado la cui base sociale è formata esclusivamente dai consorzi degli operatori dei singoli mercati. Il Consorzio nazionale parteciperà quale componente della filiera ai comitati di filiera dei prodotti;

Titolo II - Le norme transitorie per il passaggio dalla vecchia alla nuova legislazione.

g) la liquidazione delle società miste previste dalla legge 41/86;

h) Il trasferimento della proprietà dei mercati esistenti alla proprietà esclusiva degli operatori già assegnatari di posteggio ed alla proprietà comune del consorzio degli operatori;

i) crea un apposito capitolo nel Bilancio dello Stato nell'ambito della spesa di competenza del Ministero delle Attività Produttive intestato al "Fondo nazionale per i mercati ortofrutticoli" a carico del quale si attinge per la liquidazione degli enti di gestione e si impingua con i proventi della assegnazione in proprietà dei mercati già esistenti.

l) l'abrogazione della legge 125/59.

Titolo III – La disciplina del mercato alla produzione

m) introduce le norme di garanzia in favore dei produttori agricoli in merito al contratto di conferimento;

n) introduce l'obbligo delle aste presso i mercati all'ingrosso individuati a prevalente vocazione alla produzione sia per le industrie della trasformazione per la compravendita della materia prima da trasformare e sia per la compravendita del fresco alle piattaforme logistiche o della grande distribuzione.

Tale iniziativa di proposta in sede legislativa sarà sviluppata in modo analitico ed opportunamente articolato in un momento successivo quando per il progressivo sviluppo della vertenza si renderà necessario.