



*Ministero delle politiche agricole
alimentari e forestali*

**DIPARTIMENTO DELLE POLITICHE EUROPEE E INTERNAZIONALI
DIREZIONE GENERALE DELLE POLITICHE COMUNITARIE E INTERNAZIONALI
DI MERCATO
POCOI V**

OCM - ORTOFRUTTA
STRATEGIA NAZIONALE 2009-2013

**Documento elaborato ai sensi dell'articolo 103 *septies* del
regolamento (CE) n. 1234/2007**

**Versione adottata con DM 3 agosto 2011 n. 5460, che sostituisce quella adottata
con DM 30 settembre 2010 n. 8446**

INDICE

1. Durata della Strategia Nazionale	3
2. Analisi della situazione in termini di punti di forza e di debolezza, potenzialità di sviluppo, strategia scelta in funzione delle caratteristiche e giustificazione delle priorità selezionate	3
2.1 Analisi della situazione: produzione e mercato del settore ortofrutticolo.....	3
2.1.1 Superfici e produzioni.....	3
2.1.2 Prezzi all'origine e costi.....	5
2.1.3 Consumi interni	8
2.1.4 Prezzi al consumo e margini della filiera.....	11
2.1.5 Commercio con l'estero.....	13
2.1.6 Tendenze innovative nella domanda di ortofrutticoli	16
2.2 Analisi d'impatto del regolamento (CE) n. 2200/96: la risposta del sistema ortofrutticolo organizzato.....	16
2.2.1 Lo sviluppo delle OP	16
2.2.2 Le OP e il valore della produzione commercializzata	18
2.2.3 I fondi di esercizio e le azioni dei programmi operativi	25
2.2.4 Alcune considerazioni di sintesi	31
2.3 Analisi SWOT	34
2.4 Strategia scelta per affrontare i punti di forza e di debolezza.....	36
2.4.1 Il quadro programmatico di riferimento - Analogie e punti di contatto con la politica dello Sviluppo Rurale	37
2.4.2 Complementarità e coerenza delle linee strategiche nei programmi operativi	39
3. Obiettivi e strumenti dei programmi operativi, indicatori di rendimento.....	41
3.1. Complementarietà tra OCM e SR	52
3.2. Informazioni specifiche concernenti i tipi di azioni e di interventi.....	53
Misura 3.2.1. Azioni intese a pianificare la produzione.....	57
Misura 3.2.2. Azioni tese a migliorare o a salvaguardare la qualità dei prodotti	58
Misura 3.2.3. Azioni intese a migliorare le condizioni di commercializzazione.....	60
Misura 3.2.4. Ricerca e produzione sperimentale	62
Misura 3.2.5. Attività di formazione non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi e azioni intese a promuovere il ricorso a servizi di consulenza.....	64
Misura 3.2.6. Misure di prevenzione e gestione delle crisi	65
Misura 3.2.7. Azioni ambientali.....	65
Misura 3.2.8. Altri tipi di azioni.....	66
3.3 Sorveglianza e valutazione dei programmi operativi.....	66
3.4 Aiuti per la realizzazione dei programmi operativi e per l'attuazione delle misure di prevenzione e gestione delle crisi.	66
3.4.1 Aiuto finanziario comunitario	66
3.4.2 Aiuto finanziario nazionale	67
4. Designazione delle autorità competenti e degli organismi responsabili	67
4.1 Sorveglianza e valutazione della Strategia Nazionale	67
4.2 Individuazione degli indicatori su cui basare le attività di sorveglianza e di valutazione.....	68
4.3 Comunicazioni e notifiche	68
5. Disposizioni nazionali.	69

1. Durata della Strategia Nazionale

La durata del presente documento di programmazione è relativa alle attività svolgibili dalle organizzazioni di produttori (OP) per il periodo 2009-2013.

In considerazione che le regole comunitarie stabilite per le OP si applicano *mutatis mutandis* alle associazioni di organizzazioni di produttori (AOP) nei limiti del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, nel prosieguo del presente documento, il termine OP è usato anche con riferimento alle AOP, salvo diversa indicazione.

2. Analisi della situazione in termini di punti di forza e di debolezza, potenzialità di sviluppo, strategia scelta in funzione delle caratteristiche e giustificazione delle priorità selezionate

2.1 Analisi della situazione: produzione e mercato del settore ortofrutticolo

2.1.1 Superfici e produzioni

Secondo i dati Istat, in Italia nel 2006 sono stati prodotti circa 26,4 milioni di tonnellate di ortofrutta, su una superficie di circa 1.300.000 ettari.

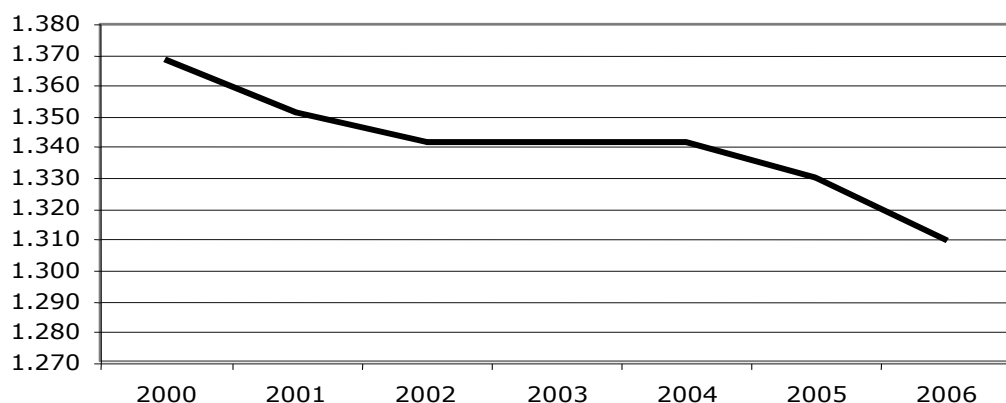
In termini di superficie coltivata, la frutta (agrumi esclusi) ha rappresentato il 40% del totale ortofrutta, sviluppando investimenti pari a circa 520.000 ettari. Per parte loro, gli agrumi con quasi 170.000 ettari rappresentano il 13% del complesso, mentre gli ortaggi, con 538.000 ettari, hanno una quota pari al 41% delle superfici investite.

Sempre nel 2006 sono stati prodotti circa 15,2 milioni di tonnellate di ortaggi (patate comprese), vale a dire il 58% del totale dei quantitativi di ortofrutta prodotti. Seguono la frutta fresca, con oltre 7,4 milioni di tonnellate (28%) e gli agrumi, con quasi 3,6 milioni di tonnellate.

La Produzione Lorda Vendibile (PLV) di ortofrutta rappresenta mediamente il 25% del totale della PLV complessiva dell'agricoltura italiana (media 2001-2005). Il tasso di incidenza della PLV ortofrutticola sul totale risulta particolarmente elevato in Sicilia, dove nel quinquennio 2001-2005 si è attestato mediamente al 53% del totale, ma anche in Trentino-Alto Adige (48%), Campania (47%), Puglia (41%). Un'incidenza dell'ortofrutta superiore alla media nazionale si riscontra anche in Basilicata, Calabria, Abruzzo, Lazio ed Emilia-Romagna. Nel loro complesso, le nove regioni elencate concorrono alla produzione di oltre l'80% della PLV ortofrutticola italiana.

Le superfici investite ad ortofrutta in Italia (Fig. 2.1) sono diminuite negli ultimi sette anni del 4,3%, attestandosi nel 2006 a 1.309.321 ettari. Tale flessione ha coinvolto tutti i principali aggregati, soprattutto pomodoro da industria e patate, ma anche agrumi, ortaggi di pieno campo e frutta. Le uniche eccezioni sono rappresentate da ortaggi in serra, legumi secchi ed uve da tavola.

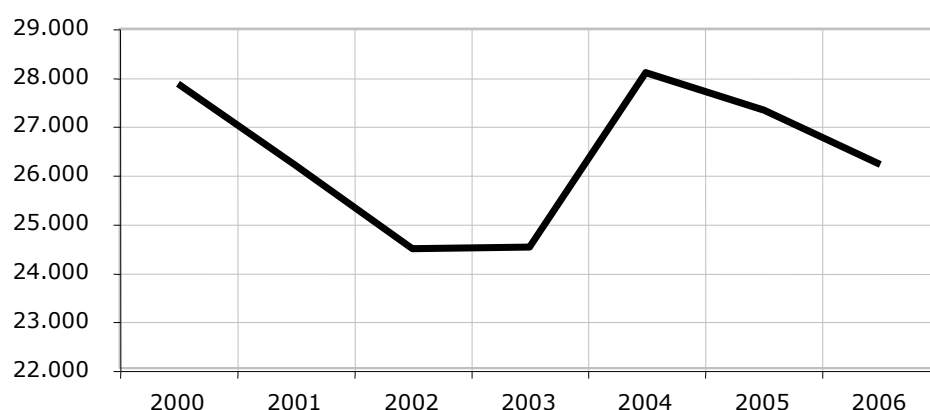
Fig. 2.1 - Andamento superficie ortofrutticola italiana
(.000 ettari)



Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Istat e Agea

A fronte della costante contrazione delle superfici investite, la produzione di ortofrutta (Fig. 2.2) ha evidenziato una maggiore variabilità, attribuibile essenzialmente a fattori climatici. Considerando l'intero periodo, tuttavia, si osserva una diminuzione complessiva del 6%, da 27,9 a 26,2 milioni di tonnellate.

Fig. 2.2-Andamento produzione
(.000 tonnellate)



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat e Agea

Tale dinamica complessiva risulta da andamenti divergenti dei singoli aggregati. In particolare, si osserva la forte contrazione della produzione di ortaggi in pieno campo, la principale voce del comparto, che non ha recuperato la flessione subita nel biennio 2001-2002. Risultati negativi anche per le patate, che chiudono il periodo con una contrazione del 13%.

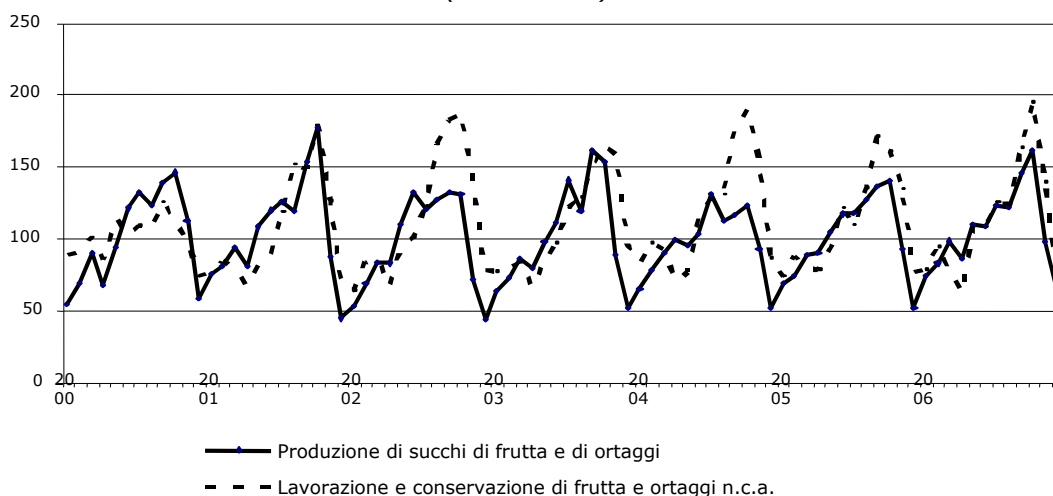
Il pomodoro da industria, dopo gli elevatissimi livelli produttivi raggiunti nel triennio 2003-2005 è tornato su livelli intermedi. Note positive si registrano per gli ortaggi in serra, sebbene questo settore sia fortemente minacciato dalla concorrenza di Paesi emergenti (Paesi Terzi del Mediterraneo).

La dinamica dell'indice di trasformazione industriale dipende fortemente dalla stagionalità e quindi dalla disponibilità di materia prima agricola da trasformare.

Si evidenzia comunque nell'arco del quinquennio una lieve tendenza all'aumento della produzione di frutta e ortaggi conservati (Fig. 2.3), che risente anche del picco particolarmente elevato registrato nel 2004 e imputabile essenzialmente alla trasformazione del pomodoro.

Andamento incostante, invece, per l'industria dei succhi di frutta che alterna risultati positivi a battute d'arresto, come nel 2002 e nel 2004.

Fig. 2.3 Dinamica dell'indice di produzione comparto della trasformazione ortofrutticola
(2000 = 100)



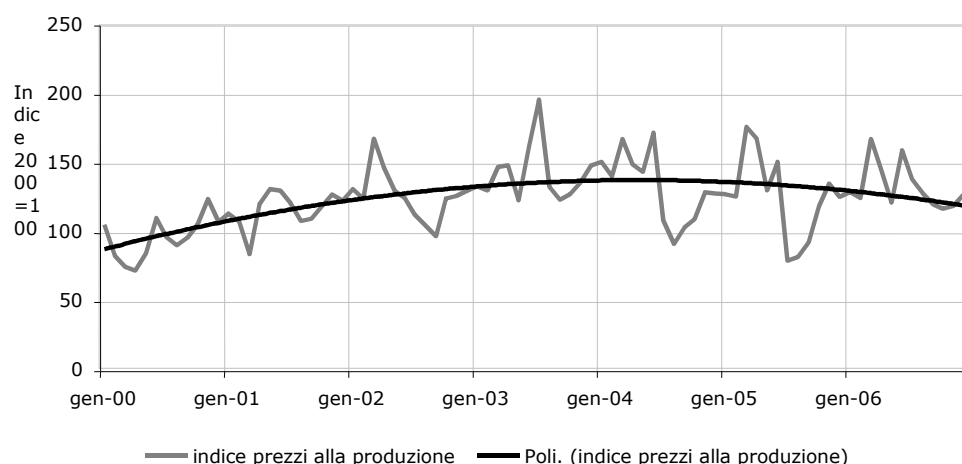
Fonte: Istat

2.1.2 Prezzi all'origine e costi

I prezzi all'origine dei prodotti ortofrutticoli, che da sempre mostrano un'elevata volatilità, hanno subito negli ultimi anni forti oscillazioni, con variazioni congiunturali anche molto al di sopra della norma.

La figura seguente (Fig. 2.4) mostra, in particolare, la dinamica mensile dell'indice dei prezzi all'origine dell'aggregato frutta e agrumi. Negli anni considerati si osservano i picchi eccezionalmente alti nell'estate del 2003, nel primo semestre del 2004 e nelle primavere del 2005 e del 2006, ma anche la caduta nella seconda metà del 2004 e nei primi mesi del 2005 e del 2006, che ha riportato verso il basso la tendenza crescente dell'intero periodo. Nei sette anni considerati la crescita complessiva dei prezzi all'origine di questo aggregato è stata del 33%.

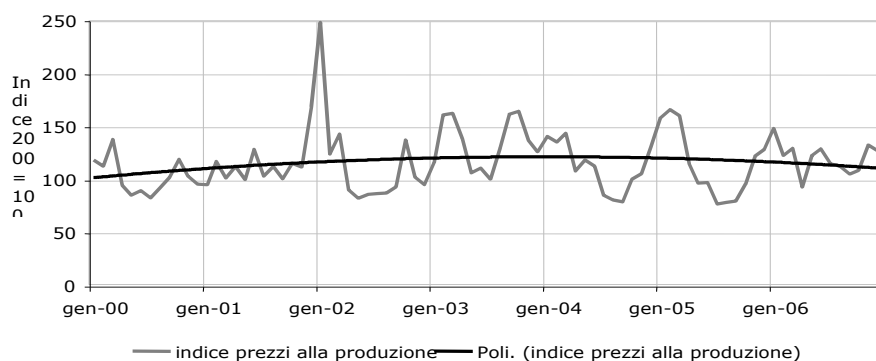
Fig. 2.4-Frutta e agrumi
Dinamica dei prezzi all'origine, 2000-2006



Fonte: Ismea

Per gli ortaggi, l'arco di tempo in esame mostra una forte crescita delle quotazioni all'origine (Fig. 2.5), che hanno registrato, anche in questo caso, un crollo nel secondo semestre del 2004, risalendo tuttavia nei primi mesi del 2005 e nel 2006. La variazione complessiva del periodo è stata pari al 21%.

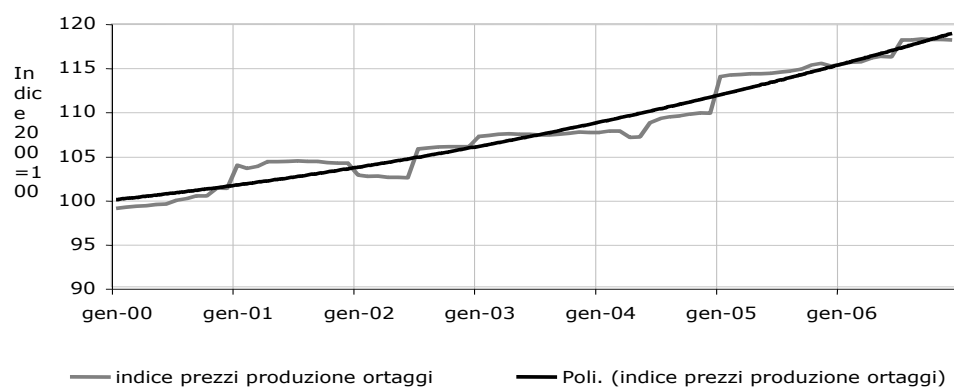
Fig. 2.5- Ortaggi
Dinamica dei prezzi all'origine, 2000-2006



Fonte: Ismea

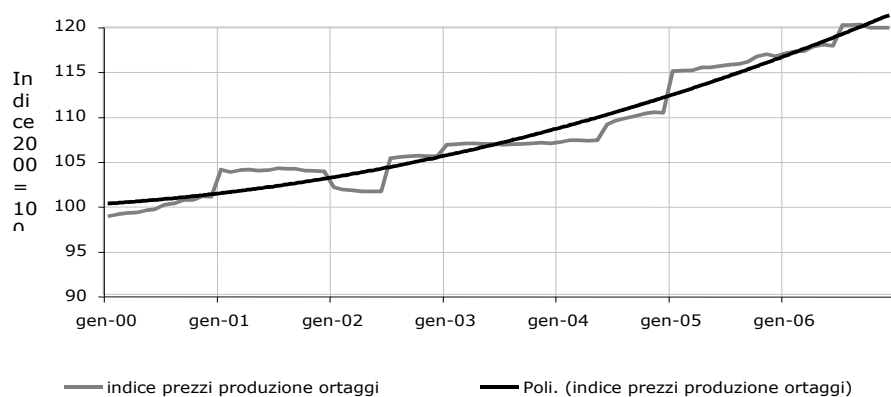
Le figure che seguono (Figg. 2.6; 2.7; 2.8) mostrano la dinamica dei prezzi dei mezzi correnti di produzione, distintamente per le produzioni di frutta fresca, di agrumi e di ortaggi. Appare evidente l'impennata, a causa degli incrementi registrati da combustibili, manodopera, concimi azotati e fosfatici ed in generale degli input chimici. Le variazioni sull'intero periodo sono tuttavia mediamente inferiori rispetto a quelle registrate dai prezzi all'origine.

Fig. 2.6-Frutta fresca
Dinamica dei prezzi dei fattori di produzione



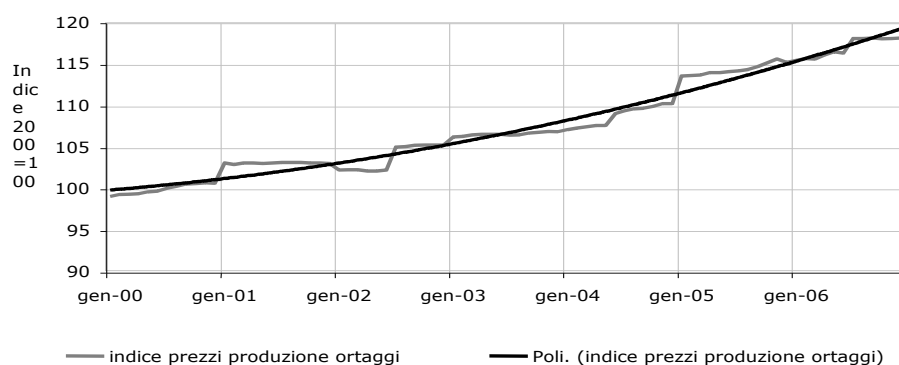
Fonte: Ismea

Fig. 2.7-Agrumi
Dinamica dei prezzi dei fattori di produzione



Fonte: Ismea

Fig. 2.8-Ortaggi
Dinamica de prezzi dei fattori di produzione



Fonte: Ismea

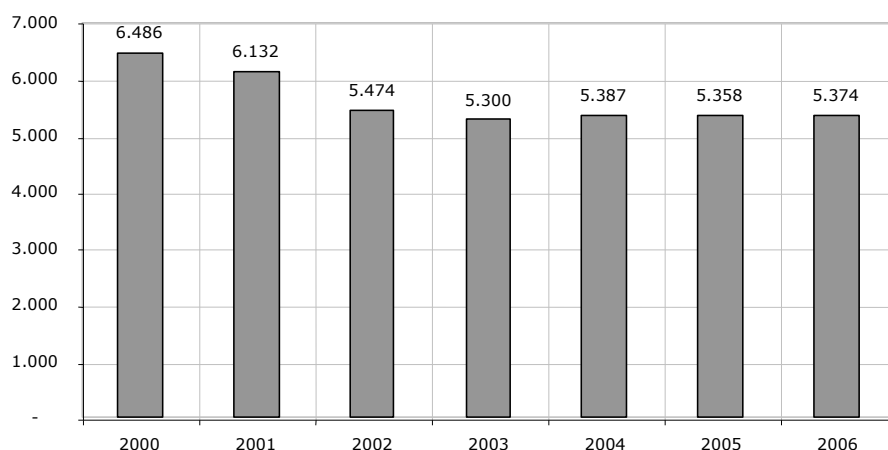
Da segnalare inoltre come tra la metà del 2007 e l'estate 2008 l'aumento del prezzo del petrolio si sia riflesso pesantemente sui prezzi di concimi e antiparassitari, innescando una pericolosa rincorsa tra prezzi e costi, con ripercussioni negative sui mercati al consumo.

2.1.3 Consumi interni

La dinamica degli ultimi sette anni degli acquisti domestici di prodotti ortofrutticoli in Italia ha mostrato un trend decisamente negativo. I volumi totali acquistati dalle famiglie sono passati infatti da oltre 6,5 milioni di tonnellate nel 2000 a 5,4 milioni di tonnellate nel 2006, evidenziando una riduzione in termini percentuali pari al 17%. In calo tutte le principali voci del comparto, con la sola eccezione di banane e frutti esotici.

Nel corso dell'ultimo triennio, tuttavia, la dinamica degli acquisti domestici ha registrato un trend sostanzialmente stabile in termini di quantità (Fig. 2.9). Nel 2006 i consumi domestici dell'intero comparto hanno avuto, infatti, un lieve rimbalzo rispetto al 2005, aumentando di 0,3 punti percentuali. Bene soprattutto il segmento dei freschi (frutta, ortaggi e IV gamma).

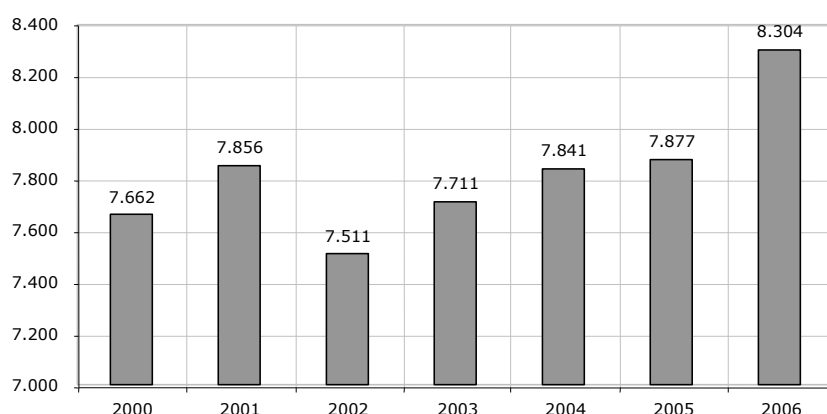
Fig. 2.9 - Acquisti domestici del totale Ortofrutta (.000 t)



Fonte: Ismea-AcNielsen

A fronte di consumi stagnanti, l'andamento degli acquisti in valore risente dell'aumento dei prezzi al dettaglio (Fig. 2.10). Tra il 2000 ed il 2006, la spesa per prodotti ortofrutticoli è aumentata da 7,7 a 8,3 miliardi di euro (+8%). In particolare, al calo sostanziale del 2002 è seguita una fase ininterrotta di incremento della spesa.

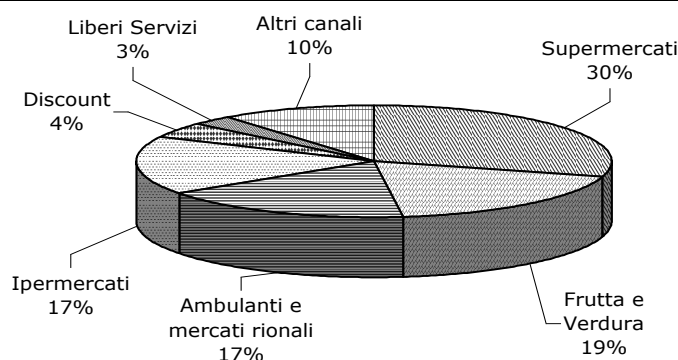
Fig. 2.10 - Acquisti domestici del totale Ortofrutta (mln Euro)



Fonte: Ismea-AcNielsen

Per quanto riguarda i canali distributivi, l'ortofrutta è uno dei pochi comparti in cui il canale commerciale dei super e ipermercati ancora è arginato dal dettaglio tradizionale, dai mercati rionali, dagli ambulanti e dagli "altri" canali di distribuzione/approvvisionamento. Ciò nonostante, la Distribuzione Moderna rappresenta oggi circa il 52% del mercato in volume ed il 54% in valore (Fig. 2.11).

Fig. 2.11 - Distribuzione della spesa per l'ortofrutta fresca nei canali di vendita, 2006

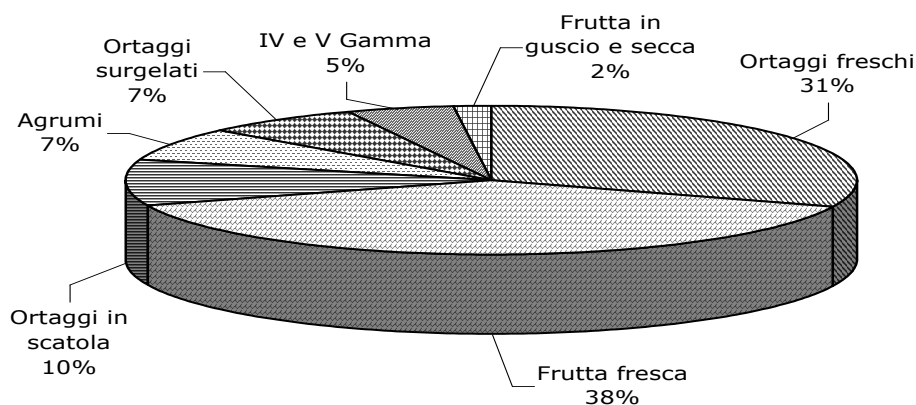


Fonte: Ismea-AcNielsen

La ripartizione della spesa alimentare per aggregati di prodotto è riportata nella figura 2.12. Le voci di spesa più importanti del comparto ortofrutticolo sono la frutta fresca (esclusi gli agrumi che costituiscono una voce a parte) e gli ortaggi freschi, che si spartiscono il 69% della spesa complessivamente sostenuta per l'acquisto di ortofrutta.

Nel corso del periodo 2000-2006 la composizione del paniere degli acquisti per il consumo domestico ha visto crescere le quote relative all'acquisto di frutta, ortaggi, IV gamma e surgelati, mentre sono diminuite quelle relative alle conserve di pomodoro e vegetali ed agli agrumi.

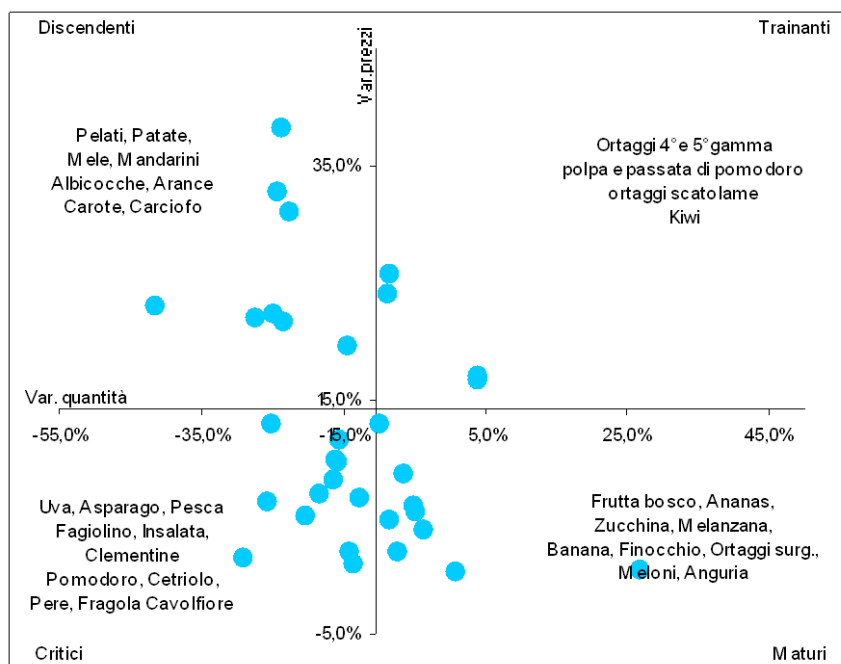
Fig. 2.12 - Composizione del paniere di spesa per l'ortofrutta in valore, 2006



Fonte: Ismea-AcNielsen

Un'analisi più dettagliata sui singoli prodotti ortofrutticoli permette di individuare alcune tendenze interessanti. Mettendo in relazione la variazione delle quantità acquistate e dei prezzi, ossia considerando l'elasticità degli acquisti al prezzo, si ottiene un grafico a dispersione, in cui i diversi prodotti si posizionano nei quattro quadranti a seconda delle performance dimostrate nel periodo in esame (Fig. 2.13).

Fig. 2.13 - Classificazione dei prodotti ortofrutticoli secondo il grado di elasticità degli acquisti al prezzo



Fonte: Ismea

Ne risulta la seguente classificazione:

Prodotti trainanti: sono quei prodotti i quali, nonostante l'incremento dei prezzi superiore alla media, hanno visto crescere i propri volumi di vendita ed hanno quindi ben sopportato l'incidenza negativa dell'aumento di prezzo. Nel caso dell'ortofrutta si tratta principalmente di quei prodotti adatti agli stili di vita moderni, che permettono di risparmiare tempo e fatica. Fanno parte di questo

raggruppamento: gli ortaggi di quarta e quinta gamma (insalate lavate e tagliate, oppure ortaggi già lessati o grigliati o addirittura delle ricette pronte), la polpa e la passata di pomodoro, gli ortaggi in scatola e i kiwi.

Prodotti in crisi: sono quei prodotti che, nonostante l'incremento dei prezzi sia inferiore alla media del periodo, hanno subito una contrazione dei consumi maggiore della media degli altri prodotti. In questo caso la flessione dei prezzi non è stata sufficiente per arginare l'emorragia di acquisti. Fanno parte di questo raggruppamento: uva, asparagi, pesche, fagiolini, insalata, clementine, pomodori, cetrioli, pere, fragole, cavolfiore.

Prodotti maturi e discendenti: sono quei prodotti che presentano una elasticità "normale" rispetto al prezzo, nel senso che il consumatore risponde ad incrementi di prezzo diminuendo le quantità acquistate (o viceversa).

In particolare, nel caso dei prodotti maturi la flessione dei prezzi relativi ha favorito un aumento (sempre in termini relativi, talvolta anche in assoluto) delle quantità acquistate. Si tratta di prodotti base nella dieta del consumatore, l'attenzione ai quali è stata certamente rafforzata dalla perdita del potere d'acquisto delle famiglie. Nell'ambito di tali prodotti rientrano: zucchine, melanzane, banane, finocchi, ortaggi surgelati, meloni, anguria.

Per i prodotti discendenti, invece, si è assistito ad un aumento in termini relativi dei prezzi, che ha comportato una riduzione, più o meno che proporzionale, dei quantitativi acquistati (sempre in termini relativi). Si tratta dei pelati, delle patate, delle mele, dei mandarini, delle albicocche, delle arance, delle carote e dei carciofi.

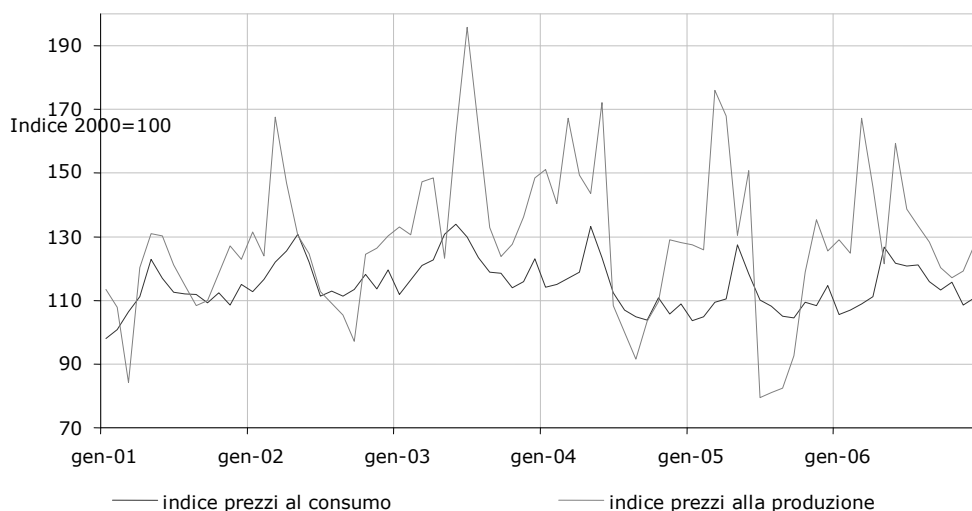
2.1.4 Prezzi al consumo e margini della filiera

Le dinamiche dei consumi domestici sono evidentemente collegate anche all'andamento dei prezzi al consumo (Fig. 2.14). In particolare, l'andamento dell'indice Ismea dei prezzi al consumo di frutta e agrumi consumati in casa mostra un trend decisamente crescente, con un incremento pari a circa il 14% nel corso del periodo considerato.

Confrontando l'indice dei prezzi al consumo Ismea con l'indice dei prezzi alla produzione per frutta e agrumi, si osserva come forti variazioni dei prezzi alla produzione non si trasmettano in misura proporzionale a valle ed appare quindi evidente la maggiore rigidità dei prezzi al consumo, rispetto a quelli ricevuti dagli agricoltori.

Va osservato che nel periodo considerato la crescita dei prezzi alla produzione (+20%) è stata complessivamente superiore a quella fatta registrare dai prezzi al consumo (+14%), il che evidenzia come la distribuzione non sempre sia riuscita o abbia ritenuto strategico scaricare completamente gli aumenti sul consumatore. Va peraltro considerato che aumenti percentuali di uguale entità determinano incrementi reali di prezzo ben differenti nella fase all'origine rispetto a quella al dettaglio.

Fig. 2.14 - Indice Ismea dei prezzi di frutta e agrumi acquistati dalle famiglie italiane e indice Ismea dei prezzi alla produzione di frutta e agrumi: un confronto

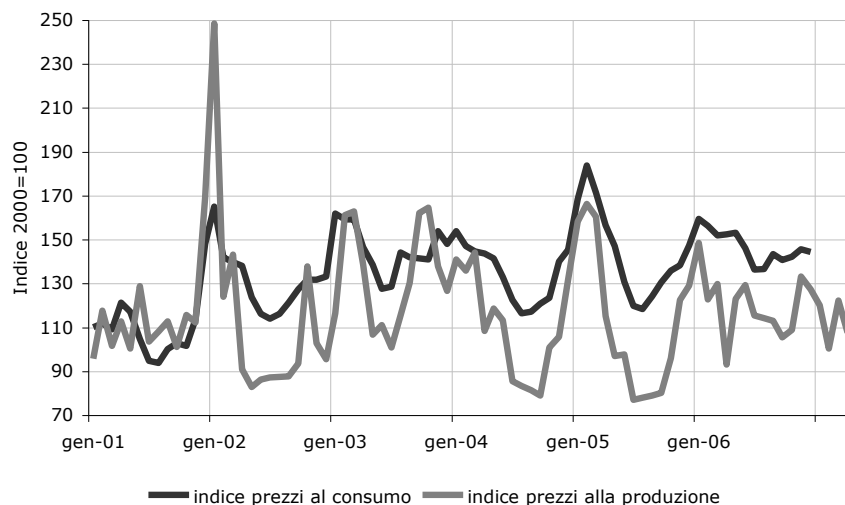


Fonte: Ismea

Per quanto concerne gli ortaggi, l'analisi dell'indice dei prezzi al consumo evidenzia una crescita piuttosto spinta: nell'arco di sette anni l'indice ha subito un incremento del 47% (Fig. 2.15).

Nello stesso periodo l'indice dei prezzi alla produzione è aumentato del 33% circa. Anche per questi prodotti si conferma la regola della maggiore rigidità dei prezzi al consumo. Picchi verso l'alto, ma soprattutto verso il basso, dei prezzi alla produzione non hanno effetto immediato e proporzionale sui listini al consumo.

Fig. 2.15 - Indice Ismea dei prezzi degli ortaggi acquistati dalle famiglie italiane e indice Ismea dei prezzi alla produzione degli ortaggi: un confronto



Fonte: Ismea

Un'indagine, condotta dall'Autorità garante della concorrenza e del mercato sui rapporti di prezzo fra le diverse fasi nelle principali filiere ortofrutticole e chiusa nel 2007, ha confermato una sensazione largamente diffusa e condivisa nell'analisi di tutti i settori della distribuzione commerciale, e cioè che l'allungamento della filiera, da un lato, tende a ridurre i margini dei produttori e ad aumentare quelli delle fasi intermedie, dall'altro, data l'incomprimibilità degli stessi oltre un certo livello, produce un effetto di aumento dei prezzi per il consumatore finale.

Il ricarico medio sul prezzo finale, infatti, (Tab. 2.1) sulle filiere osservate è risultato del 200%, valore ottenuto come media tra ricarichi del 77% nel caso della filiera cortissima (produttore-distributore al dettaglio) e di poco meno del 300% nel caso della filiera lunga (presenza di 3 o 4 intermediari).

Tab. 2.1 – Incremento di prezzo nelle diverse filiere (in %)

Lunghezza filiera	Ricarico intera filiera	Ricarico medio 1° interm.	Ricarico medio 2° interm.	Ricarico medio 3° e 4° interm.
Acquisto diretto	77,4	-	-	-
1° intermediario	132,9	37,4	-	-
2° intermediario	290,0	28,9	81,2	-
3° e 4° interm.	293,7	30,8	34,8	39,5
Media	200,5	33,6	68,1	39,5

Fonte: elaborazioni uffici Antitrust su dati rilevati dalla Guardia di Finanza

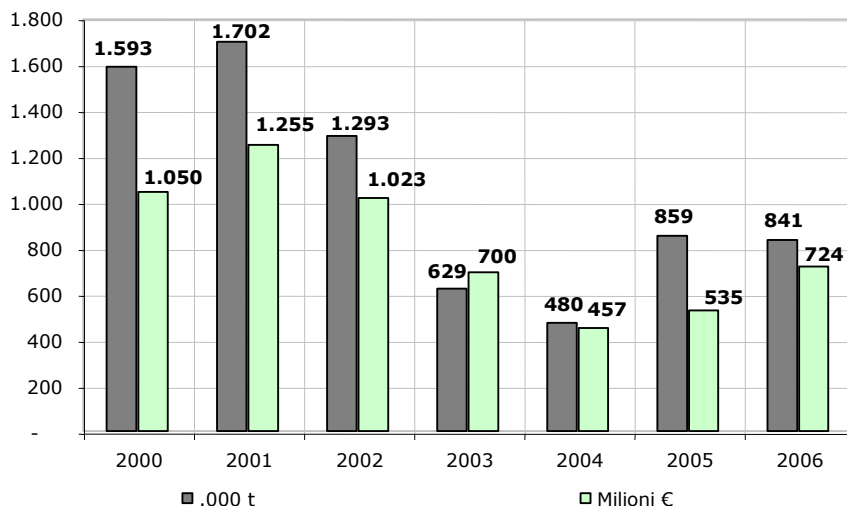
Una prima conclusione dell'indagine condotta dall'Autorità Garante della concorrenza e del mercato è dunque relativa alla necessità di adottare misure volte a comprimere la lunghezza della filiera distributiva, dal momento che esse produrrebbero un impatto diretto e rilevante sui prezzi al dettaglio dei prodotti ortofrutticoli e, dunque, sul benessere del consumatore.

2.1.5 Commercio con l'estero

Tra il 2000 ed il 2006, il saldo del commercio estero dei prodotti ortofrutticoli freschi ha subito una forte contrazione, sia in volume (-47%), sia in valore (-31%). La diminuzione dei volumi è stata pari ad oltre 750 mila tonnellate mentre in valore la perdita è stata di 325 milioni di €. Questa riduzione del saldo è dipesa sia dal progressivo aumento delle importazioni che dalla riduzione delle esportazioni, in quantità e in valore.

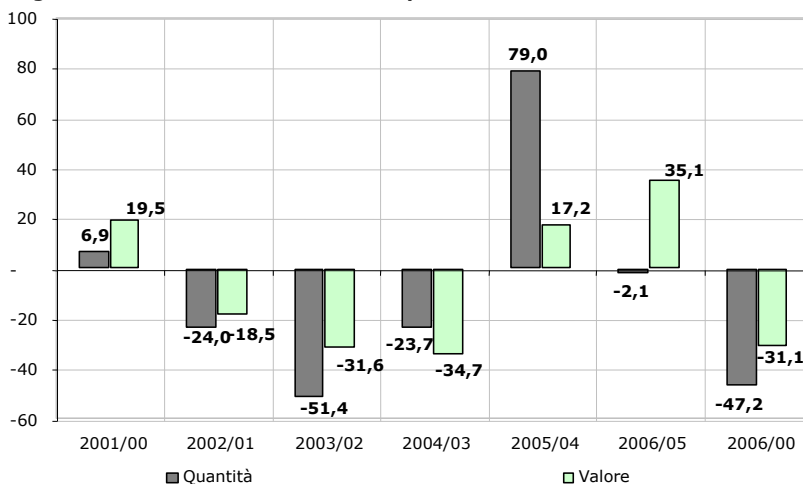
L'intero periodo può però essere suddiviso in due fasi caratterizzate da tendenze diametralmente opposte. Nel quinquennio 2000-2004, infatti, il saldo dei prodotti ortofrutticoli freschi ha subito una contrazione costante e molto consistente in termini sia di quantità (- 70%) che di valore (-56%). Nel biennio successivo, c'è stata una ripresa delle esportazioni, che ha impresso una decisa inversione di tendenza, consentendo di recuperare – anche se in misura parziale - il terreno perso in precedenza (Fig. 2.16 e 2.17).

Fig. 2.16 -Saldo in volume e valore dei prodotti ortofrutticoli freschi



Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Istat

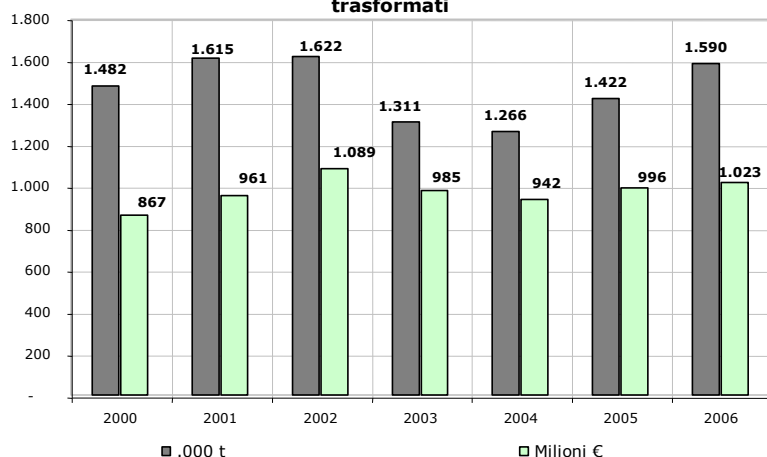
Fig. 2.17 - Variazioni % del saldo dei prodotti ortofrutticoli freschi



Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Istat

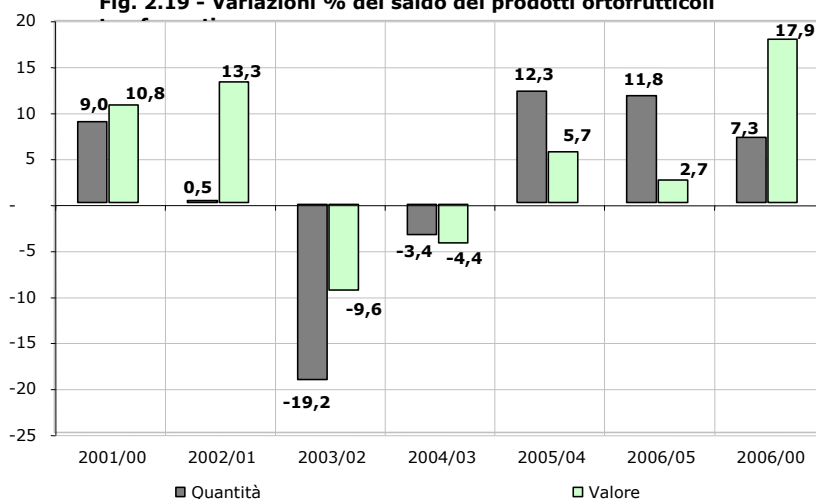
Il saldo del commercio estero dell'ortofrutta trasformata presenta una situazione meno preoccupante rispetto al comparto del fresco. Si assiste, infatti, ad un aumento del saldo in volume (+7%) ed in valore (+18%). L'incremento dei volumi è stato pari a circa 110 mila tonnellate, mentre in valore l'aumento è stato di 155 milioni di € (Figg. 2.18 e 2.19).

Fig. 2.18 - Saldo in volume e valore dei prodotti trasformati



Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Istat

Fig. 2.19 - Variazioni % del saldo dei prodotti ortofrutticoli



Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Istat

L'analisi dei prezzi medi all'export e all'import mostra come la frutta fresca (esclusi gli agrumi) sia collocata sui mercati esteri a prezzi medi inferiori rispetto a quanto paghiamo per i prodotti di importazione. La dinamica dei due prezzi segue comunque la stessa traiettoria.

Per gli agrumi si osserva una forbice significativa fra prodotto di importazione e prodotto italiano esportato, quest'ultimo collocato sui mercati esteri a livelli sensibilmente inferiori. Negli ultimi quattro anni si nota comunque una tendenza ad un assottigliamento della differenza.

Per legumi, ortaggi e patate, invece, la situazione si ribalta. I nostri prodotti mostrano un prezzo medio all'export maggiore rispetto ai prodotti dello stesso aggregato importati in Italia, con una forbice che, di anno in anno, si allarga e si restringe.

Alla luce di tali andamenti, il mercato nazionale dell'ortofrutta si caratterizza come un mercato aperto e, perciò, sotto pressione nei confronti delle produzioni provenienti dai Paesi concorrenti. La competizione è difficile soprattutto in termini di prezzo. Nuovi soggetti possono entrare nei mercati

con facilità; gli accordi sul libero scambio (Barcellona 1995 “Euromediterraneo” e quelli in seno all’Organizzazione Mondiale del Commercio) lo evidenzieranno ulteriormente nel futuro prossimo determinando possibili cambiamenti di scenario.

2.1.6 Tendenze innovative nella domanda di ortofrutticoli

Come si è visto nel paragrafo 2.1.3, in Italia si assiste da tempo ad un ridimensionamento dei consumi alimentari. Secondo stime dell’Istat, l’incidenza dei consumi food negli ultimi anni si è ridotta di 6,5 punti passando dal 19,5% al 12,7% della spesa familiare. All’interno di questo calo generale convivono due tendenze contrapposte: crescono i consumi dei prodotti di fascia medio-alta, che hanno conquistato nell’ultimo decennio circa il 20% del *food* a scaffale, e contemporaneamente si incrementano le vendite del prodotto da primo prezzo.

Questa polarizzazione dei consumi riflette l’evoluzione della capacità di spesa del consumatore italiano. Anche in Italia si assiste, infatti, alla progressiva riduzione della fascia intermedia della società civile, che si divide tra i tanti che vedono ridurre il proprio potere di acquisto ed i pochi che vanno, invece, ad aggiungersi alle fasce di popolazione più ricche.

Il mercato dell’ortofrutta non si discosta da questa realtà. L’incidenza del prodotto da primo prezzo si attesta intorno al 30/35% delle vendite delle principali insegne distributive e la fascia *premium price* intorno al 20% ed è in crescita. La fascia centrale, su cui si erano sviluppate in passato le *private label* delle insegne distributive, si riduce fortemente coprendo oggi circa il 50% dell’offerta, mentre fino a pochi anni fa si attestava anche intorno al 70%.

In una recente indagine condotta tra i principali *buyers* della Distribuzione Moderna in Italia è emersa la valutazione che la tendenza nei prossimi anni sarà quella di pensare ad un riposizionamento dell’offerta a favore dei segmenti a maggiore marginalità. In questo contesto tenderanno ad avere sempre maggiore successo i prodotti:

- di marca;
- biologici;
- ad origine (DOP / IGP);
- *convenience* (che incorporano servizi).

Queste categorie di prodotti rappresentano nel loro insieme la fascia di mercato su cui le insegne della GDO italiana concentreranno i propri sforzi nei prossimi anni, tanto che i risultati dell’indagine permettono di stimare che l’insieme di questi segmenti nei prossimi 3 anni potrebbe arrivare a coprire circa un terzo delle vendite.

In questo scenario trovano riscontro le strategie di valorizzazione della produzione fondate sull’incremento di servizio e sul recupero di valore aggiunto del prodotto. Ciò è ulteriormente supportato dalla centralità riconosciuta al reparto ortofrutta da parte di tutte le insegne distributive italiane.

2.2 Analisi d’impatto del regolamento (CE) n. 2200/96: la risposta del sistema ortofrutticolo organizzato

2.2.1 Lo sviluppo delle OP

Con l'entrata in vigore del regolamento (CE) n. 2200/96 – e con i successivi interventi normativi – sono stati messi a disposizione delle imprese ortofrutticole importanti strumenti istituzionali che hanno consentito l'avvio di un processo di riorganizzazione del settore.

Dopo le difficoltà incontrate nelle prime fasi di applicazione della normativa e le incertezze nelle strategie perseguite da parte degli operatori - connesse anche all'indeterminatezza dei contributi fruibili -, in Italia si è assistito a un'accelerazione del processo associativo della produzione ortofrutticola. Tale evoluzione è stata favorita dall'emanazione del regolamento (CE) n. 2699/2000 il quale, nel definire un unico massimale per il contributo comunitario al Fondo d'esercizio, ha semplificato e reso più stabile il regime di aiuti a favore delle organizzazioni di produttori (OP).

Un numero crescente di OP ha ottenuto il riconoscimento ai sensi del regolamento (CE) n. 2200/96: basti pensare che alla fine del 2007 si contano 391 organizzazioni riconosciute (di cui 79, però, revocate) contro le 174 del 2000. Il tasso di crescita, pari a circa l'80% nella media nazionale, riflette dinamiche che a livello territoriale sembrano assumere un'intensità analoga. Il Mezzogiorno si conferma come l'area con il maggior numero di organizzazioni riconosciute presenti.

Delle 312 organizzazioni attualmente riconosciute, 275 sono OP iscritte ai sensi dell'art. 11, 28 risultano in prericonoscimento (gruppi di produttori – GP, art. 14) e 9 rappresentano le associazioni di organizzazioni di produttori (AOP), riconosciute in base all'articolo 16 del regolamento (CE) n. 2200/96.

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

La maggiore numerosità di OP nel Mezzogiorno (174 a fronte di 74 OP al Nord e di 64 OP nel Centro Italia, presenti nel 2007) è da mettere in relazione con una più elevata concentrazione meridionale delle produzioni ortofrutticole, ma anche con la maggiore frammentazione delle aziende e con la densità di realtà imprenditoriali poco dinamiche e sottodimensionate. La crescita del numero di OP rappresenta un indicatore che coglie solo un elemento quantitativo del processo di aggregazione dell'offerta, poiché accanto a casi in cui le OP rappresentano un reale passaggio di un processo di organizzazione della produzione, sussistono casi in cui esse sono solo la principale forma di accesso al sussidio per gli operatori del comparto.

Vi è inoltre da tener presente che la notevole eterogeneità dei percorsi di concentrazione e riqualificazione dell'offerta evidenziata nelle diverse realtà geografiche, è ascrivibile anche alla difformità riscontrabile negli ordinamenti produttivi, negli sbocchi di mercato e nelle attitudini imprenditoriali che caratterizzano il settore.

Il Nord Italia si caratterizza, infatti, per una relativa maggior presenza di operatori capaci di interfacciarsi con i circuiti distributivi moderni e di competere sui mercati esteri. Si segnalano come particolarmente significative le affiliazioni di cooperative e OP extra-regionali, sia settentrionali che centro-meridionali, a OP capofila trentine e soprattutto emiliano-romagnole.

Per il Sud, invece, sussistono condizioni di debolezza specifiche del settore che limitano il potenziale competitivo dell'offerta ortofrutticola, soprattutto in termini di capacità di interfacciarsi con quelle componenti del sistema ortofrutticolo in grado di porsi come veicoli di penetrazione nei canali moderni e nei mercati esteri. Tuttavia, non mancano realtà imprenditoriali meridionali

sufficientemente dinamiche, nelle quali non di rado la nascita di OP ha rappresentato una mera registrazione di reti già esistenti.

2.2.2 Le OP e il valore della produzione commercializzata

L'analisi delle organizzazioni esistenti e del relativo valore della produzione commercializzata viene effettuata sulla base dei dati dell'Allegato 3 della Relazione generale del MiPAAF il cui ultimo anno disponibile è il 2006. Per l'analisi dei dati viene preso in considerazione il triennio 2004-2006. Si fa presente che le informazioni che vi sono contenute consentono soltanto un'analisi generale della situazione in Italia del sistema ortofrutticolo organizzato e delle relative dinamiche intervenute nel triennio considerato.

Dai dati della Relazione generale si rilevano, per il 2006, 270 OP di cui 260 attive poiché nel corso dell'anno 7 OP hanno cessato la loro attività, con la conseguente revoca del riconoscimento, e 3 sono state oggetto di fusioni. Rispetto al 2005 si è avuto un aumento delle OP presenti di circa il 7%, grazie al riconoscimento di 17 nuove strutture intervenute nel corso dell'anno (Tab. 2.2). Nel 2006 va registrata una decelerazione della dinamica di crescita delle OP rispetto agli anni precedenti, allorquando il numero di nuove OP riconosciute si era attestato a 29 nel 2005 e a 27 nel 2004. Ciò a fronte di un numero comunque limitato di revoche di riconoscimento (4 nel 2005 e 6 nel 2004), come si evince dalla Tab. 2.2.

A livello territoriale la crescita nel numero delle OP ha interessato in maniera diffusa tutte le circoscrizioni geografiche, seppure con una diversa intensità: maggiore al Centro (+32%) e al Nord mentre nel Mezzogiorno tale aumento è risultato più contenuto (+10,4%).

Tab. 2.2 – Dinamica delle Organizzazioni riconosciute

	2004	2005	2006
OP già presenti	198	219	243
OP nuove	27	29	17
OP attive	225	248	260
OP revocate	6	4	7
OP fuse		1	3
GP già presenti	22	27	22
GP nuovi	6	8	9
GP attivi	28	35	31
AOP già presenti	5	6	9
AOP nuove	1	3	1
AOP attive	6	9	10

All'aumento del numero complessivo di OP ha corrisposto, nel triennio 2004-2006, un andamento incerto del numero di soci "persone fisiche", in quanto a un incremento tra il 2004 e il 2005 del 3,5% circa (da 90.382 a 93.558 soci) ha fatto seguito un calo del 3,7% nell'anno successivo che ha portato a un ammontare di poco superiore a 90.000 soci. Il numero complessivo dei soci "persone giuridiche" è, invece, cresciuto nel triennio in esame, essendo passato da 1.138 a 1.306 unità.

A livello territoriale si osserva come alla maggiore numerosità di OP nel Sud non corrisponda un più elevato numero di produttori associati. Le OP presenti nell'area settentrionale, pur rappresentando meno del 25% delle organizzazioni in Italia, raccolgono, con poco meno di 53.000 soci "persone fisiche" nel 2006, il 58,5% del totale dei produttori associati. Più dell'80% di essi si concentra in Emilia-Romagna e nelle Province Autonome di Bolzano e di Trento.

Nel Mezzogiorno le OP aggregano, nel 2006, circa 30.600 produttori – in leggera contrazione rispetto al 2005, ma in aumento nei confronti del 2004 – il 72% dei quali localizzato in Sicilia e in Calabria. L'area del Centro Italia mostra un costante aumento del numero di produttori soci, particolarmente intenso nel 2006, cui hanno contribuito in maniera determinante le OP situate nella regione Marche.

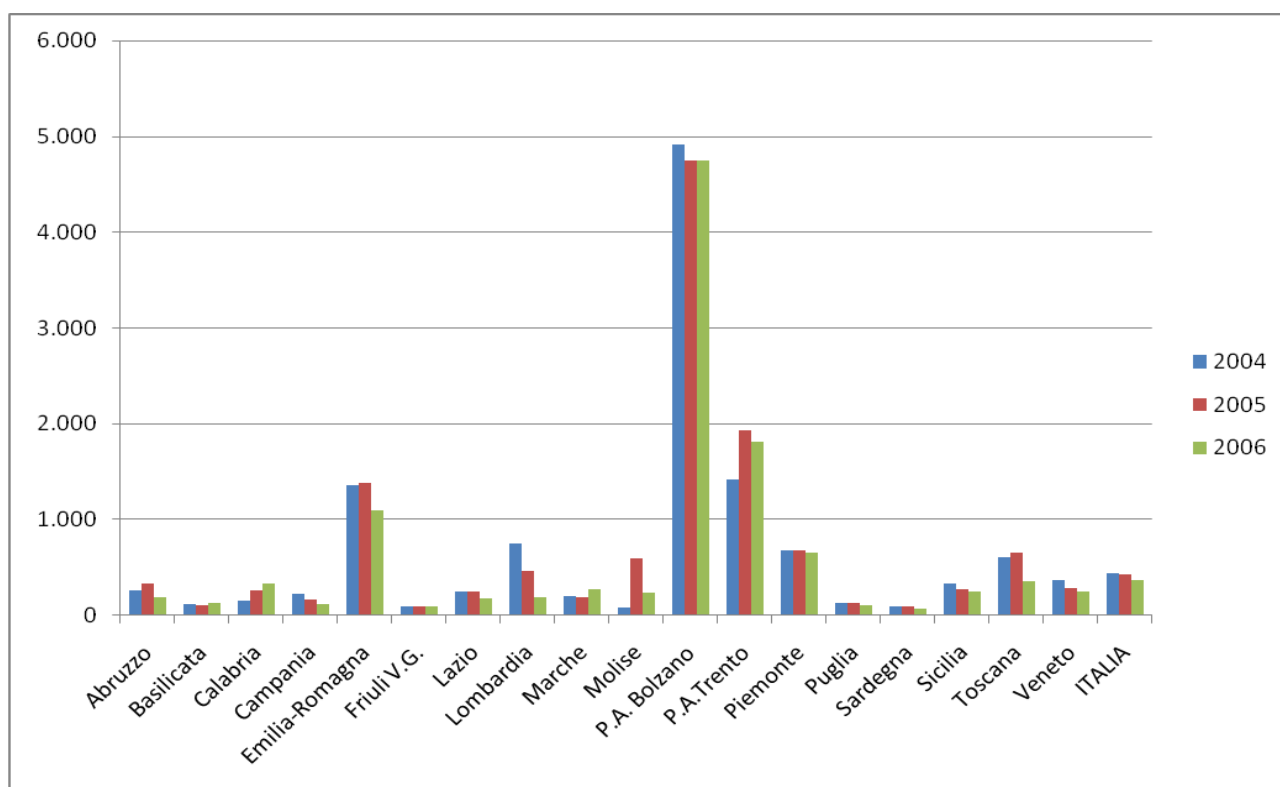
Tab. 2.3 - Indicatori riguardanti le "relazioni societarie" delle OP (valori medi)

Regione	Numero medio di soci persone fisiche per OP			Numero medio di soci Persone giuridiche per OP		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Piemonte	674	679	660	5	5	5
Lombardia	750	470	193	8	5	9
P.A. Trento	1415	1927	1818	5	6	6
P.A. Bolzano	4919	4743	4743	20	19	19
Veneto	367	288	249	6	5	4
Friuli V.G.	93	92	90	14	14	12
Emilia-Romagna	1357	1381	1092	4	4	9
Toscana	604	654	360	4	5	3
Marche	205	189	274	9	8	3
Lazio	248	252	173	2	2	1
Abruzzo	265	336	189	3	3	3
Molise	179	248	240	9	14	16
Puglia	131	127	109	7	7	7
Campania	231	173	122	10	7	7
Basilicata	116	113	131	3	3	3
Calabria	150	266	332	6	5	7
Sicilia	332	270	250	5	4	4
Sardegna	98	90	73	2	1	1
Italia	443	431	374	6	5	5

Il diverso andamento del numero delle OP, in crescita, e della relativa base sociale, tendenzialmente in diminuzione, ha comportato un calo della dimensione media delle OP nel corso del triennio, passata da 443 a 374 soci "persone fisiche" (-15,6%) e da 6 a 5 soci "persone giuridiche" (Tab. 2.3).

Anche l'indicatore relativo alle dimensioni fisiche delle OP, espresso in termini di superficie, mostra una riduzione nel triennio esaminato (Tab. 2.4). La superficie complessiva corrispondente alle OP è calata, infatti, tra il 2004 e il 2006 del 6,3% circa. L'analisi della superficie media per OP evidenzia, comunque, una sensibile contrazione della dimensione fisica, passata da 1.644 a 1.384 ettari per OP, che ha interessato quasi tutte le regioni con valori anche molto diversi tra di loro (Tab. 2.4).

Fig. 2.20 – Numero medio di soci "persone fisiche" per OP



Il valore della produzione commercializzata (VPC) dal complesso delle OP, diversamente dal numero di soci produttori e dalla superficie coinvolta, mostra, tra il 2004 e il 2006, un andamento positivo a livello nazionale: l'ammontare del VPC è passato, infatti, da 3,5 miliardi di euro nel 2004 a 3,7 miliardi nel 2006, segnando un incremento superiore al 5% (tab. 2.5). Tale variazione acquisisce maggiore importanza se confrontata con l'andamento dell'intera produzione ortofrutticola italiana che, nel triennio considerato, si è invece ridotta dell'1,9% passando da 11,3 a 11 miliardi di euro. L'incidenza della produzione commercializzata dalle OP è, quindi, aumentata, attestandosi, nella media nazionale, al 33,3% nel 2006 contro il 31% nel 2004.

L'analisi a livello territoriale evidenzia, ancora una volta, il notevole divario esistente tra le aree geografiche, sia per quanto riguarda la concentrazione del VPC nelle regioni settentrionali (il 66% circa del totale) sia per quanto concerne il diverso peso della produzione organizzata su quella complessiva.

Il VPC delle OP presenti al Nord rappresenta, infatti, più del 70% dell'intera produzione ortofrutticola di quest'area, mentre al Centro e al Sud tale percentuale raggiunge rispettivamente il 19,6% e il 15,5%, testimoniando una ridotta concentrazione dell'offerta. Questa percentuale, inoltre, tra il 2004 e il 2006 è cresciuta di appena un punto percentuale al Sud, mostrando uno sviluppo nettamente più contenuto rispetto alle OP del Nord, dove, invece, la quota di produzione organizzata è aumentata di ben 8,5 punti percentuali¹.

¹ Vi è da precisare, in proposito, che i valori molto elevati di incidenza della produzione commercializzata dalle OP dell'Emilia-Romagna, della Lombardia e delle Province Autonome di Trento e Bolzano sono in parte dovuti alla presenza, in queste organizzazioni, di una quota significativa di soci produttori provenienti da altre regioni.

L'analisi della dimensione produttiva media delle OP evidenzia nel triennio in esame, allo stesso modo della dimensione societaria e di quella fisica, un ridimensionamento del valore (-8% circa) che nel 2006 si è attestato, a livello nazionale, a 15,4 milioni di euro per OP (Tab. 2.5). Il calo ha interessato, con intensità diverse, la gran parte delle regioni italiane, soprattutto quelle meridionali, che vedono così ridurre ulteriormente la già scarsa dimensione produttiva media (appena 6,7 milioni di euro nel 2006).

Diverso è invece il caso dell'area settentrionale, le cui OP vantano un VPC medio di gran lunga più elevato rispetto alla media nazionale e che nel 2006 si è attestato a 40 milioni euro, nonostante il calo del 16% circa evidenziato rispetto al 2004. In quest'area vi è da segnalare la Provincia Autonoma di Bolzano, le cui OP hanno una dimensione produttiva media che si aggira intorno ai 150 milioni di euro.

Questi dati, oltre a confermare una diversa dimensione economica della componente organizzata della produzione ortofrutticola fra le due aree, segnalano una ben diversa dimensione produttiva media delle OP.

Tali differenze trovano spiegazione nelle radici profonde di una cultura cooperativa che, soprattutto nell'area Nord-orientale, ha influenzato non soltanto la crescita del sistema associativo, ma soprattutto una diversa dimensione delle OP e lo sviluppo di adeguate strategie competitive. L'esistenza di forme pregresse di organizzazione economica dei produttori sembra aver assunto un ruolo importante nello spiegare la diversa performance dei sistemi produttivi regionali. In altri termini, proprio laddove era già presente una qualche forma di organizzazione economica, l'OCM ortofrutta sembra aver trovato una sua più efficace applicazione.

Tab. 2.4 - Indicatori riguardanti le "dimensioni fisiche" delle OP (valori medi)

Regione	Numero OP			Superficie ortofrutticola complessiva (ha)			Superficie ortofrutticola media per OP (ha)		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Piemonte	5	5	5	14.233	14.526	14.337	2.847	2.905	2.867
Lombardia	10	12	15	9.273	10.464	9.512	3.091	1.163	793
P.A. Trento	6	6	6	10.787	10.854	10.743	1.798	2.171	2.149
P.A. Bolzano	3	3	3	29.609	30.582	30.582	9.870	10.194	10.194
Veneto	10	13	15	16.730	13.098	13.246	1.673	1.092	883
Friuli V.G.	2	2	2	550	544	490	275	272	245
Emilia-Romagna	17	18	18	97.070	104.920	94.874	6.067	5.829	5.271
Toscana	1	2	2	3.102	3.651	3.176	3.102	1.826	1.588
Marche	5	5	5	8.689	6.570	6.915	1.738	1.642	1.383
Lazio	22	29	30	21.367	21.586	21.538	1.125	1.136	798
Abruzzo	4	5	10	2.385	2.648	2.834	795	530	354
Molise	2	2	2	2.962	2.595	4.142	1.481	1.298	2.071
Puglia	16	16	20	17.997	21.332	16.340	1.200	1.333	860

Campania	18	19	21	27.450	24.049	18.622	1.445	1.415	1.095
Basilicata	14	16	16	9.776	8.229	7.741	752	686	595
Calabria	36	39	30	34.245	29.717	31.795	951	874	1.060
Sicilia	48	50	53	40.267	39.792	37.404	839	847	796
Sardegna	6	6	7	2.080	2.518	2.248	347	420	375
Italia	225	248	260	348.572	347.675	326.538	1.644	1.595	1.384

Tab. 2.5- Indicatori riguardanti la "dimensione produttiva" delle OP*

Regione	Numero OP			Produzione commercializzata da OP (.000 €)			Produzione media commercializzata da OP (.000 €)			Produzione ortofrutticola complessiva (.000 €)			Produzione OP/ prod. totale (%)		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Valle d'Aosta										3.460	2.855	2.878			
Piemonte	5	5	5	119.866	129.254	159.723	23.973	25.851	31.945	440.734	390.749	407.314	27,2	33,1	39,2
Lombardia	10	12	15	127.280	156.863	250.812	18.183	13.072	19.293	297.901	291.949	275.063	42,7	53,7	91,2
Liguria										43.333	44.044	43.806			
P.A. Trento	6	6	6	246.210	251.134	280.359	41.035	50.227	56.072	188.600	183.840	156.714	130,5	136,6	178,9
P.A. Bolzano	3	3	3	459.614	450.463	452.620	153.205	150.154	150.873	387.257	294.904	272.037	118,7	152,7	166,4
Veneto	10	13	15	163.264	176.133	210.139	16.326	13.549	14.009	925.358	942.940	924.010	17,6	18,7	22,7
Friuli V.G.	2	2	2	6.138	5.843	5.801	3.069	2.922	2.900	61.434	55.793	57.142	10	10,5	10,2
Emilia-Romagna	17	18	18	1.213.616	1.157.053	1.085.036	75.851	64.281	60.280	1.396.746	1.274.441	1.308.788	86,9	90,8	82,9
NORD	53	59	64	2.335.989	2.326.744	2.444.490	47.673	40.116	40.074	3.744.823	3.481.516	3.447.753	62,4	66,8	70,9
Toscana	1	2	2	24.805	18.635	22.075	24.805	9.318	11.038	187.711	196.151	217.494	13,2	9,5	10,1
Umbria										59.614	49.514	51.605			
Marche	5	5	5	57.130	52.953	58.657	11.426	10.591	11.731	202.562	208.163	214.603	28,2	25,4	27,3
Lazio	22	29	30	154.044	169.146	196.288	8.108	8.902	7.270	822.883	836.753	929.276	18,7	20,2	21,1
CENTRO	28	36	37	235.979	240.734	277.020	9.439	9.259	8.148	1.272.770	1.290.581	1.412.978	18,5	18,7	19,6
Abruzzo	4	5	10	19.252	22.136	33.421	4.813	4.427	3.713	343.754	352.849	359.201	5,6	6,3	9,3
Molise	2	2	2	26.601	24.377	19.311	13.300	12.188	9.656	64.661	64.712	61.997	41,1	37,7	31,1
Puglia	16	16	20	116.335	108.981	127.138	7.756	6.411	6.691	967.857	1.030.892	1.010.307	12	10,6	12,6
Campania	18	19	21	213.034	177.931	225.778	13.315	10.467	12.543	1.560.262	1.482.797	1.554.281	13,7	12	14,5
Basilicata	14	16	16	79.551	69.967	73.044	6.119	5.382	5.619	266.989	253.258	243.708	29,8	27,6	30
Calabria	36	39	30	187.586	201.656	192.252	5.211	5.762	6.408	819.577	802.933	735.945	22,9	25,1	26,1
Sicilia	48	50	53	251.194	290.813	269.689	5.842	6.059	5.738	1.828.481	1.840.674	1.829.042	13,7	15,8	14,7
Sardegna	6	6	7	22.711	23.548	25.080	3.785	3.925	3.583	391.740	405.135	393.430	5,8	5,8	6,4
SUD	144	153	159	916.264	919.410	965.714	6.787	6.429	6.660	6.243.322	6.233.250	6.187.911	14,7	14,8	15,6
Italia	225	248	260	3.488.232	3.486.887	3.687.224	16.690	15.361	15.363	11.260.915	11.005.346	11.048.641	31	31,7	33,4

* Elaborazioni effettuate sulla base delle Relazioni generali del MiPAAF, dove alcuni valori non sono disponibili. In taluni casi ciò può determinare delle incongruenze nella rappresentazione a livello regionale della realtà ortofrutticola italiana.

Prendendo in considerazione la distribuzione delle OP per area e classe di dimensione produttiva (Tab. 2.6), si nota che, nel 2006, il 67,2% delle organizzazioni presenti al Nord evidenzia un VPC superiore ai dieci milioni di euro, mentre al Centro e al Sud tale valore è raggiunto rispettivamente dal 29,4% e dal 18,9% delle OP. Per il 55% delle OP al Sud il valore della produzione non raggiunge i 5 milioni di euro, mentre al Nord solo il 12% delle organizzazioni rimane sotto tale soglia.

Nell'area settentrionale le OP con un VPC superiore ai 50 milioni di euro si riducono, tra il 2004 e il 2006, da 13 a 11, mentre cresce soprattutto il numero delle organizzazioni presenti nella terza e nella quarta classe (da 5 a 50 milioni di euro).

Al Sud si evidenzia un incremento della dimensione produttiva di alcune OP appartenenti, nel 2004, alla prima classe (VPC inferiore ai 3 milioni di euro) e che, nel 2006, raggiungono un VPC compreso tra i 3 e i 10 milioni di euro. Per quanto riguarda il numero complessivo di OP presenti in Italia, si riscontra, tra il 2004 e il 2006, un incremento delle organizzazioni appartenenti alla seconda e alla terza classe. Tale aumento è in parte attribuibile alle nuove OP riconosciute nel periodo esaminato e che presentano spesso un VPC compreso tra i 3 e i 10 milioni di euro.

La Tab. 2.6 conferma il divario di dimensione tra le organizzazioni del Nord e quelle del Sud. In particolare, più del 75% delle aziende con un VPC inferiore ai tre milioni di euro è concentrato nell'area meridionale, mentre tutte le undici OP con un VPC superiore ai 50 milioni di euro operano nell'area settentrionale.

Tab. 2.6 - Distribuzione delle OP per area e classe di dimensione produttiva

Classe VPC (.000 €)	2004				2005				2006			
	Nord	Centro	Sud	Italia	Nord	Centro	Sud	Italia	Nord	Centro	Sud	Italia
Distribuzione per classe di dimensione produttiva (%)												
< 3.000	6,3	11,5	32,6	23,9	6,9	8,3	30,3	21,9	8,2	17,6	25,2	19,7
3.000-5.000	2,1	19,2	23,0	17,7	8,6	20,8	24,6	20,1	3,3	23,5	30,1	22,3
5.000-10.000	16,7	30,8	24,4	23,4	19,0	37,5	28,2	26,8	21,3	29,4	25,9	25,2
10.000-50.000	47,9	38,5	20,0	28,7	48,3	33,3	16,9	26,8	49,2	29,4	18,9	28,2
> 50.000	27,1			6,2	17,2			4,5	18,0			4,6
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Distribuzione per area geografica (%)												
< 3.000	6,0	6,0	88,0	100	8,2	4,1	87,8	100	10,6	12,8	76,6	100
3.000-5.000	2,7	13,5	83,8	100	11,1	11,1	77,8	100	3,8	15,1	81,1	100
5.000-10.000	16,3	16,3	67,3	100	18,3	15,0	66,7	100	21,7	16,7	61,7	100
10.000-50.000	38,3	16,7	45,0	100	46,7	13,3	40,0	100	44,8	14,9	40,3	100
> 50.000	100			100	100			100	100			100
Italia	23,0	12,4	64,6	100	25,9	10,7	63,4	100	25,6	14,3	60,1	100

Tab. 2.7- Distribuzione del VPC totale per area e classe di dimensione produttiva

Classe VPC (.000 €)	2004			2005			2006		
	Nord	Centro	Sud	Nord	Centro	Sud	Nord	Centro	Sud
Distribuzione per classe di dimensione produttiva (%)									
< 3.000	0,2	2,8	7,9	0,4	1,6	7,6	0,4	4,3	6,3
3.000-5.000	0,1	8,0	12,6	0,9	8,1	14,3	0,3	11,2	16,5
5.000-10.000	2,4	24,9	25,8	3,6	30,9	30,8	3,6	26,5	26,5
10.000-50.000	22,0	64,3	53,7	28,2	59,4	47,3	28,4	58,0	50,7
> 50.000	75,2	0,0	0,0	66,9	0,0	0,0	67,2	0,0	0,0
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Distribuzione per area geografica (%)												
< 3.000	6,5	8,0	85,4	100	11,2	4,4	84,4	100	13,1	14,4	72,6	100
3.000-5.000	2,5	14,0	83,4	100	11,7	10,9	77,3	100	4,1	15,7	80,2	100
5.000-10.000	15,9	17,2	66,9	100	19,1	16,2	64,7	100	21,2	17,6	61,2	100
10.000-50.000	44,0	13,5	42,5	100	53,5	11,1	35,4	100	51,7	12,0	36,3	100
> 50.000	100			100	100			100	100			100
Italia	66,7	7,0	26,3	100	66,9	6,6	26,4	100	66,4	7,5	26,1	100

2.2.3 I fondi di esercizio e le azioni dei programmi operativi

Con l'analisi dei dati derivanti dall'allegato 3 della Relazione generale del MIPAAF in materia di programmi operativi e fondi di esercizio (FE), è stata presa in considerazione la capacità progettuale delle OP, la ripartizione degli aiuti comunitari e il livello di utilizzo di tali fondi da parte delle OP.

I valori relativi ai fondi di esercizio sono stati aggregati a livello regionale e rappresentano sia i contributi finanziari dei soci che l'aiuto comunitario concesso. In particolare si è voluto analizzare sia il FE approvato dallo Stato membro che il valore finale del FE, comprensivo dell'aiuto finanziario effettivamente erogato alle OP. Le OP che hanno costituito un fondo di esercizio nel triennio di riferimento sono state rispettivamente 171 (2004), 186 (2005) e 214 (2006).

Il valore complessivo a livello nazionale dei FE tra il 2004 e il 2005 è cresciuto del 14% mentre risulta invariato tra il 2005 e il 2006.

Le OP con un VPC superiore ai 50 milioni di euro, tutte dell'area settentrionale, hanno ricevuto, nel 2006, il 37,2% dell'aiuto comunitario totale, nonostante rappresentino solo il 5,1% delle OP operanti in Italia. Al contrario, le OP con un VPC inferiore a 5 milioni di euro, che rappresentano più del 37% dell'intero campione, ricevono complessivamente il 13% degli aiuti erogati. E' chiara, quindi, una forte disomogeneità nella ripartizione degli aiuti comunitari per il FE.

Tali aiuti si concentrano in misura significativa in un limitato numero di OP con una dimensione economica elevata e che operano principalmente nell'area settentrionale. Le organizzazioni presenti al Nord, che rappresentano meno del 30% di tutte le OP italiane, hanno ricevuto, nel 2006, quasi il 70% degli aiuti comunitari per i FE. Nell'area meridionale dove, invece, operano più del 50% delle OP, gli aiuti finanziari non hanno raggiunto il 25% del valore totale erogato nel 2006.

Il valore dell'aiuto effettivo erogato alle OP rapportato al VPC del periodo di riferimento è un indice della capacità di spesa delle OP. Tale indice evidenzia, nel triennio esaminato, una tendenza all'aumento, avvicinandosi nel 2006 (3,9%) al tetto massimo del 4,1%. Le OP dell'area settentrionale, indipendentemente dalla loro dimensione economica, raggiungono un valore dell'aiuto prossimo al 4,1% del VPC di riferimento (Tab. 2.8).

Tale percentuale si riduce progressivamente spostandosi al Centro e al Sud e raggiunge i valori più bassi nelle OP che, in queste aree, presentano una minore dimensione produttiva.

Nelle organizzazioni che operano nelle regioni meridionali e che hanno un VPC inferiore ai 3 milioni di euro il rapporto tra aiuto percepito e VPC di riferimento è, infatti, pari al 3,18%. Sebbene tale percentuale cresca all'aumentare della dimensione della OP, resta considerevole il divario tra l'area settentrionale (4,07%) e quella meridionale (3,58%).

Tab. 2.8- Aiuto erogato/VPC di riferimento (%) per area e classe di dimensione (2006)

Classe (.000 €)	Aiuto erogato/VPC di riferimento (%)			
	Nord	Centro	Sud	ITALIA
< 3.000	4.06	3.41	3.18	3.54
3.000-5.000	4.10	3.69	3.51	3.84
5.000-10.000	4.03	3.90	3.48	3.72
10.000-50.000	4.04	3.86	3.69	3.89
> 50.000	4.09			4.09
ITALIA	4.07	3.83	3.58	3.93

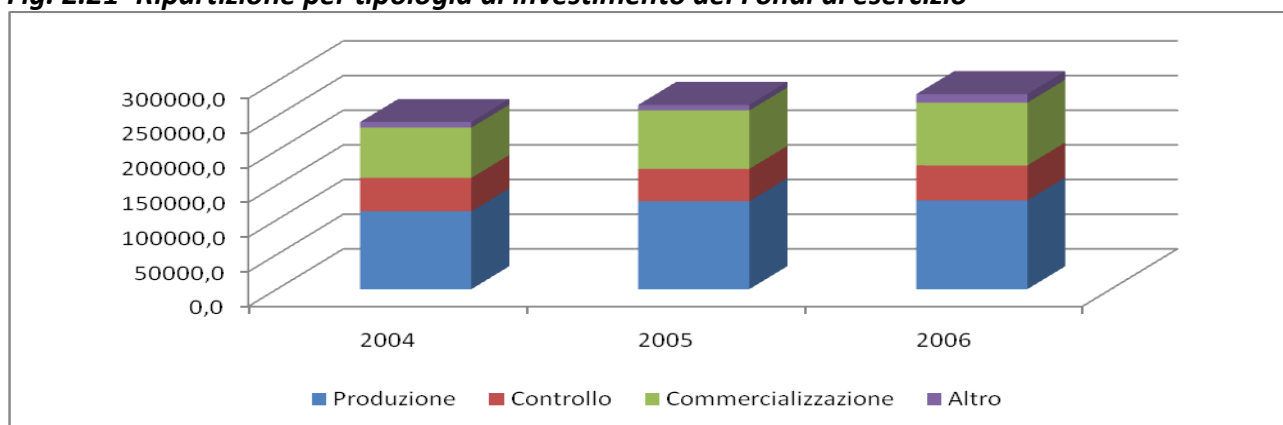
Tab. 2.9 – Valore del Fondo di esercizio (2004-2006)

Regione	Numero			Fondo di esercizio approvato dallo S.M. (.000 €)						Fondo di esercizio finale (.000 €)								
	OP			Contributi finanziari dei soci dell'OP			Importo dell'aiuto			Contributi finanziari dei soci dell'OP			Importo dell'aiuto			F.E. speso per il ritiro dalla produzione		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Piemonte	6	5	5	3.980	5.532	4.915	3.979	5.531	4.915	3.969	5.436	4.856	3.901	5.436	4.856	0	0	0
Lombardia	3	4	13	2.923	4.352	7.023	2.923	4.352	7.023	2.909	4.352	7.023	2.907	4.352	6.779	0	0	0
P.A.Trento	5	5	5	11.018	10.722	9.660	11.018	10.427	9.660	10.910	10.647	9.626	10.910	10.427	9.626	0	0	0
P.A. Bolzano	3	3	3	18.999	20.825	18.762	18.999	20.825	18.762	18.923	20.824	18.762	18.827	20.824	18.746	0	0	0
Veneto	9	10	14	6.892	7.042	7.169	6.892	7.042	7.169	7.101	7.205	7.063	6.749	6.948	7.063	0	0	0
Friuli V.G.	2	2	2	252	99	238	252	239	238	252	99	238	252	99	238	0	0	0
Emilia-Romagna	16	18	18	42.668	49.300	48.748	42.668	49.300	48.748	42.625	49.221	48.699	42.030	49.193	48.559	3.287	3.181	1.286
Nord	44	47	60	86.732	97.872	96.515	86.731	97.716	96.515	86.689	97.784	96.267	85.576	97.279	95.867	3.287	3.181	1.286
Toscana	1	1	2	585	872	1.017	585	872	1.017	585	872	1.017	585	872	1.017	0	0	0
Marche	5	5	5	2.657	1.797	1.990	2.214	1.797	1.990	2.671	1.793	1.947	2.202	1.793	1.947	0	0	0
Lazio	19	19	27	4.931	6.257	7.367	4.925	6.257	7.367	5.127	6.114	7.116	4.925	6.114	7.116	0	102	0
Centro	25	25	34	8.173	8.926	10.374	7.724	8.926	10.374	8.383	8.779	10.080	7.712	8.779	10.080	0	102	0
Abruzzo	4	5	8	823	1.432	1.459	828	1.100	1.190	984	1.227	1.274	728	894	1.005	0	0	0
Molise	2	2	2	813	827	1.519	701	827	1.519	658	902	1.519	590	723	1.453	0	0	0
Puglia	15	14	15	4.860	5.638	5.766	4.446	5.638	5.766	4.235	5.456	5.621	4.188	5.347	5.485	0	0	0
Campania	14	15	15	8.990	10.342	9.277	8.928	10.342	9.277	8.682	9.816	8.428	8.451	9.706	8.334	0	0	0
Basilicata	14	13	12	4.122	3.483	2.714	3.894	3.483	2.714	3.337	3.301	2.700	3.337	3.259	2.647	0	0	0
Calabria	11	18	22	4.467	6.126	6.947	4.250	6.126	6.947	5.508	5.673	6.427	3.613	5.653	6.427	155	0	82
Sicilia	38	41	40	11.441	10.011	12.010	7.525	9.615	9.841	10.887	11.737	11.291	6.447	8.324	7.380	0	0	0
Sardegna	4	6	6	651	965	959	651	965	959	587	909	907	586	825	907	0	0	0
Sud	102	114	120	36.167	38.824	40.651	31.223	38.096	38.213	34.878	39.021	38.167	27.940	34.731	33.638	155	0	82
Italia	171	186	214	131.070	145.620	147.540	125.676	144.737	145.102	129.950	145.586	144.513	121.227	140.788	139.584	3.442	3.283	1.368

Tab. 2.10 – VPC periodo di riferimento e Aiuto/VPC di riferimento (2004-2006)

Regione	VPC periodo di riferimento (.000 €)			Aiuto approvato/VPC (%)			Aiuto erogato/VPC (%)		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Piemonte	97.076	134.630	119.868	4,1	4,1	4,1	4,0	4,0	4,1
Lombardia	72.496	106.138	171.377	4,0	4,1	4,1	4,0	4,1	4,0
P.A.Trento	268.757	255.581	235.840	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
P.A. Bolzano	466.629	511.490	457.595	4,1	4,1	4,1	4,0	4,1	4,1
Veneto	170.028	172.756	174.934	4,1	4,1	4,1	4,0	4,0	4,0
Friuli V.G.	7.863	5.842	5.801	3,2	4,1	4,1	3,2	1,7	4,1
Emilia-Romagna	1.063.986	1.203.350	1.188.610	4,0	4,1	4,1	4,0	4,1	4,1
Nord	2.146.835	2.389.787	2.354.025	4,0	4,1	4,1	4,0	4,1	4,1
Toscana	14.262	21.277	24.805	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
Marche	53.989	43.840	48.530	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,0
Lazio	120.155	152.867	186.511	4,1	4,1	3,9	4,1	4,0	3,8
Centro	188.406	217.984	259.846	4,1	4,1	4,0	4,1	4,0	3,9
Abruzzo	20.873	29.993	29.661	4,0	3,7	4,0	3,5	3,0	3,4
Molise	17.108	21.223	38.400	4,1	3,9	4,0	3,4	3,4	3,8
Puglia	108.175	138.559	140.583	4,1	4,1	4,1	3,9	3,9	3,9
Campania	218.000	252.345	226.647	4,1	4,1	4,1	3,9	3,8	3,7
Basilicata	94.890	85.339	66.964	4,1	4,1	4,1	3,5	3,8	4,0
Calabria	108.697	161.250	171.537	3,9	3,8	4,1	3,3	3,5	3,7
Sicilia	247.262	271.693	242.733	3,0	3,5	4,1	2,6	3,1	3,0
Sardegna	15.850	23.634	23.501	4,1	4,1	4,1	3,7	3,5	3,9
Sud	830.855	984.036	940.026	3,8	3,9	4,1	3,4	3,5	3,6
Italia	3.166.096	3.591.807	3.553.896	4,0	4,0	4,1	3,8	3,9	3,9

La figura 2.21 pone in evidenza dei Fondi d'esercizio tra le varie tipologie di azioni per gli anni 2004, 2005 e 2006. Le azioni maggiormente utilizzate sono state quelle riferite alla produzione, seguite da quelle a favore della commercializzazione, le quali hanno mostrato un trend di crescita decisamente più sostenuto, nel periodo di riferimento, rispetto alle altre azioni.

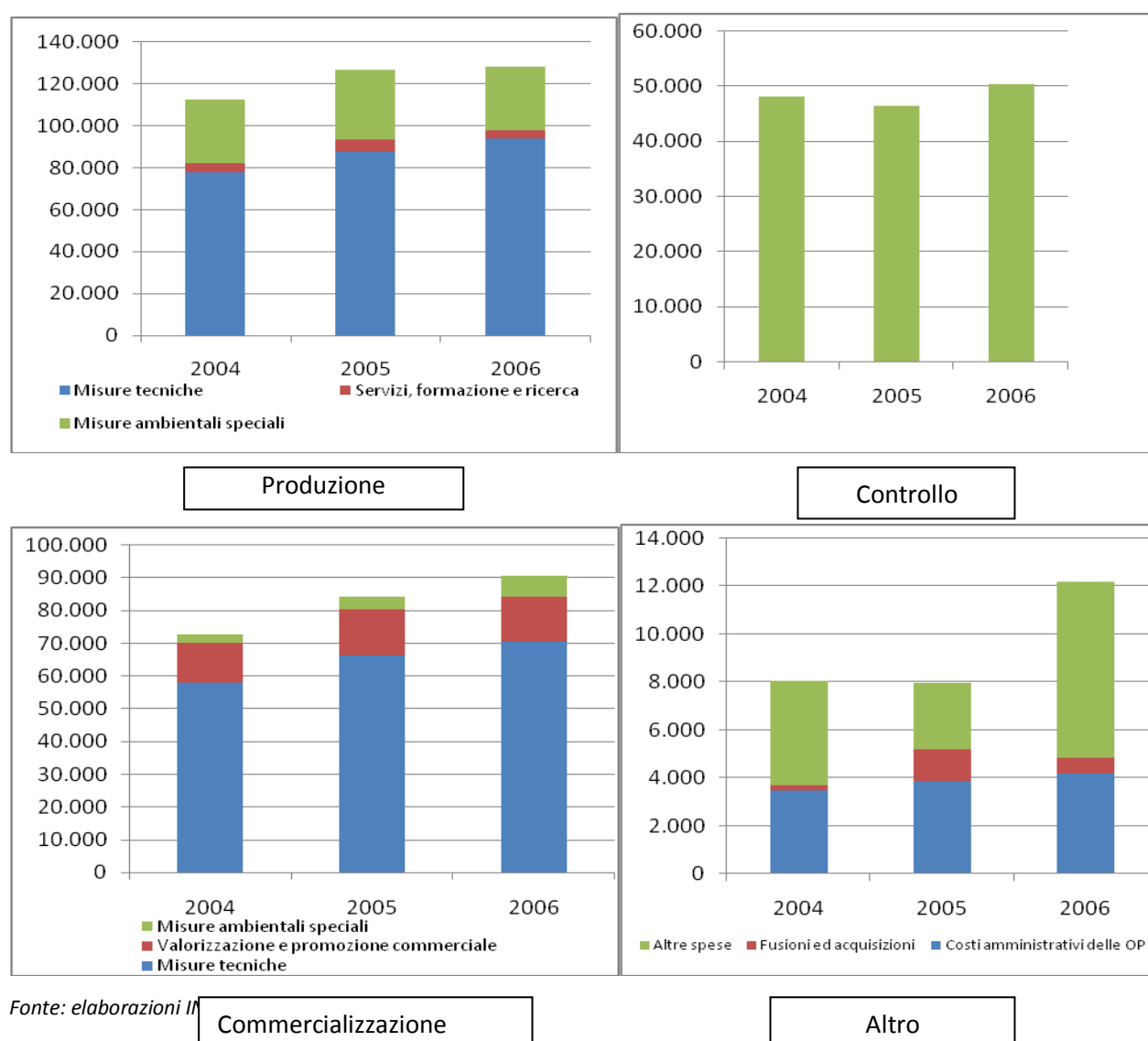
Fig. 2.21- Ripartizione per tipologia di investimento dei Fondi di esercizio


Fonte: elaborazioni INEA su dati MIPAAF

Relativamente al 2006, si evidenzia come le azioni rivolte alla produzione rappresentino il 45,6% degli investimenti totali, quelle per la commercializzazione il 32,2%, mentre i controlli assorbono il 17,9% delle risorse e le altre azioni il 4,3%.

In particolare, nel 2006 oltre il 33,5% delle risorse per il Fondo d'esercizio, ossia più di 94 milioni di euro, è dedicato alle misure tecniche relative alla produzione. Per misure tecniche si intendono azioni per la tutela fitosanitaria, impianti per l'irrigazione, macchinari, serre, piante e genericamente ricerca e sviluppo. Tali misure, tra l'altro, hanno fatto registrare un incremento di oltre il 20% tra il 2004 e il 2006.

Fig. 2.22– Investimenti per singole misure, periodo 2004-2006 (.000€)



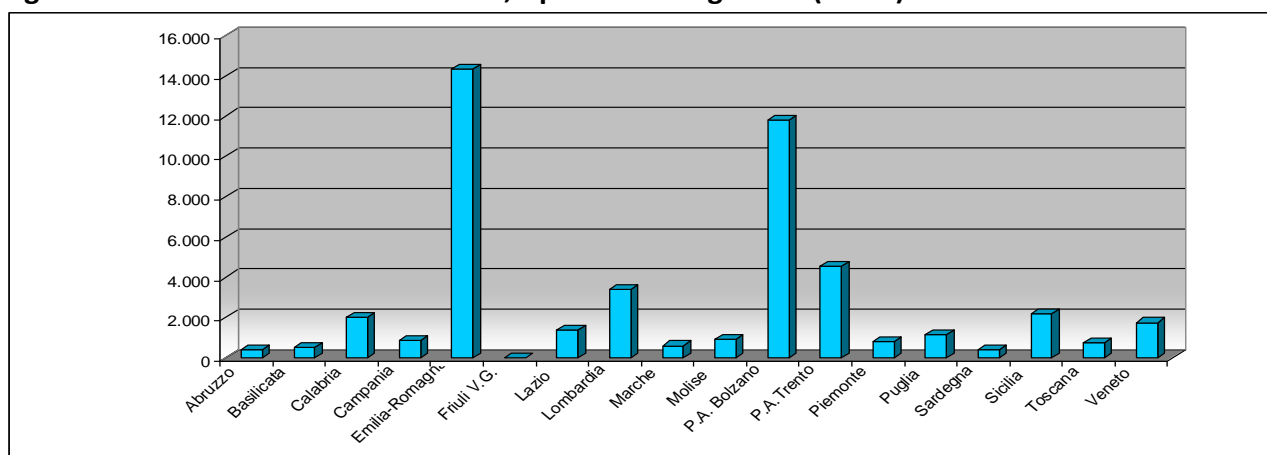
Una quota altrettanto rilevante, pari al 25% delle risorse per il Fondo d'esercizio, è destinato alle misure tecniche nell'ambito della commercializzazione, anch'esse in forte crescita tra il 2004 e il 2006 (+21%). Segue, in ordine di importanza, la quota rivolta all'azione di controllo (per la qualità e gli aspetti fitosanitari), pari al 18% circa nel 2006, in leggero ridimensionamento rispetto al 2004 (19,9%), benché in termini assoluti le risorse destinate ai controlli siano passate da 48 milioni nel 2004 a poco più di 50 milioni di euro nel 2006.

Quote decisamente più contenute del Fondo di esercizio (comprese fra l'1,5% e il 2,6%) vengono utilizzate, invece, per i costi amministrativi delle OP e per altre tipologie di spesa.

Per quanto riguarda le misure a carattere ambientale, la spesa totale delle OP ha raggiunto nel 2006 l'ammontare di 47,8 milioni di euro. Le OP dell'Emilia-Romagna e quelle della Provincia Autonoma di Bolzano mostrano i più alti livelli di spesa, distanziando nettamente tutte le altre regioni (Fig. 2.23). Rapportata al fondo di esercizio, la spesa per le misure ambientali evidenzia un'incidenza, come media a livello nazionale, del 17% (Fig. 2.24).

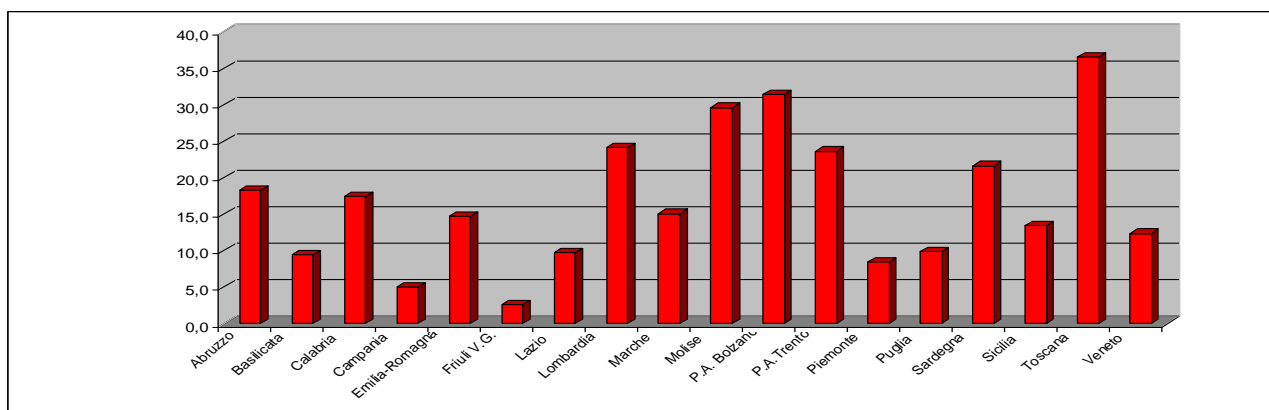
La gran parte delle regioni si colloca a un livello superiore di spesa, con percentuali che in tre casi (Molise, Provincia Autonoma di Bolzano e Toscana) eguagliano o superano il 30% del fondo d'esercizio. All'opposto, si segnalano le regioni dove la spesa destinata alle misure ambientali è inferiore al 10% del fondo d'esercizio: Basilicata, Campania, Friuli-Venezia Giulia, Lazio, Piemonte e Puglia.

Fig. 2.23 – Misure ambientali delle OP, ripartizione regionale (.000€)



Fonte: elaborazioni INEA su dati MIPAAF, allegato 4a.

Fig. 2.24 – Incidenza della spesa delle misure ambientali sul fondo di esercizio (.000€)



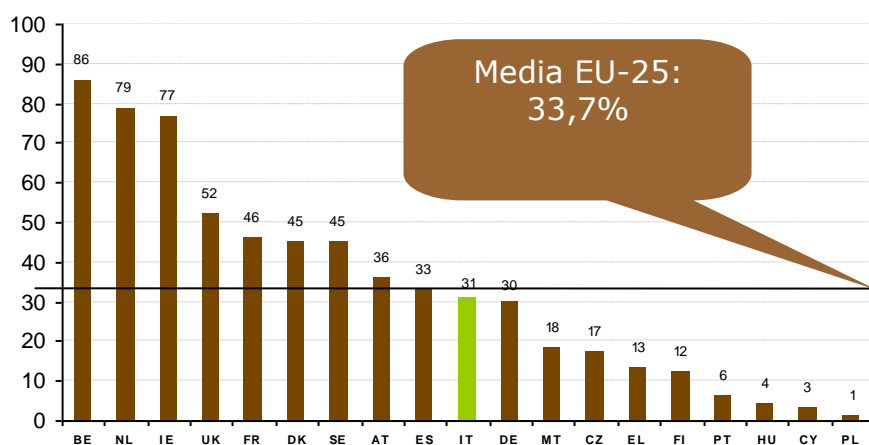
Fonte: elaborazioni INEA su dati MIPAAF, allegato 4a.

2.2.4 Alcune considerazioni di sintesi

Come dimostrano i dati analizzati, l'applicazione del regolamento (CE) n. 2200/96, nel periodo 1997-2007, è stata caratterizzata da un andamento a luci ed ombre. Sicuramente l'aspetto maggiormente positivo da registrare è la disponibilità di risorse finanziarie che sono state messe a disposizione del settore ortofrutticolo e che, per quanto riguarda l'Italia, sono ammontate nel 2006 a circa 140 milioni di euro di contributo comunitario.

La regolamentazione ha, inoltre, incentivato l'aggregazione delle aziende agricole in OP; un processo che si può considerare soddisfacente, almeno da un punto di vista quantitativo, ma che non ha ancora raggiunto i livelli sperati, soprattutto sul piano della concertazione tra aziende e OP.

La figura che segue evidenzia, infatti, come il livello medio europeo di aggregazione delle aziende ortofrutticole in OP sia molto basso. Dalla lettura della situazione nei diversi Stati Membri si evidenzia che l'Italia, pur essendo il più importante paese ortofrutticolo europeo, non si discosta, con una percentuale di aggregazione del 33% della PLV ortofrutticola, dal deludente dato medio europeo.



Fonte: DG AGRI sulla base dei dati comunicati dagli Stati Membri

Se questa analisi viene condotta a livello regionale, lo scenario appare molto contraddittorio. A fronte di punte di vera eccellenza come quella registrata nelle province di Trento e Bolzano (oltre

90%) ci sono aree del Paese dove, pur essendo l'ortofrutta un settore molto importante, la presenza delle OP è marginale. Data tale fotografia si evince che il peso commerciale delle OP è relativamente basso in quasi tutte le regioni.

Con riferimento ai dati prima analizzati è possibile calcolare solo alcuni degli indicatori iniziali riportati nell'allegato XIV del regolamento (CE) n. 1580/2007 (Tab. 2.11), al fine di disporre di punti di riferimento su cui parametrare risultati e obiettivi da raggiungere. In proposito, si sottolinea il dettaglio regionale con il quale sono stati calcolati gli indicatori di *baseline*. Il livello regionale di tali indicatori assume particolare significato sia perché i diversi valori che vi sono rappresentati "esprimono" le differenze esistenti nella componente organizzata dell'ortofrutta italiana e che scaturiscono dall'analisi precedentemente sviluppata, sia perché tali indicatori possono divenire un importante elemento guida per le Regioni per le funzioni cui sono deputate a svolgere nell'ambito dell'azione di gestione e di sorveglianza della Strategia Nazionale.

Tab. 2.11 – Indicatori iniziali stato OP - 2006

Indicatori di baseline	1		2				3		5
Regione	Produzione commercializzata da OP (.000 €)	Produzione media commercializzata per OP (.000 €)	Numero di soci persone fisiche	Numero di soci persone giuridiche	Numero medio di soci persone fisiche per OP	Numero medio di soci persone giuridiche per OP	Superficie ortofrutticola (ha)	Superficie ortofrutticola media per OP (ha)	Volume della produzione commercializzata (ton)
Piemonte	159.723	31.945	3.298	26	660	5	14.337	2.867	297.096
Lombardia	250.812	19.293	2.508	123	193	9	9.512	793	272.982
P.A. Trento	280.359	56.072	9.089	30	1.818	6	10.743	2.149	387.067
P.A. Bolzano	452.620	150.873	14.228	57	4.743	19	30.582	10.194	759.861
Veneto	210.139	14.009	3.740	57	249	4	13.246	883	313.112
Friuli V.G.	5.801	2.900	179	24	90	12	490	245	12.323
Emilia-Romagna	1.085.036	60.280	19.654	168	1.092	9	94.874	5.271	3.231.378
NORD	2.444.490	40.074	52.696	485			173.784		5.273.819
Toscana	22.075	11.038	720	6	360	3	3.176	1.588	165.891
Marche	58.657	11.731	1.368	15	274	3	6.915	1.383	42.813
Lazio	196.288	7.270	4.676	31	173	1	21.538	798	401.327
CENTRO	277.020	8.148	6.764	52			31.628		610.031
Abruzzo	33.421	3.713	1.701	26	189	3	2.834	354	65.270
Molise	19.311	9.656	479	31	240	16	4.142	2.071	276.573
Puglia	127.138	6.691	2.067	133	109	7	16.340	860	898.491
Campania	225.778	12.543	2.200	117	122	7	18.622	1.095	N.D.
Basilicata	73.044	5.619	1.699	38	131	3	7.741	595	226.182
Calabria	192.252	6.408	9.949	200	332	7	31.795	1.060	911.157
Sicilia	269.689	5.738	11.984	214	250	4	37.404	796	944.354
Sardegna	25.080	3.583	514	10	73	1	2.248	375	45.381
SUD	965.714	6.660	30.593	769			121.125		3.367.408
ITALIA	3.687.224	15.363	90.053	1.306	374	5	326.538	1.384	9.251.258

2.3 Analisi SWOT

Punti di forza	Punti di debolezza
<ul style="list-style-type: none"> a) Quantità importanti dei principali prodotti continentali (mele, pere, ecc.) b) Assortimento di prodotti ampio e profondo c) Quantità importanti di prodotti da agricoltura integrata e biologica d) Leadership europea nei prodotti a denominazione geografica protetta e) Eccellenze organizzative e commerciali in alcune aree e per alcuni prodotti f) Rete moderna di Centri Agroalimentari g) Presenza storica nei principali mercati di consumo europei h) Posizione logistica baricentrica rispetto alla nuova UE ed al bacino del Mediterraneo i) Mercato di consumo interno leader a livello internazionale j) Brand aziendali o tipici di forte valenza nazionale k) Vissuto positivo del <i>made in Italy</i> a livello internazionale 	<ul style="list-style-type: none"> a) Costi di produzione elevati b) Scarsa innovazione varietale c) Standard produttivi molto differenziati e non codificati d) Frammentazione delle strutture agricole e) Insufficiente controllo della produzione in forma organizzata f) Scarsa operatività dell'Interprofessione g) Rete di redistribuzione logistica e commerciale per il mercato interno obsoleta e poco efficiente h) Frammentazione del sistema nazionale di distribuzione al dettaglio i) Strutture portuali per l'accesso e l'uscita dall'Italia insufficienti j) Rete di controlli per il mercato interno e per l'esportazione non adeguata k) Concentrazione dell'export verso i mercati della UE l) Approccio commerciale ancorato alla spedizione e non alla gestione dei mercati m) Scarsa internazionalizzazione del sistema distributivo nazionale n) Assenza di brand nazionali di valenza internazionale e sviluppo di produzioni a marchio per conto terzi
Opportunità	Minacce
<ul style="list-style-type: none"> a) Costruzione di progetti di sviluppo per le produzioni strategiche e loro integrazione su programmi di gamma b) Progetti di dismissione nelle aree meno vocate delle produzioni ortofrutticole e/o loro riconversione c) Valorizzazione del <i>made in Italy</i> e declinazione su parametri di qualità percepibili e garantibili d) Politica dei consumi di prodotti ortofrutticoli: programmi di comunicazione e di educazione alimentare al consumatore e) Evoluzione dei rapporti di filiera e regolazione del mercato f) Potenziamento strutture organizzative per maggiore concentrazione dell'offerta g) Interconnessione tra potenzialità turistiche e consumi h) Sviluppo della cultura salutistica e impatto sul consumo di ortofrutticoli i) Presenza di importanti distretti ortofrutticoli 	<ul style="list-style-type: none"> a) Contrazione delle dimensioni del sistema ortofrutticolo nazionale e riduzione dei produttori al ruolo di co-packer di commodities b) Peggioramento della capacità competitiva della produzione italiana sui mercati esteri a fronte delle richieste di servizi della GDO c) Esclusione nei mercati internazionali dell'Italia come area di approvvigionamento primario – crescente influenza sulle produzioni e sull'export dei Paesi Extra UE (Nord Africa, Medio oriente, Sud America) e dei Paesi PECO d) Aumento della frequenza e della gravità delle crisi di mercato per il riversarsi sul mercato interno anche di quota di produzione originariamente destinata all'export e per il costante aumento a livello mondiale della produzione di ortofrutta e) Riduzione del potere contrattuale verso il sistema distributivo nazionale e internazionale, soprattutto verso la GDO che con poche catene o con centrali d'acquisto controlla il mercato f) Accordi in ambito WTO che facilitino l'accesso di produzioni ortofrutticole di Paesi emergenti sui mercati comunitari

Come si può osservare, l'analisi SWOT del settore ortofrutticolo ha messo in evidenza che i punti di forza sono legati soprattutto alla vocazione e alla tradizione ortofrutticola del Paese che ha consentito di sviluppare un forte volume produttivo delle principali produzioni continentali, che può contare su una importante rete di strutture commerciali che ha favorito, data la presenza baricentrica rispetto ai principali mercati di consumo, l'affermazione della produzione *made in Italy* sul mercato europeo. L'altro punto di forza specifico della produzione italiana consiste nel fatto che può contare su un mercato di consumo interno leader a livello internazionale, che assicura sicurezza di sbocco ma, allo stesso tempo, molto sensibile alle variazioni di offerta con effetti immediati sull'andamento dei prezzi in senso sia positivo che negativo.

I punti di debolezza sono soprattutto dovuti alla deficienze strutturali dell'agricoltura italiana (polverizzazione delle unità produttive) e delle infrastrutture logistiche, all'insufficiente concentrazione e organizzazione dell'offerta, alla presenza di un sistema di controlli non sempre adeguato alle esigenze del moderno mercato agroalimentare, alla mancanza di brand nazionali a valenza internazionale, alla concentrazione dell'export soprattutto sul mercato europeo, mentre sul mercato nazionale la presenza di una distribuzione al dettaglio molto frazionata ha rallentato la crescita e l'adeguamento dell'offerta alle necessità della GDO con ricadute negative sul potere contrattuale della produzione.

Vi sono anche delle opportunità da cogliere legate alle nuove tendenze del consumo interessato a prodotti alimentari in linea con le esigenze salutistiche e l'ortofrutta di qualità, basata su tecniche di produzione integrata o biologica, è certamente una delle migliori risposte, a cui potrebbe dare forza l'offerta di alcuni importanti distretti produttivi a dimensione regionale, dove è concentrata la produzione ortofrutticola italiana.

Altre opportunità sul mercato internazionale sono rappresentate dal successo ottenuto dai prodotti *made in Italy*, da cogliere attraverso lo sviluppo di progetti di produzioni strategiche di alta gamma e migliorando i rapporti di filiera che offrono ancora margini da conquistare nella catena del valore. Da non trascurare, poi, i rapporti sinergici che si possono creare tra turismo e produzione ortofrutticola e, più in generale alimentare, italiana che possono costituire una importante occasione di promozione delle nostre produzioni sul mercato nazionale ed estero.

Se si osservano le minacce, alcune si possono considerare legate a cause che dipendono da fenomeni esogeni al sistema ortofrutticolo e dipendenti soprattutto dalle inefficienze del sistema Italia: queste sono dovute soprattutto alla crescita della capacità di penetrazione sul mercato nazionale e internazionale delle produzioni dei nuovi Paesi esportatori e da una domanda globale, sostenuta dalla GDO, che ha allargato i mercati di approvvigionamento sul mercato internazionale, superando spesso il mercato italiano.

Altre sono minacce che derivano dalle nostre incapacità a rispondere a questa sfida e alla evoluzione dell'organizzazione della filiera e della distribuzione dei prodotti alimentari e, soprattutto, ortofrutticoli. Gli accordi in ambito WTO e la nuova regolamentazione della politica agricola europea tendono ad ampliare queste minacce.

La conclusione, analizzando insieme punti di forza, di debolezza, opportunità e minacce, è che per l'ortofrutticoltura italiana si è aperta una sfida contro il tempo, perché deve saper utilizzare i propri punti di forza e cogliere le opportunità che le sono offerte per affrontare una sfida nella quale i *competitors* si sono moltiplicati e sono sempre più agguerriti, per cui produzione, organizzazione e marketing sono le aree di criticità su cui bisogna operare per ridare forza al comparto nazionale.

La produzione

Una delle condizioni da realizzare al fine di ricreare un reale vantaggio competitivo è l'integrazione fra diverse aree produttive del Nord e del Sud del Paese e anche con le aree del bacino del Mediterraneo (Corridoio Verde) per creare quella sinergia produttiva necessaria all'ampliamento di gamma e del periodo di coltivazione. Sino ad oggi, nella maggioranza dei casi, questo non è avvenuto con pesanti ripercussioni sui costi di produzione e a svantaggio della qualità del prodotto. Il futuro del settore è sempre più legato al tema del lavoro, al suo costo ed alla disponibilità di manodopera.

L'esigenza di un miglioramento della qualità del prodotto è strettamente connessa alla disponibilità di manodopera qualificata. Questa deve essere reperita affidando alla OP il ruolo centrale di organizzatore delle necessità al fine di creare quella sinergia con il sistema produttivo necessaria per razionalizzare le operazioni di lavoro in campo e nei magazzini di lavorazione.

L'organizzazione aziendale

Il controllo della produzione e la creazione di economie di scala nei servizi legati al prodotto sono il principale obiettivo dell'impresa moderna. E' necessario migliorare, inoltre, l'efficienza delle strutture di lavorazione e di commercializzazione attraverso un processo di concentrazione dell'offerta e la riduzione dei costi fissi.

Il sistema aziendale deve essere riorganizzato in modo che il sistema Italia diventi piattaforma privilegiata di collegamento commerciale fra le produzioni dei Paesi del bacino del Mediterraneo e i mercati del Nord Europa. In questo contesto, il collegamento tra mercato, ricerca e sviluppo deve permettere di produrre quelle innovazioni che possano rispondere ai fabbisogni del mercato.

Marketing

Il commercio dei prodotti ortofrutticoli italiani è ancora troppo orientato alla commercializzazione dei prodotti disponibili piuttosto che a quelli che il mercato richiede.

La necessità di vendere quantità importanti di prodotto con il minimo rischio commerciale deprime spesso la ricerca di nuovi mercati, molte volte geograficamente lontani e difficili per problemi determinati da questioni legate alla presenza di barriere sanitarie. Questi mercati potrebbero offrire, invece, interessanti sbocchi di vendita e rappresentare una importante valvola di sfogo nelle annate di sovrapproduzione.

La produzione nazionale ha dovuto confrontarsi sempre più con gli effetti della globalizzazione che ha portato, in pochi anni, alla standardizzazione della produzione e a costi sempre più competitivi. Oggi le esigenze dei consumatori europei ed extraeuropei sembrano mutare e la domanda sta diventando sempre più diversificata e personalizzata.

A fronte di questa situazione emerge l'esigenza di creare un'offerta dinamica capace di proporre prodotti riconoscibili, con caratteristiche facilmente percepibili, con incorporati i servizi richiesti e disponibile nella giusta quantità. L'innalzamento del livello qualitativo e la segmentazione dell'offerta passa anche attraverso il ricorso alla ricerca e sperimentazione di nuove cultivar da acquisire in esclusiva (club di prodotto).

2.4 Strategia scelta per affrontare i punti di forza e di debolezza

2.4.1 Il quadro programmatico di riferimento - Analogie e punti di contatto con la politica dello Sviluppo Rurale

Le linee strategiche di riferimento, a cui i programmi operativi devono essere coerenti, sono correlate a due dei quattro Assi prioritari del PSN e si possono così articolare:

- innalzamento e/o consolidamento del grado di competitività e redditività delle aziende;
- orientamento delle aziende al mercato con politiche di innovazione di prodotto e di mercato;
- perseguimento di nuovi equilibri dei rapporti all'interno della filiera;
- adeguamento e rafforzamento del sistema di produzione eco-compatibile (dimensione ambientale).

Da ciò consegue che gli obiettivi del Piano Strategico Nazionale per lo Sviluppo rurale relativamente ai quali deve essere definita la coerenza con gli obiettivi di questa Strategia Nazionale possono essere compiutamente rappresentati nella tabella che segue (tab. 2.13):

Tab. 2.13 – Obiettivi del PSN raccordabili agli obiettivi dei programmi operativi

ASSI PRIORITARI	Obiettivi prioritari di base (PSN)	Linee strategiche dei Programmi del PSN
ASSE I - Miglioramento della competitività del settore agricolo e forestale	Promozione dell'ammodernamento e dell'innovazione nelle imprese e dell'integrazione delle filiere	Innalzamento e/o consolidamento del grado di competitività e di redditività delle aziende
	Consolidamento e sviluppo della qualità della produzione agricola	Orientamento delle aziende al mercato con politiche di innovazione di prodotto e di mercato
	Potenziamento delle dotazioni infrastrutturali fisiche e telematiche	Perseguimento di nuovi equilibri dei rapporti all'interno della filiera
	Miglioramento della capacità imprenditoriale e professionale degli addetti al settore agricolo e sostegno del ricambio generazionale	
ASSE II – Miglioramento dell'ambiente e dello spazio rurale	Conservazione della biodiversità e tutela e diffusione di sistemi agro-forestali ad alto valore naturale	Adeguamento e rafforzamento del sistema di produzione eco-compatibile (<u>dimensione ambientale</u>)
	Tutela qualitativa e quantitativa delle risorse idriche superficiali e profonde	
	Riduzione dei gas serra	
	Tutela del territorio	

Per parte sua, l'OCM ortofrutta definita dal regolamento (CE) n. 1234/2007 del Consiglio, stabilisce gli obiettivi generali delle OP, all'articolo 122, lettera c) e precisamente:

- assicurare la programmazione della produzione e l'adeguamento della stessa alla domanda, specie in termini qualitativi e quantitativi;
- effettuare la concentrazione dell'offerta e l'immissione sul mercato della produzione degli aderenti;
- ottimizzare i costi di produzione e stabilizzare i prezzi alla produzione.

Il quadro degli obiettivi generali è completato dall'articolo 125 *ter*, paragrafo 1, lettera a) del medesimo regolamento, laddove stabilisce che per organizzazione di produttori si intende qualsiasi persona giuridica che soddisfi tra i propri requisiti, tra l'altro, l'obiettivo de "l'impiego di pratiche colturali, tecniche di produzione e pratiche di gestione dei rifiuti che rispettino l'ambiente, in particolare per tutelare la qualità delle acque, del suolo e del paesaggio e per preservare o favorire la biodiversità".

Agli obiettivi generali testé evidenziati si affiancano poi gli obiettivi specifici dei programmi operativi, definiti dall'articolo 103 *quater* del regolamento (CE) n. 1234/2007, ossia:

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

Coordinando gli obiettivi degli articoli 125 *ter*, paragrafo 1, lettera a) e 122, lettera c) con quelli dell'articolo 103 *quater* del regolamento (CE) n. 1234/2007, si può definire l'insieme degli obiettivi generali e specifici che i programmi operativi devono perseguire:

- 1) assicurare la programmazione della produzione e l'adeguamento della stessa alla domanda;
- 2) promuovere la concentrazione dell'offerta ed effettuare l'immissione sul mercato della produzione degli aderenti;
- 3) ottimizzare i costi di produzione e stabilizzare i prezzi alla produzione;
- 4) pianificazione della produzione;
- 5) migliorare la qualità dei prodotti;
- 6) incrementare il valore commerciale dei prodotti;
- 7) promuovere la commercializzazione dei prodotti freschi e trasformati;
- 8) promuovere pratiche colturali e tecniche di produzione rispettose dell'ambiente;
- 9) prevenire e gestire le crisi per tutelare i redditi dei produttori e ridurre i ritiri.

L'esame congiunto delle linee strategiche dei Programmi PSN e degli obiettivi dei programmi operativi realizzati dalle OP evidenzia gli elementi di raccordo e di coerenza, come sintetizzati nel seguente prospetto (tab. 2.14):

Tab. 2.14 – Raccordo e coerenza degli obiettivi dei programmi operativi dell'OCM ortofrutta con le linee strategiche del PSN

Obiettivi dei programmi operativi, definiti coordinando gli obiettivi degli articoli 103 <i>quater</i> , 122 e 125 <i>ter</i> del Reg. CE 1234/2007	Linee strategiche dei programmi di cui al PSN			
	a) Innalzamento e/o consolidamento del grado di competitività e di redditività delle aziende	b) Orientamento delle aziende al mercato con politiche di innovazione di prodotto e di mercato	c) Perseguimento di nuovi equilibri dei rapporti all'interno della filiera	d) Adeguamento e rafforzamento del sistema di produzione eco-compatibile (dimensione ambientale)
1) assicurare la programmazione della produzione e l'adeguamento della stessa alla domanda;				
2) promuovere la concentrazione dell'offerta ed effettuare l'immissione sul mercato della produzione degli aderenti;				

3) migliorare la qualità dei prodotti;				
4) incrementare il valore commerciale dei prodotti;				
5) ottimizzare i costi di produzione;				
6) stabilizzare i prezzi alla produzione;				
7) promuovere la commercializzazione dei prodotti freschi e trasformati;				
8) promuovere pratiche colturali e tecniche di produzione rispettose dell'ambiente;				
9) prevenire e gestire le crisi per tutelare i redditi dei produttori e ridurre i ritiri				

2.4.2 Complementarità e coerenza delle linee strategiche nei programmi operativi

Produzione e mercato

Dato il quadro programmatico di riferimento, vista l'analisi SWOT del settore ortofrutticolo, valutati i risultati conseguiti nei dieci anni di applicazione del regolamento (CE) n. 2200/96 e considerata la premessa che ha guidato la definizione della riforma della OCM di settore, la nuova programmazione deve essere impostata secondo la relazione che intercorre fra mercato e prodotto. Per questo motivo, gli obiettivi sopra individuati devono essere perseguiti dalle OP sui seguenti terreni di azione:

- programmazione;
- produzione;
- innovazione, integrazione e internazionalizzazione;
- mercato;
- prevenzione e gestione delle crisi.
- **Programmazione:** strumento fondamentale per affrontare il mercato e prevenire le crisi. La programmazione non è riferita esclusivamente alla produzione, ma è un concetto trasversale che implica anche le azioni di valorizzazione.
- **Produzione:** elemento portante dell'OP orientata al mercato. La produzione deve essere intesa esclusivamente come caratterizzata da aspetti qualitativi evidenti e quantitativamente adeguati al fabbisogno richiesto dai mercati.
- **Innovazione, integrazione e internazionalizzazione:** passaggio fondamentale dell'auspicata crescita delle OP. La ricerca dell'innovazione di prodotto, di processo e di servizio è un fattore indispensabile per le imprese che vogliono stare sul moderno mercato agroalimentare, ma la sua acquisizione per concretizzarsi in elemento distintivo necessita di integrazione fra OP diverse per realizzare economie di scala, per aumentare la forza contrattuale del sistema produttivo e per poter intraprendere la strada della internazionalizzazione.
- **Mercato:** rappresenta il banco di prova della capacità imprenditoriale delle OP. Le imprese moderne devono necessariamente possedere una valenza commerciale che, privilegiando la conoscenza delle esigenze del mercato, orienti la propria produzione attraverso scelte precise in modo da qualificare non solo i prodotti offerti ma anche i produttori soci.

- **Prevenzione e gestione delle crisi:** le OP rappresentano gli strumenti di riferimento per ridurre la fluttuazione dei redditi dei produttori, conseguente al determinarsi di crisi di mercato causate da eccedenze produttive.

In base ai risultati dell'analisi della situazione dell'ortofrutticoltura italiana, dell'evoluzione dei consumi, della posizione dominante assunta nel mercato da parte della GDO e tenuto conto del quadro di riferimento di punti di forza e debolezza, opportunità e minacce offerta dall'analisi SWOT, emergono alcune possibili strategie per lo sviluppo e la valorizzazione della produzione italiana che dovranno essere prese in considerazione dalle OP. In particolare, si possono identificare le seguenti strategie:

- a) sviluppo di politiche di marca dei produttori in grado di differenziare i prodotti;
- b) aumento del livello di servizio annesso al prodotto, segmentando ulteriormente l'offerta;
- c) sviluppo di un progetto di valorizzazione condiviso tra produzione e distribuzione, che aumenti l'*appeal* delle produzioni italiane.

Relativamente alla prima opzione strategica, fare marca propria e/o del distributore è ormai un *must* per il produttore per stare sul mercato. Ciò significa che la stessa distribuzione necessita di partner affidabili per sviluppare i propri marchi anche nei segmenti più alti del mercato. Le imprese che sviluppano già propri *brand* sono considerati i partner più affidabili a cui rivolgersi.

In questo senso sviluppare una politica di marca per l'impresa significa poter contare su un mercato a marchio proprio. Inoltre cooperare con la GDO su fasce di offerta più innovative comporta lo sviluppo di una forte integrazione/collaborazione tra produzione e distribuzione per lo sviluppo della categoria e riduce l'esigenza di investimento finanziario per l'affermazione del *brand*.

Per quanto concerne la seconda opzione strategica, la frontiera tra fresco e trasformato sta riducendosi sensibilmente: è in atto, infatti, una corsa tra i produttori di fresco e l'industria del trasformato verso i prodotti freschi, pronti e ad alto contenuto di servizio perché questa è l'area a più alta marginalità e maggiore potenziale di crescita dei consumi (anche in relazione allo sviluppo sul *food service*). In questi segmenti si compie un passaggio strategico per l'ortofrutta quello da *commodity* a prodotto ad alto contenuto di servizio: dalla vendita prevalentemente sfusa alla vendita di prodotto confezionato. Cambiano completamente l'approccio al mercato, il vissuto del consumatore rispetto al prodotto e le conseguenti potenzialità di valorizzazione del prodotto.

La terza opzione strategica risulta forse la più complessa, ma anche la più stimolante. In uno scenario di rivisitazione profonda dell'offerta di ortofrutta sarebbe opportuno realizzare dei veri e propri progetti di innovazione di prodotto. In tali progetti si potrebbe sviluppare una forte collaborazione tra produzione e distribuzione al fine di adeguare l'offerta alle attuali esigenze del consumatore in una logica di *category management*. Si tratterebbe di prendere in considerazione i principali distretti produttivi ed impostare dei macro progetti per le principali produzioni italiane.

Esistono dieci grandi comparti produttivi che rappresentano circa il 70% del sistema ortofrutticolo italiano: mele, pere, pesche e nettarine, kiwi, uva da tavola, agrumi, patate (non facenti parte dell'OCM ortofrutta), pomodori, insalate, peperoni. L'obiettivo generale che dovrebbe guidare i progetti sarebbe quello di individuare per ciascuna specie, con indagini mirate e sperimentazioni sui punti vendita, i prodotti di successo sul mercato, analizzando sia il mondo del fresco che del trasformato. In funzione delle diverse tipologie di prodotto innovativo da proporre sarà necessario:

- riorganizzare la filiera produttiva e commerciale dedicata, innovando e ri-organizzando il sistema di produzione, lavorazione e commercializzazione;
- sviluppare un progetto di marketing in grado di supportare l'impatto del prodotto sul mercato;

- ripensare il *layout* e gli assortimenti del punto vendita per valorizzare l'offerta di prodotti innovativi.

Questo percorso potrebbe apparire poco realistico ma, se venisse inserito appieno nello scenario più generale dell'evoluzione dei consumi verso prodotti *time-saving* ed *easy-user*, diverrebbe molto più credibile, perché risponderebbe alle esigenze della distribuzione moderna di disporre di prodotti innovativi in grado di dare maggior *appeal* e marginalità al reparto ortofrutta.

Disciplina ambientale

I programmi operativi perseguono, nel complesso, un miglioramento della qualità dei processi produttivi, finalizzata a garantire un più elevato livello di competitività delle produzioni ortofrutticole nazionali.

Le azioni ambientali devono essere considerate come uno strumento di accompagnamento e di sostegno nel raggiungimento di questo obiettivo. Espressione di un impegno di tutti gli operatori posti lungo la filiera ortofrutticola la Strategia Nazionale si propone di introdurre una “Disciplina ambientale” che percorra la filiera ortofrutticola dalla fase “più tipicamente agricola” (produzione primaria) a quella più “organizzativa-commerciale” (gestione del prodotto post-raccolta).

Si intende valorizzare il “contesto associativo e di filiera” delle OP, all'interno del quale promuovere organiche misure ambientali incidenti su tutte le fasi della filiera agroalimentare.

La Strategia annovera un elenco non esaustivo di interventi possibili con i relativi impegni specifici assunti e la giustificazione di impatto ambientale, coerente con la “*tutela e miglioramento dell'ambiente naturale*”.

3. Obiettivi e strumenti dei programmi operativi, indicatori di rendimento

L'articolazione della Strategia Nazionale prevede il seguente schema generale dell'azione programmatica : Obiettivi → Misure → Azioni → Interventi

Tale schema trova sviluppo, per quanto concerne gli obiettivi, nel paragrafo 2.4, *Strategia scelta per affrontare i punti di forza e di debolezza*, di questo stesso documento, in coerenza con le linee fissate dal Piano Strategico Nazionale per lo Sviluppo Rurale e in attuazione di quanto disposto dall'articolo 103 *quater* del regolamento (CE) n. 1234/2007.

Da tali obiettivi derivano le misure (in tutto 8) e le azioni (in tutto 40) esplicitate negli allegati VII e VIII del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, mentre il novero degli interventi trova esplicitazione negli elenchi non esaustivi riportati nel paragrafo 3.2.

Il raggiungimento degli obiettivi è perseguito dalla Strategia Nazionale prendendo in considerazione tutte le azioni esplicitate negli allegati VII e VIII del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, attraverso le quali conseguire l'attuazione degli obiettivi e la loro misurabilità. Tale scelta è finalizzata ad andare incontro alle diverse esigenze della realtà ortofrutticola italiana, assai eterogenea, così come testimoniato dall'analisi precedentemente sviluppata; allo stesso tempo essa risponde all'esigenza di dare maggiore flessibilità alle OP affinché con la propria azione siano in grado di conseguire gli obiettivi comunitari.

Si può costruire così una tavola di corrispondenza (Tab. 3.1) tra gli obiettivi della Strategia Nazionale e le misure del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione:

Tab. 3.1- Tavola di corrispondenza

	Obiettivi della Strategia Nazionale	MISURE	
	Obiettivi generali delle OP (articolo 122, lettera c), regolamento (CE) n. 1234/2007)		
1	Assicurare la programmazione della produzione e l'adeguamento alla domanda	3.2.1	Azioni intese a pianificare la produzione
2	Promuovere la concentrazione dell'offerta ed effettuare l'immissione sul mercato della produzione degli aderenti	3.2.3	Azioni intese a migliorare le condizioni di commercializzazione
		3.2.5	Attività di formazione non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi e azioni intese a promuovere il ricorso a servizi di consulenza
3	Ottimizzare i costi di produzione e stabilizzare i prezzi alla produzione	3.2.3	Azioni intese a migliorare le condizioni di commercializzazione
		3.2.4	Ricerca e produzione sperimentale
		3.2.1	Azioni intese a pianificare la produzione
		3.2.6	Misure di prevenzione e gestione delle crisi
	Obiettivi specifici dei programmi operativi (articolo 103 <i>quater</i> , regolamento CE n. 1234/2007)		
4	Pianificazione della produzione	3.2.1	Azioni intese a pianificare la produzione
5	Migliorare la qualità dei prodotti	3.2.2	Azioni intese a migliorare o a salvaguardare la qualità dei prodotti
		3.2.4	Ricerca e produzione sperimentale
		3.2.5	Attività di formazione non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi e azioni intese a promuovere il ricorso a servizi di consulenza
6	Incrementare il valore commerciale dei prodotti	3.2.2	Azioni intese a migliorare o a salvaguardare la qualità dei prodotti
		3.2.4	Ricerca e produzione sperimentale
7	Promuovere la commercializzazione dei prodotti freschi o trasformati	3.2.3	Azioni intese a migliorare le condizioni di commercializzazione
		3.2.5	Attività di formazione non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi e azioni intese a promuovere il ricorso a servizi di consulenza
8	Promuovere pratiche colturali e tecniche di produzione rispettose dell'ambiente	3.2.5	Attività di formazione non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi e azioni intese a promuovere il ricorso a servizi di consulenza
		3.2.7	Azioni ambientali
9	Prevenire e gestire le crisi per tutelare i redditi dei produttori e ridurre i ritiri	3.2.1	Azioni intese a pianificare la produzione
		3.2.6	Misure di prevenzione e gestione delle crisi

Ovviamente l'elenco e la stessa combinazione tra obiettivi e misure non sono esaustivi. Purché si rispetti lo spirito e la lettera degli articoli 125 *ter*, paragrafo 1, lettera a), 122, lettera c) e 103 *quater* del regolamento (CE) n. 1234/2007, "Altri tipi di azioni" (misura 3.2.8.) potranno essere inserite come, peraltro, previsto dagli allegati VII e VIII del regolamento di esecuzione (UE) n. .../.. della Commissione.

Le azioni che ogni singola OP, tenuto conto delle sue specificità, può mettere in atto attraverso il programma operativo per perseguire questi obiettivi sono specificate nel paragrafo 3.2. A discrezione dell'OP, ogni programma operativo deve comprendere, due o più interventi riferiti ad azioni ambientali (articolo 103 *quater*, punto 3); oppure dedicare almeno il 10% della spesa ad azioni ambientali.

Le azioni e gli interventi devono avere le seguenti caratteristiche:

- I. elevato carattere di concretezza e realizzabilità;
- II. aderenza alle effettive esigenze di sviluppo dei "poli o areali produttivi" nazionali;
- III. equilibrio economico-finanziario in una prospettiva di medio periodo;
- IV. tendenza ad acquisire parte del valore aggiunto disperso lungo la filiera, spostando il baricentro delle azioni dalla fase di produzione primaria (azienda agricola) alla fase organizzativa/commerciale;
- V. capacità di incremento del livello associativo (numero di soci aderenti, aumento della dimensione economico-organizzativa mediante aggregazioni, fusioni, rapporti di integrazione,.....).

Gli interventi attraverso cui si realizzano le azioni e ai quali le Regioni e Province autonome devono fare riferimento sono definiti dalla presente Strategia Nazionale e dettagliati in specifiche disposizioni ministeriali. I programmi operativi devono essere progettati secondo criteri di modulabilità e complementarità per raggiungere gli obiettivi richiesti.

E' necessario evidenziare che le caratteristiche dell'ortofrutticoltura, basata su investimenti di efficacia e ritorno economico poliennale, impongono di ipotizzare ambiti di intervento che prevedano:

- azioni di medio/lungo periodo che necessitano di fare "maturare" in tempi più lunghi nuove soluzioni per l'ortofrutta nazionale; si tratta pertanto non di soluzioni ma di problemi da affrontare in maniera concertata, attraverso l'organizzazione di appositi tavoli di discussione;
- interventi di breve periodo, per gestire in maniera ottimale l'esistente adattandolo, per quanto possibile, alle esigenze; si tratta in questo caso di mettere in campo soluzioni reali ai problemi che possono essere affrontati da subito.

Le Regioni e le Province autonome nella valutazione dei programmi operativi potranno:

- indicare eventuali propri criteri specifici coerenti, nella ripartizione delle risorse, con la Strategia Nazionale;
- individuare l'esistenza di possibili sovrapposizioni tra i diversi interventi;
- stabilire i modi e le previsioni normative atte a distinguere e a tenere separate le gestioni e i beneficiari delle misure e delle azioni eventualmente sovrapponibili con altri interventi sovvenzionabili dai fondi nazionali, comunitari e in particolare dal regime di aiuti sullo sviluppo rurale.

Nel definire i contenuti della Strategia Nazionale, l'allegato VII del regolamento di esecuzione (UE) n. .../.. della Commissione prevede fra l'altro che tali documenti rechino indicazioni relative agli "obiettivi quantitativi verificabili" ed agli "indicatori che consentono di misurare i progressi compiuti nella realizzazione degli obiettivi, l'efficienza e l'efficacia".

Per quanto concerne il primo aspetto, ossia “gli obiettivi quantitativi verificabili”, la complessa articolazione degli obiettivi strategici definiti in questo documento hanno indotto ad individuare un numero limitato di parametri:

- che evidenziano il grado di raggiungimento degli obiettivi definiti dagli articoli 122, lettera c) e 125 *ter*, paragrafo 1, lettera a) del regolamento (CE) n. 1234/2007;
- per i quali è possibile stimare l'attuale valore, in base alla documentazione amministrativa disponibile.

Con riferimento agli “indicatori iniziali” definiti dalla Commissione, è quindi possibile riassumere quali siano “gli obiettivi quantitativi verificabili” nel seguente prospetto:

Valori				Attuali (2006)	Attesi (2013)
Potenziare la competitività		VPC delle OP (<i>milioni di €</i>)		3.687	4.100
Accrescere l'attrattiva delle Organizzazioni di produttori		Numero di produttori ortofrutticoli aderenti alle OP		90.053	97.000
		Superficie ortofrutticola totale coltivata dai soci delle OP (<i>migliaia di ha</i>)		327	350
Promuovere la concentrazione dell'offerta	Promuovere l'immissione sul mercato della produzione dei soci dell'OP/AOP	Assicurare l'adeguamento della produzione alla domanda in termini qualitativi e quantitativi	Volume produzione commercializzata (ton)	10.768	11.600

I valori attesi sono stati definiti tenendo conto, da una parte, dell'intervento comunitario e della Strategia nazionale stabilita in questo stesso documento; dall'altra, delle difficoltà che il settore incontra, sia per la flessione dei consumi interni, sia per la crescente pressione competitiva esercitata dai Paesi emergenti.

SELEZIONE DEGLI INDICATORI

Per quanto concerne gli indicatori che consentono di misurare i progressi compiuti nella realizzazione degli obiettivi, nonché l'efficienza e l'efficacia, l'individuazione degli stessi è condizionata dai seguenti fattori:

- esiste un set di indicatori comuni, che sono stati definiti nell'Allegato VIII del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione e che sono stati poi ripresi in specifici documenti tecnici della Commissione UE.
- l'articolo 125 del medesimo regolamento prevede la possibilità, per gli Stati membri, di definire “un insieme limitato di indicatori supplementari specifici per la strategia, che riflettono esigenze, condizioni e obiettivi nazionali e/o regionali propri dei programmi operativi attuati dalle Organizzazioni di produttori”;
- la Strategia Nazionale definita nel presente documento prevede la possibilità, per le organizzazioni di produttori, di attivare tutte le misure e le azioni individuate dall'allegato VIII del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, cosicché tutte le misure e le azioni sono da considerare ammissibili;

- le attività di monitoraggio e, soprattutto, di valutazione costituiscono un'esperienza nuova per le organizzazioni di produttori, cosicché appare opportuno introdurre progressivamente gli obblighi relativi alla determinazione degli indicatori ed alla trasmissione delle relative informazioni all'Autorità responsabile, di cui al capitolo 4 di questo documento.

In considerazione di tutto ciò:

1. non sono stati definiti indicatori supplementari specifici;
2. è stata operata una selezione degli indicatori comuni di rendimento, che assicura il monitoraggio di tutte le misure e le azioni e, nel contempo, una valutazione pertinente in merito al raggiungimento degli obiettivi della regolamentazione comunitaria e di questa Strategia Nazionale.

I risultati di detta selezione sono esplicitati nelle tavole che seguono. In esse sono riportati tutti gli indicatori comuni di rendimento, una parte dei quali è contrassegnata da una "X" nell'ultima colonna. Le attività di monitoraggio e di valutazione dei programmi operativi e di questa stessa Strategia faranno riferimento solo agli indicatori contrassegnati dal segno X.

Per quanto concerne gli indicatori che in tali prospetti, così come nell'allegato VIII del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, sono enunciati ma non specificati ("n.d."), l'Autorità responsabile, di cui al capitolo 4 di questo documento, provvederà ad una loro specificazione ed alla definizione delle relative metodologie di calcolo contestualmente alla definizione di procedure e metodologie, atte a garantire la correttezza e la comparabilità dei dati forniti dalle singole OP.

INDICATORI INIZIALI COMUNI

Si prega di compilare per tutti i nuovi programmi operativi

Stato membro:

Anno:

Regione:

Regione:				ID OP/AOP		
				X/Y		
Potenziare la competitività			Valore della produzione commercializzata dall'organizzazione di produttori (OP)/dall'associazione di OP (AOP) (EUR)	1	X	
Accrescere l'attrattiva delle organizzazioni di produttori			Numero di produttori ortofrutticoli aderenti all'OP/AOP come soci attivi (1)	2	X	
			Superficie ortofrutticola totale coltivata dai soci dell'OP/AOP (ha)	3	X	
Salvaguardare e proteggere l'ambiente			n.d.	4		
Promuovere la concentrazione dell'offerta	Promuovere l'immissione sul mercato della produzione dei soci dell'OP/AOP	Assicurare l'adeguamento della produzione alla domanda in termini qualitativi e quantitativi	Volume totale della produzione commercializzata (tonnellate)	5	X	
			Volume della produzione commercializzata che soddisfa i requisiti di un "sistema di qualità" specifico (2) per i tipi principali di "sistemi di qualità" interessati (tonnellate)	(a) Produzione biologica certificata	6	X
				(b) Indicazioni geografiche protette e denominazioni di origine protette	7	X
				(c) Produzione integrata certificata	8	X
				(d) Sistemi di qualità privati certificati	9	X
Ottimizzare i costi di produzione			n.d.	10		
Incrementare il valore commerciale dei prodotti			Valore della produzione commercializzata/Volume della produzione commercializzata (EUR/kg)	11	X	
Stabilizzare i prezzi alla produzione			Volume della produzione commercializzata a meno dell'80% del prezzo medio ricevuto dall'OP/AOP (tonnellate) (3)	12		
Promuovere la conoscenza e sviluppare il potenziale umano			Numero di persone che hanno portato a termine un'attività/un programma di formazione completo negli ultimi tre anni (numero)	13		
			Numero di aziende aderenti all'OP/AOP che ricorrono a servizi di consulenza (numero)	14		
Migliorare le prestazioni tecniche ed economiche e promuovere l'innovazione			n.d.	15		
Contribuire alla protezione del suolo			Superficie ortofrutticola esposta a rischio di erosione (4) su cui vengono attuate misure antierosione (ha)	16		
Contribuire alla salvaguardia e al miglioramento della qualità dell'acqua			Superficie ortofrutticola su cui viene praticato un uso ridotto o più razionale di fertilizzanti (ha)	17	X	
Contribuire all'uso sostenibile delle risorse idriche			Superficie ortofrutticola su cui vengono attuate misure di risparmio idrico (ha)	18	X	
Contribuire alla protezione degli habitat e della biodiversità			Superficie adibita alla produzione biologica di ortofrutticoli (ha)	19	X	
			Superficie adibita alla produzione integrata di ortofrutticoli (ha)	20	X	
			Superficie sottoposta ad altre azioni intese a contribuire alla protezione degli habitat e della biodiversità (ha)	21		
Contribuire alla tutela del paesaggio			n.d.	22		
Contribuire all'attenuazione dei cambiamenti climatici - Produzione			Consumo annuo stimato di energia per il riscaldamento delle serre, per tipo di fonte energetica	Carburanti solidi (tonnellate per tonnellata di produzione commercializzata)	23	
				Carburanti liquidi (litri per tonnellata di produzione commercializzata)	24	
				Gas (m ³ per tonnellata di produzione commercializzata)	25	
				Elettricità (kwh per tonnellata di produzione commercializzata)	26	
Contribuire all'attenuazione dei cambiamenti climatici - Trasporto	Contribuire alla salvaguardia e al miglioramento della qualità dell'aria – Trasporto	Consumo annuo stimato di energia per il trasporto interno (5), per tipo di carburante	Carburanti liquidi (litri per tonnellata di produzione commercializzata)	27		
			Gas (m ³ per tonnellata di produzione commercializzata)	28		
			Elettricità (kwh per tonnellata di produzione commercializzata)	29		
Ridurre la produzione di rifiuti			n.d.	30	X	

NOTA BENE: In linea di massima, gli indicatori iniziali rappresentano medie triennali. Se i dati non sono disponibili, essi vanno calcolati per lo meno su un anno. Dal momento che si riferiscono alla situazione all'inizio di ciascun programma, non hanno bisogno di essere aggiornati.

Note:

(1) Sono soci attivi i soci che conferiscono i prodotti all'OP/AOP.

(2) Per requisiti di "qualità" si intende in questa sede una serie di obblighi specifici concernenti i metodi di produzione (a) il cui rispetto è verificato da un organismo di controllo indipendente e (b) che danno luogo a un prodotto finito la cui qualità (i) è notevolmente superiore a quella richiesta dalle norme commerciali correnti in termini di sanità pubblica, salute delle piante e tutela ambientale e (ii) risponde agli sbocchi di mercato attuali e prevedibili. I tipi principali di "sistemi di qualità" comprendono: (a) la produzione biologica certificata, (b) le indicazioni geografiche protette e le denominazioni d'origine protette, (c) la produzione integrata certificata e (d) i sistemi di qualità privati certificati.

(3) Da calcolare su base annua e in relazione ai prodotti principali (in termini di valore della produzione commercializzata)

(4) Per "superficie esposta a rischio di erosione del suolo" si intende un appezzamento di terreno con pendenza superiore al 10%, sottoposto o meno a interventi antierosione (p. es. copertura del suolo, rotazione delle colture, ecc.). Se sono disponibili i dati pertinenti, lo Stato membro può invece utilizzare la definizione seguente: per "superficie a rischio di erosione del suolo" si intende un appezzamento di terreno con una perdita prevedibile di suolo superiore al tasso naturale di formazione del suolo, sottoposto o meno a interventi antierosione (p. es., copertura del suolo, rotazione delle colture, ecc.).

(5) Per trasporto interno si intende il trasporto di prodotti dalle aziende dei soci alla sede dell'OP/AOP per la consegna.

PROGRAMMI OPERATIVI - INDICATORI COMUNI DI INVESTIMENTO

Si prega di compilare per tutti i programmi operativi

Stato membro:

Anno:

Regione:

Regione: <div></div>			ID OP/AOP			
			X/Y			
Azioni intese a pianificare la produzione	a) Acquisto di capitale fisso		Spesa (EUR)	1	X	
	b) Altre forme di acquisizione di capitale fisso, come locazione, noleggio, leasing		Spesa (EUR)	2	X	
	c) Altre azioni		Spesa (EUR)	3	X	
Azioni intese a migliorare o a salvaguardare la qualità dei prodotti	a) Acquisto di capitale fisso		Spesa (EUR)	4	X	
	b) Altre forme di acquisizione di capitale fisso, come locazione, noleggio, leasing		Spesa (EUR)	5	X	
	c) Altre azioni		Spesa (EUR)	6	X	
Azioni intese a migliorare le condizioni di commercializzazione	a) Acquisto di capitale fisso		Spesa (EUR)	7	X	
	b) Altre forme di acquisizione di capitale fisso, come locazione, noleggio, leasing		Spesa (EUR)	8	X	
	c) Attività di promozione e di comunicazione (non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi)		Spesa (EUR)	9	X	
	d) Altre azioni		Spesa (EUR)	10	X	
Ricerca e produzione sperimentale	a) Acquisto di capitale fisso		Spesa (EUR)	11	X	
	b) Altre forme di acquisizione di capitale fisso, come locazione, noleggio, leasing		Spesa (EUR)	12	X	
	c) Altre azioni		Spesa (EUR)	13	X	
Attività di formazione non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi e/o azioni intese a promuovere il ricorso a servizi di consulenza	a) Produzione biologica		Spesa (EUR)	14	X	
	b) Produzione integrata o lotta antiparassitaria integrata		Spesa (EUR)	15	X	
	c) Altre tematiche ambientali		Spesa (EUR)	16	X	
	d) Tracciabilità		Spesa (EUR)	17	X	
	e) Qualità dei prodotti, compresi residui di pesticidi		Spesa (EUR)	18	X	
	f) Altre questioni		Spesa (EUR)	19	X	
Misure di prevenzione e gestione delle crisi	a) Ritiro dal mercato		Spesa (EUR)	20	X	
	b) Raccolta verde o mancata raccolta degli ortofrutticoli		Spesa (EUR)	21	X	
	c) Attività di promozione e comunicazione		Spesa (EUR)	22	X	
	d) Attività di formazione (*)		Spesa (EUR)	23	X	
	e) Assicurazione del raccolto		Spesa (EUR)	24	X	
	f) Sostegno a fronte delle spese amministrative per la costituzione di fondi comuni di investimento (*)		Spesa (EUR)	25	X	
Azioni ambientali	a) Acquisto di capitale fisso		Spesa (EUR)	26	X	
	b) Altre forme di acquisizione di capitale fisso, come locazione, noleggio, leasing		Spesa (EUR)	27	X	
	c) Altre azioni	(1) Produzione	ii) Produzione biologica	Spesa (EUR)	28	X
			ii) Produzione integrata	Spesa (EUR)	29	X
			iii) Migliore uso e/o gestione delle risorse idriche, tra cui risparmio di acqua e drenaggio	Spesa (EUR)	30	X
			iv) Azioni intese a preservare il suolo (p. es. tecniche per prevenire /ridurre l'erosione, inerbimento, agricoltura di conservazione, pacciamatura)	Spesa (EUR)	31	X
			v) Azioni intese a creare o a preservare gli habitat propizi alla biodiversità (p. es. zone umide) o a salvaguardare il paesaggio, compresa la conservazione del patrimonio storico (p. es. muri di pietra, terrazzamenti, piccole zone boschive)	Spesa (EUR)	32	X
			vi) Azioni a favore del risparmio energetico	Spesa (EUR)	33	X
			vii) Azioni intese a ridurre la produzione di rifiuti e a migliorare la gestione dei rifiuti	Spesa (EUR)	34	X
			viii) Altre azioni	Spesa (EUR)	35	X
		(2) Trasporto	Spesa (EUR)	36	X	
		(3) Commercializzazione	Spesa (EUR)	37	X	
Altre azioni	a) Acquisto di capitale fisso		Spesa (EUR)	38	X	
	b) Altre forme di acquisizione di capitale fisso, come locazione, noleggio, leasing		Spesa (EUR)	39	X	
	c) Altre azioni		Spesa (EUR)	40	X	

NOTA BENE: i dati relativi alla spesa sono basati sugli importi finali versati.

(*) Gli indicatori vanno presi in considerazione dal momento in cui è autorizzata l'attivazione delle relative misure.

PROGRAMMI OPERATIVI – INDICATORI COMUNI DI PRODOTTO

Si prega di compilare per tutti i programmi operativi

Stato membro:

Anno:

Regione:

			ID OP/AOP X/Y	
Azioni intese a pianificare la produzione	a) Acquisto di capitale fisso	Numero di aziende partecipanti (1)	1	X
		Numero di azioni intraprese	2	
		Valore totale degli investimenti in EUR (2)	3	X
	b) Altre forme di acquisizione di capitale fisso, come locazione, noleggio, leasing	Numero di aziende partecipanti (1)	4	X
		Numero di azioni intraprese	5	
	c) Altre azioni	Numero di aziende partecipanti	6	X
		Numero di azioni intraprese	7	
Azioni intese a migliorare o a salvaguardare la qualità dei prodotti	a) Acquisto di capitale fisso	Numero di aziende partecipanti (1)	8	X
		Numero di azioni intraprese	9	
		Valore totale degli investimenti in EUR (2)	10	X
	b) Altre forme di acquisizione di capitale fisso, come locazione, noleggio, leasing	Numero di aziende partecipanti (1)	11	X
		Numero di azioni intraprese	12	
	c) Altre azioni	Numero di aziende partecipanti	13	X
		Numero di azioni intraprese	14	
Azioni intese a migliorare le condizioni di commercializzazione	a) Acquisto di capitale fisso	Numero di aziende partecipanti (1)	15	X
		Numero di azioni intraprese	16	
		Valore totale degli investimenti in EUR (2)	17	X
	b) Altre forme di acquisizione di capitale fisso, come locazione, noleggio, leasing	Numero di aziende partecipanti (1)	18	X
		Numero di azioni intraprese	19	
	c) Attività di promozione e di comunicazione (non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi)	Numero di azioni intraprese (3)	20	X
Ricerca e produzione sperimentale	a) Acquisto di capitale fisso	Numero di aziende partecipanti	21	X
		Numero di azioni intraprese	22	
		Numero di aziende partecipanti (1)	23	X
	b) Altre forme di acquisizione di capitale fisso, come locazione, noleggio, leasing	Numero di azioni intraprese	24	
		Valore totale degli investimenti in EUR (2)	25	X
		Numero di aziende partecipanti (1)	26	X
Attività di formazione (non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi) e/o azioni intese a promuovere il ricorso a servizi di consulenza	a) Produzione biologica	Numero di azioni intraprese	27	
		Numero di ettari interessati (5)	28	
		Numero di aziende partecipanti (4)	29	X
	b) Produzione integrata o lotta antiparassitaria integrata	Numero di azioni intraprese (6) (7)	30	X
		Numero di giorni di formazione impartita	31	
		Numero di azioni intraprese (6) (7)	32	X
Attività di formazione (non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi) e/o azioni intese a promuovere il ricorso a servizi di consulenza	c) Altre tematiche ambientali	Numero di giorni di formazione impartita	33	
		Numero di azioni intraprese (6) (7)	34	X
		Numero di giorni di formazione impartita	35	
	d) Tracciabilità	Numero di azioni intraprese (6) (7)	36	X
		Numero di giorni di formazione impartita	37	
		Numero di azioni intraprese (6) (7)	38	X
Attività di formazione (non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi) e/o azioni intese a promuovere il ricorso a servizi di consulenza	e) Qualità dei prodotti, compresi residui di pesticidi	Numero di giorni di formazione impartita	39	
		Numero di azioni intraprese (6) (7)	40	X
		Numero di giorni di formazione impartita	41	
	f) Altre questioni	Numero di azioni intraprese (6) (7)	42	
		Numero di giorni di formazione impartita	42	X

PROGRAMMI OPERATIVI - INDICATORI COMUNI DI PRODOTTO

Si prega di compilare per tutti i programmi operativi

Stato membro:

Anno:

Regione:

Regione: <div></div>			ID OP/AOP			
			X/Y			
Misure di prevenzione e gestione delle crisi	a) Ritiro dal mercato		Numero di azioni intraprese (8)	43	X	
	b) Raccolta verde o mancata raccolta degli ortofrutticoli		Numero di azioni intraprese (9)	44	X	
	c) Attività di promozione e comunicazione		Numero di azioni intraprese (3)	45	X	
	d) Attività di formazione		Numero di azioni intraprese (6) (12)	46	X	
	e) Assicurazione del raccolto		Numero di azioni intraprese	47	X	
	f) Sostegno a fronte delle spese amministrative per la costituzione di fondi comuni di investimento		Numero di azioni intraprese (12)	48	X	
Azioni ambientali	a) Acquisto di capitale fisso (10)		Numero di aziende partecipanti (1)	49	X	
			Numero di azioni intraprese	50		
			Valore totale degli investimenti in EUR (2)	51	X	
	b) Altre forme di acquisizione di capitale fisso, come locazione, noleggio, leasing (11)		Numero di aziende partecipanti (1)	52	X	
			Numero di azioni intraprese	53		
	c) Altre azioni	- Produzione	i) Produzione biologica	Numero di aziende partecipanti	54	X
				Numero di azioni intraprese	55	
				Numero di ettari interessati	56	X
			ii) Produzione integrata	Numero di aziende partecipanti	57	X
				Numero di azioni intraprese	58	
				Numero di ettari interessati	59	X
			iii) Migliore uso e/o gestione delle risorse idriche, tra cui risparmio di acqua e drenaggio	Numero di aziende partecipanti	60	X
				Numero di azioni intraprese	61	
				Numero di ettari interessati	62	X
			iv) Azioni intese a preservare il suolo (p. es. tecniche per prevenire /ridurre l'erosione, inerbimento, agricoltura di conservazione, pacciamatura)	Numero di aziende partecipanti	63	X
				Numero di azioni intraprese	64	
				Numero di ettari interessati	65	X
			v) Azioni intese a creare o a preservare gli habitat propizi alla biodiversità (p. es. zone umide) o a salvaguardare il paesaggio, compresa la conservazione del patrimonio storico (p. es. muri di pietra, terrazzamenti)	Numero di aziende partecipanti	66	X
				Numero di azioni intraprese	67	
				Numero di ettari interessati	68	X
			vi) Azioni a favore del risparmio energetico	Numero di aziende partecipanti	69	X
				Numero di azioni intraprese	70	
				Numero di ettari interessati	71	X
			vii) Azioni intese a ridurre la produzione di rifiuti e a migliorare la gestione dei rifiuti	Numero di aziende partecipanti	72	X
				Numero di azioni intraprese	73	
				Numero di ettari interessati	74	X
			viii) Altre azioni	Numero di aziende partecipanti	75	X
				Numero di azioni intraprese	76	
				Numero di ettari interessati	77	X
	- Trasporto		Numero di azioni intraprese	78	X	
	- Commercializzazione		Numero di azioni intraprese	79	X	
Altre azioni	a) Acquisto di capitale fisso		Numero di aziende partecipanti (1)	80		
			Numero di azioni intraprese	81	X	
			Valore totale degli investimenti in EUR (2)	82		
	b) Altre forme di acquisizione di capitale fisso, come locazione, noleggio, leasing		Numero di aziende partecipanti (1)	83		
			Numero di azioni intraprese	84	X	
	c) Altre azioni		Numero di azioni intraprese	85	X	

Note:

(1) Solo se l'acquisto di capitale fisso è effettuato nelle aziende individuali dei soci dell'organizzazione di produttori.

(2) Da compilare solo nell'anno di effettuazione dell'investimento.

(3) Ogni giorno di una campagna di promozione conta come un'azione.

(4) Solo in caso di azioni relative alla produzione sperimentale in appezzamenti appartenenti ad aziende socie.

(5) Solo in caso di azioni relative alla produzione sperimentale in appezzamenti appartenenti ad aziende socie e/o all'organizzazione di produttori.

(6) Ciascuna attività di formazione conta come un'azione, indipendentemente dal contenuto specifico e dal numero di giorni di formazione impartita.

(7) Ciascuna attività intesa a promuovere il ricorso a servizi di consulenza da parte di soci dell'OP conta come un'azione, indipendentemente dalla fonte della consulenza (ossia un servizio istituito dall'OP o servizi esterni), dalle questioni interessate dalla consulenza e dal numero di aziende che ne usufruiscono.

(8) Il ritiro dal mercato dello stesso prodotto in diversi periodi dell'anno e il ritiro dal mercato di prodotti diversi contano come azioni distinte. Ciascuna operazione di ritiro dal mercato di un determinato prodotto conta come un'azione.

(9) La raccolta verde o la mancata raccolta di prodotti diversi contano come azioni distinte.

(10) Compresi gli investimenti non produttivi legati alla realizzazione di impegni assunti nell'ambito di altre azioni ambientali.

(11) Comprese altre forme di acquisizione di capitale fisso legate alla realizzazione di impegni assunti nell'ambito di altre azioni ambientali.

(12) Gli indicatori vanno presi in considerazione dal momento in cui è autorizzata l'attivazione delle relative misure.

PROGRAMMI OPERATIVI - INDICATORI COMUNI DI RISULTATO

Si prega di compilare per tutti i programmi operativi

Stato membro:

Anno:

Regione:

Regione: <div></div>				ID OP/AOP		
				X/Y		
Azioni intese a pianificare la produzione	Azioni intese a migliorare le condizioni di commercializzazione	Altre azioni	Variazione di volume della produzione commercializzata (tonnellate)		1	X
			Variazione di valore della produzione commercializzata totale (EUR/kg)		2	X
			Impatto stimato sui costi di produzione (EUR/kg)		3	
Azioni intese a migliorare o a salvaguardare la qualità dei prodotti			(a) Produzione biologica certificata	Variazione di volume della produzione commercializzata che soddisfa i requisiti del particolare "sistema di qualità" (tonnellate)	4	X
			(b) Indicazioni geografiche protette e denominazioni d'origine protette	Variazione di volume della produzione commercializzata che soddisfa i requisiti del particolare "sistema di qualità" (tonnellate)	5	X
			(c) Produzione integrata certificata	Variazione di volume della produzione commercializzata che soddisfa i requisiti del particolare "sistema di qualità" (tonnellate)	6	X
			(d) Sistemi di qualità privati certificati	Variazione di volume della produzione commercializzata che soddisfa i requisiti del particolare "sistema di qualità" (tonnellate)	7	X
			Variazione di valore della produzione commercializzata totale (EUR/kg)		8	X
			Impatto stimato sui costi di produzione (EUR/kg)		9	
			Ricerca e produzione sperimentale			Numero di nuove tecniche, procedimenti e/o prodotti introdotti dall'inizio del programma operativo
Attività di formazione (non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi) e/o azioni intese a promuovere il ricorso a servizi di consulenza			Numero di persone che hanno portato a termine l'attività/il programma di formazione completo		11	X
			Numero di aziende che ricorrono a servizi di consulenza		12	X
Misure di prevenzione e gestione delle crisi	a) Ritiro dal mercato		Volume totale della produzione oggetto di ritiro (tonnellate)		13	X
	b) Raccolta verde o mancata raccolta degli ortofrutticoli		Superficie totale interessata dalla raccolta verde o dalla mancata raccolta (ha)		14	X
	c) Attività di promozione e comunicazione		Variazione stimata del volume della produzione commercializzata per i prodotti oggetto delle attività di promozione/comunicazione (tonnellate)		15	X
	d) Attività di formazione		Numero di persone che hanno portato a termine l'attività/il programma di formazione completo (*)		16	X
	e) Assicurazione del raccolto		Valore totale del rischio assicurato (EUR)		17	X
	f) Sostegno a fronte delle spese amministrative per la costituzione di fondi comuni di investimento		Valore totale del fondo comune di investimento costituito (EUR) (*)		18	X
Azioni ambientali			Variazione stimata del consumo annuale di concimi chimici/ettaro, per tipo di concime	N (tonnellate)	19	X
				P ₂ O ₃ (tonnellate)	20	X
			Variazione stimata del consumo annuale di acqua/ettaro (m3/ha)		21	X
			Variazione stimata del consumo annuale di energia per tipo di fonte energetica o di combustibile	Combustibili solidi (tonnellate per tonnellata di produzione commercializzata)	22	
				Combustibili liquidi (litri per tonnellata di produzione commercializzata)	23	
				Gas (m ³ per tonnellata di produzione commercializzata)	24	
				Elettricità (kwh per tonnellata di produzione commercializzata)	25	
			Variazione stimata del volume annuale di rifiuti prodotto (tonnellate per tonnellata di produzione commercializzata)		26	X
			Variazione stimata dell'utilizzo annuale di materiali da imballaggio (tonnellate per tonnellata di produzione commercializzata)		27	X

Nota: Gli indicatori di risultato devono essere comunicati solo dopo aver valutato i risultati. Le variazioni si intendono rispetto alla situazione esistente all'inizio del programma.
 (*) Gli indicatori vanno presi in considerazione dal momento in cui è autorizzata l'attivazione delle relative misure.

PROGRAMMI OPERATIVI - INDICATORI COMUNI DI IMPATTO

Si prega di compilare per tutti i programmi operativi

Stato membro: Anno:

Regione:

					ID OP/AOP	
					X/Y	
Azioni intese a pianificare la produzione Azioni intese a migliorare o a salvaguardare la qualità dei prodotti Azioni intese a migliorare le condizioni di commercializzazione Ricerca e produzione sperimentale Attività di formazione (non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi) e/o azioni intese a promuovere il ricorso a servizi di consulenza Misure di prevenzione e gestione delle crisi Altre azioni	Potenziare la competitività		Variazione stimata del valore della produzione commercializzata dell'OP/AOP (EUR)		1	X
	Accrescere l'attrattiva delle organizzazioni di produttori		Variazione del numero totale di produttori ortofrutticoli aderenti all'OP/AOP come soci attivi (1) (numero)		2	X
			Variazione della superficie ortofrutticola totale coltivata dai soci dell'OP/AOP (ha)		3	X
Azioni ambientali	Salvaguardare e proteggere l'ambiente	Suolo	n.d.		4	
		Qualità dell'acqua	Variazione stimata del consumo totale di concimi chimici, per tipo di concime	N (tonnellate)	5	X
				P ₂ O ₃ (tonnellate)	6	X
		Uso sostenibile delle risorse idriche	Variazione stimata del consumo totale di acqua (m3)		7	X
		Habitat e biodiversità	n.d.		8	
		Paesaggio	n.d.		9	
		Attenuazione dei cambiamenti climatici	Variazione stimata del consumo totale di energia per tipo di fonte energetica o di combustibile	Combustibili solidi (tonnellate)	10	
				Combustibili liquidi (litri)	11	
				Gas (m ₃)	12	
				Elettricità (kwh)	13	
		Riduzione dei rifiuti	Variazione stimata del volume totale di rifiuti prodotto (tonnellate)		14	X
			Variazione stimata dell'utilizzo di materiali da imballaggio (tonnellate)		15	X

Nota: Gli indicatori di impatto devono essere comunicati solo dopo che l'impatto è stato valutato. Le variazioni si intendono rispetto alla situazione esistente all'inizio del programma.

(1) Sono soci attivi i soci che conferiscono i prodotti all'OP/AOP.

3.1. Complementarietà tra OCM e SR

La normativa comunitaria vigente impone che ci sia coerenza e complementarità tra gli interventi finanziabili all'interno della OCM ortofrutta e gli interventi previsti nell'ambito delle politiche di Sviluppo Rurale

Pertanto, la Strategia Nazionale individua criteri e norme amministrative per garantire che le azioni selezionate come sovvenzionabili, non ricevano sostegno anche da altri strumenti della politica agricola comune, in particolare quelli a favore dello Sviluppo Rurale

Anche il Piano Strategico Nazionale per lo Sviluppo Rurale 2007-2013, nella versione approvata il 20 ottobre 2009, stabilisce che gli interventi previsti nell'ambito dello Sviluppo Rurale siano coerenti e complementari agli interventi strutturali e per la qualità delle produzioni finanziabili all'interno di alcune OCM, tra le quali l'OCM ortofrutta.

Conseguentemente, le Regioni, in coerenza con le linee strategiche definite dall'OCM ortofrutta in generale e con quelle specifiche fissate dalle OP/AOP nelle diverse Regioni stesse, individuano le forme di complementarità tra gli interventi finanziati nei PSR e quelli finanziati nella predetta OCM, nonché i criteri di demarcazione per singola operazione tra i diversi ambiti di intervento.

Interventi a carattere strutturale riconducibili alle misure 121 e 123 dei PSR

- a) se realizzati direttamente dalle OP, verranno finanziati nel contesto dei rispettivi programmi operativi.
I PSR dovranno prevedere eventuali eccezioni sulla base della dimensione finanziaria degli investimenti e/o dei soggetti beneficiari.
- b) se realizzati dai singoli soci, ciascun PSR dovrà prevedere un ulteriore livello di demarcazione basato sulla dimensione finanziaria, eventualmente articolata per settore produttivo e/o per tipologia di operazione e/o investimento, avendo cura che tali investimenti aziendali non si sovrappongano a quelli ad uso collettivo.

Le OP che operano in più Regioni devono seguire le regole di demarcazione stabilite dalla Regione sul cui territorio amministrativo viene effettuato l'operazione e/o l'investimento.

Nel caso di esaurimento delle risorse per i programmi operativi delle OP e qualora fosse dimostrato e opportunamente giustificato il fabbisogno di ulteriori investimenti, il sostegno pubblico potrà essere fornito dai Programmi di Sviluppo Rurale di ciascuna Regione, previa modifica del relativo PSR.

Misure agro-ambientali

Queste misure saranno finanziate esclusivamente dai PSR.

Le OP possono inserire tali misure, in particolare gli impegni relativi alla produzione integrata e alla produzione biologica, nei propri programmi a condizione che:

- le corrispondenti misure/azioni del PSR non siano state attivate sul territorio in cui ricade l'azienda interessata; in tal caso i livelli di remunerazione degli impegni dovranno essere coerenti con quanto già approvato nel PSR di riferimento o in quello di Regioni limitrofe aventi caratteristiche geopedologiche, ambientali e strutturali simili;

- sia prevista la compensazione di impegni diversi da quelli presi in carico dalle corrispondenti misure/azioni attivate dal rispettivo PSR.

I PSR dovranno prevedere appropriati criteri di priorità di accesso per i produttori soci delle OP che intendono partecipare alle misure agro-ambientali del PSR. Da parte loro tali produttori dovranno impegnarsi a rispettare gli obiettivi ambientali e territoriali previste nei PSR.

Per quanto concerne gli investimenti non produttivi, valgono le stesse regole previste per gli investimenti realizzati nell'ambito dell'ASSE 1 del PSN, salvo prevedere diverse soglie finanziarie, ove opportuno.

Le Regioni dovranno adottare, in accordo con gli Organismi pagatori di riferimento, appositi atti amministrativi contenenti le procedure di controllo ex ante ed ex post finalizzate alla verifica del rispetto dei criteri di demarcazione, onde evitare il doppio finanziamento.

Il rispetto del criterio di demarcazione viene verificato con la situazione vigente al momento della presentazione dei programmi operativi o della loro modifica annuale.

3.2. Informazioni specifiche concernenti i tipi di azioni e di interventi

L'esposizione dettagliata delle azioni segue l'articolazione prevista nell'allegato VII del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, all'interno della quale si classificano gli interventi e gli investimenti.

Lo schema cui si fa riferimento per la descrizione dei vari tipi di azioni è il seguente:

A) *Acquisizione di capitale fisso*

A.1) Investimenti sovvenzionabili (nonché tipo di immobilizzazioni previste):

1. Investimenti o interventi pluriennali

- 1.1. Immobilizzazioni materiali
- 1.2. Immobilizzazioni immateriali
- 1.3. Investimenti con finalità ambientali
- 1.4. Investimenti arborei o per le colture perenni
- 1.5. Investimenti agro-aziendali

A.2) Altre forme di acquisizione sovvenzionabili (locazione, noleggio, leasing), nonché tipo di immobilizzazioni previste:

1. Investimenti o interventi pluriennali

- 1.1. Immobilizzazioni materiali
- 1.2. Investimenti con finalità ambientali
- 1.3. Investimenti agro-aziendali

B) *Altre azioni sovvenzionabili*

2. Spese generali di produzione

3. Mezzi tecnici

4. Impegni agroambientali

5. Personale: spese eligibili

- 5.1. Assistenza tecnica per la protezione dell'ambiente

- 5.2. Assistenza tecnica per elevare il livello di qualità dei prodotti
5.3. Tecnici di marketing
6. Spese per servizi
7. Spese generali

Nella descrizione dettagliata delle otto azioni contemplate dall'allegato VII, si farà riferimento a un elenco non esaustivo degli interventi e degli investimenti sovvenzionabili in ragione della rispondenza agli obiettivi fissati nella specifica azione da intraprendere.

Le condizioni di ammissibilità: i principi generali

Un principio generale disciplina i soggetti che possono sostenere spese "sovvenzionabili".

In base a tale principio gli investimenti, gli interventi e le spese ritenuti ammissibili, ai sensi dell'articolo 60 del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, e dunque esclusi dall'elenco di azioni e spese "non sovvenzionabili" di cui all'allegato IX del regolamento, possono essere eseguiti e sostenuti:

- direttamente dall'OP e dall'AOP;
- dalle filiali in accordo con l'articolo 50, paragrafo 7 del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione;
- dalle imprese socie dell'OP, ivi comprese le aziende agricole individuali, purché contribuiscano agli obiettivi del programma operativo;

e, relativamente ai soli servizi, anche:

- da soggetti terzi, purché abbiano sede nell'ambito dell'UE e abbiano stipulato un contratto di esternalizzazione con l'OP, ai sensi dell'art. 27 del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione.

Sono escluse dall'ammissibilità degli interventi le aziende ritenute "in difficoltà", ai sensi degli orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione di imprese in difficoltà. In particolare, s'intendono esclusi i soggetti in stato di fallimento, liquidazione, concordato preventivo o amministrazione controllata o per i quali siano in corso procedimenti che possano determinare una delle suddette situazioni.

Relativamente alle tipologie d'intervento contemplate nelle otto misure considerate dall'allegato VII del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, si illustrano le condizioni di ammissibilità soltanto per alcune categorie di spesa estendibili a tutti i tipi di interventi. Per le altre categorie di spesa le condizioni di ammissibilità sono definite con specifiche disposizioni ministeriali.

Per l'ambito A) **Acquisizione di capitale fisso**, si definiscono le condizioni di ammissibilità delle seguenti categorie di spesa:

❖ Acquisto terreni da parte dell'OP

Le spese relative all'acquisto di terreni sono ammissibili nei limiti del 10% del costo totale ammissibile relativo all'azione considerata, salvo il caso in cui l'acquisto è necessario per realizzare gli investimenti previsti nel programma operativo.

In ogni caso, l'acquisto dei terreni è ammissibile se sono rispettate le seguenti condizioni:

- a) attestazione di un tecnico qualificato indipendente o di un organismo debitamente autorizzato, con cui si dimostri che il prezzo di acquisto non sia superiore al valore di mercato;

- b) esistenza di un nesso stretto tra l'acquisto del terreno e gli obiettivi dell'azione e di un periodo minimo di destinazione.

❖ *Acquisto immobilizzazioni materiali*

L'acquisto di un'immobilizzazione materiale costituisce una spesa ammissibile purché funzionale alle finalità dell'azione in questione. A tale scopo occorre rispettare almeno le seguenti condizioni:

- a) attestazione di un tecnico qualificato indipendente o di un organismo debitamente autorizzato, con cui si dimostri che il prezzo di acquisto non sia superiore al valore di mercato;
- b) l'immobilizzazione non abbia fruito, nel corso dei dieci anni precedenti, di un finanziamento pubblico; tale limitazione non ricorre nel caso in cui l'Amministrazione concedente abbia revocato e recuperato totalmente le agevolazioni medesime;
- c) esistenza di un nesso diretto fra l'acquisto dell'immobilizzazione e gli obiettivi dell'azione, nonché di un periodo minimo di destinazione, come fissato nelle specifiche disposizioni ministeriali.

❖ *Acquisto immobilizzazioni immateriali*

Per l'acquisto di un'immobilizzazione immateriale (ad esempio, ricerche di mercato, studi, attività divulgative, ecc.) l'ammissibilità della spesa è legata alla scelta del soggetto cui affidare l'incarico, per la quale si deve tener conto non soltanto dell'aspetto economico, ma anche della qualità del piano di lavoro e dell'affidabilità del fornitore.

Al riguardo è necessaria, come condizione, la presentazione di tre offerte di preventivo in concorrenza per un valore minimo da definire.

Ove ciò non sia possibile, come ad esempio nel caso dell'acquisto dei diritti di uso di un brevetto, si fa affidamento a un tecnico qualificato il quale, dopo aver effettuato un'accurata indagine di mercato, dovrà predisporre una dichiarazione con cui si attesti l'impossibilità di individuare altri soggetti concorrenti in grado di fornire i servizi oggetto del finanziamento, allegando una specifica relazione descrittiva, corredata degli elementi necessari per la relativa valutazione.

La scelta del soggetto cui affidare l'incarico può essere effettuata anche in assenza della relazione del tecnico qualificato nei soli casi previsti dalla legge.

Sono escluse da tale procedura le spese relative a onorari di professionisti e/o consulenti, studi di fattibilità, ecc., che di norma sono valutate in sede di verifica a consuntivo.

Le spese per investimenti immateriali connesse a investimenti materiali (brevetti concernenti innovazioni tecnologiche di prodotto e di processo produttivo) possono essere giudicate ammissibili se direttamente legate a questi ultimi. In questo caso, la quota complessiva delle spese immateriali, comprensiva anche delle spese generali, non può essere superiore al 25% dell'intero investimento ammissibile.

❖ *Acquisizione investimenti agro-aziendali*

Nel caso di acquisizione di beni materiali (impianti, macchinari e attrezzature, ecc.) si rimanda ai criteri di congruità definiti nelle specifiche disposizioni ministeriali.

Nel caso di macchinari e attrezzature, i beni acquistati, per essere ammissibili, devono avere elevato contenuto innovativo e consentire un miglioramento delle prestazioni.

E' condizione necessaria l'esistenza di un nesso diretto fra l'acquisizione del bene materiale e gli obiettivi dell'azione, nonché l'impegno a garantire la non alienabilità del bene e la destinazione d'uso per un periodo minimo, fissato nelle specifiche disposizioni ministeriali .

❖ *Acquisizione in noleggio e leasing*

E' ammissibile per l'acquisizione di nuove macchine e attrezzature, compresi i programmi informatici, con patto di acquisto e fino a un massimo del valore di mercato del bene.

La spesa ammissibile è rappresentata dai canoni pagati dall'utilizzatore (OP, AOP, filiali, aziende socie) al concedente, comprovati da una fattura o da un documento avente forza probatoria equivalente, entro il limite fissato per l'ammissibilità delle spese, dalle specifiche disposizioni ministeriali, al netto dei costi connessi al contratto (garanzie del concedente, costi di rifinanziamento, interessi, spese generali e oneri assicurativi).

Il leasing di materiale d'occasione è ammissibile, a condizione che il materiale non abbia fruito di un contributo finanziario comunitario o nazionale nei sette anni precedenti.

In ogni caso, deve essere garantita la non alienabilità del bene e la destinazione d'uso per il periodo previsto dall'operazione finanziaria.

Per l'ambito **B) Altre azioni sovvenzionabili**, si definiscono le condizioni di ammissibilità delle seguenti categorie di spesa:

❖ *Mezzi tecnici*

Per i criteri di congruità si rimanda alle specifiche disposizioni ministeriali.

❖ *Spese personale*

Come descritto nell'allegato IX del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, sono ammissibili le spese per il personale (compresi gli oneri salariali, se a carico dell'OP) connesse a misure e azioni intese a:

- migliorare o mantenere un elevato livello di qualità o di protezione dell'ambiente;
- migliorare la commercializzazione.

❖ *Spese generali*

Come descritto nell'allegato IX del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, sono ammissibili le spese generali connesse specificamente al fondo di esercizio o al programma operativo, comprese le spese di gestione e personale, le spese per relazioni e studi valutativi, nonché le spese per la tenuta e la gestione della contabilità, mediante pagamento di una somma forfetaria pari al 2% del Fondo di esercizio approvato, come specificato nelle "condizioni di equilibrio", al punto seguente.

Anche per il dettaglio delle condizioni di ammissibilità relative alle suddette categorie di spesa si rimanda alle specifiche disposizioni ministeriali .

Le condizioni di equilibrio

Il regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, all'articolo 55, paragrafo 5, richiede la fissazione di percentuali massime delle risorse che possono essere spese per ogni singola misura e/o tipo di azione e/o voce di spesa in modo da garantire un adeguato equilibrio tra le diverse misure.

A tal proposito, fermi restando i limiti stabiliti nella regolamentazione comunitaria, a ciascuna misura, così come definite nella tavola 3.1 del capitolo "obiettivi e strumenti dei programmi operativi, indicatori di rendimento", non può essere destinata una quota superiore al 70% dell'intero delle spese complessive del programma operativo.

Misura 3.2.1. Azioni intese a pianificare la produzione

In questa misura sono compresi gli interventi finalizzati alla pianificazione e programmazione della produzione, nonché all'opportuna gestione del flusso informativo, anche attraverso sistemi informatici, telematici e di mappatura.

La pianificazione della produzione ha l'obiettivo di monitorare il potenziale produttivo dell'OP al fine di adeguare l'offerta alla domanda, programmare le attività di lavoro dell'OP, contribuire alla migliore definizione degli accordi commerciali. La pianificazione fa riferimento alla gestione integrata delle informazioni dei diversi comparti aziendali, finalizzata all'ottimizzazione dei processi di gestione dalla produzione alla vendita.

Gli interventi individuati per la pianificazione della produzione rispondono ai seguenti obiettivi operativi:

- a) programmare le produzioni anche attraverso l'utilizzo del fascicolo aziendale;
- b) realizzare progetti di integrazione commerciale tra aree geografiche e/o territori differenti;
- c) realizzare progetti di aumento della base associativa delle OP;
- d) produrre sulla base di accordi commerciali specifici, oppure sulla base di analisi previsionali.

Per raggiungere l'obiettivo di pianificazione della produzione è necessario intervenire sia dal lato della produzione (attraverso investimenti arborei con la messa a dimora dei frutteti, ecc. e investimenti agro-aziendali), sia dal lato del mercato (attraverso la stipula di contratti commerciali e interventi di carattere strutturale, come l'acquisizione o l'adeguamento di impianti di lavorazione e di commercializzazione, di piattaforme logistiche, ecc.).

Affinché ciò sia reso possibile è necessario prevedere l'attivazione di sistemi di monitoraggio, che consentono di tenere sotto controllo l'evoluzione della produzione (sul piano delle superfici investite, delle varietà utilizzate e dei relativi impianti produttivi), nonché l'attuazione di indagini di mercato e analisi previsionali sul fronte della domanda.

Descrizione azioni e interventi
3.2.1.1. <i>Acquisizione di capitale fisso</i>
<u>Investimenti sovvenzionabili (nonché tipo di immobilizzazioni previste):</u>
<u>1. Investimenti o interventi pluriennali</u>
1.1. Immobilizzazioni materiali
<ul style="list-style-type: none">• <i>acquisizione/adeguamento di impianti di condizionamento;</i>• <i>acquisizione/adeguamento di magazzini per le esigenze connesse alla lavorazione, alla trasformazione, allo stoccaggio e al deposito di mezzi tecnici e attrezzature, ecc..;</i>• <i>acquisizione/adeguamento di piattaforme logistiche;</i>

1.2. Immobilizzazioni immateriali

- *acquisizione programma informatico per monitoraggio produzione e aziende ortofrutticole socie di OP;*
- *acquisizione sistema informatico per la gestione dei magazzini.*

1.4. Investimenti arborei o per le colture perenni

- *realizzazione di impianti di alberi da frutta e di tutte le piante aventi carattere pluriennale.*

1.5. Investimenti agro-aziendali

- *acquisizione macchinari e attrezzature;*
- *impianti di irrigazione/microirrigazione;*
- *impianti di fertilizzazione;*
- *impianti antigrandine;*
- *copertura di serre, tunnel, ecc. e altre tipologie di copertura aventi durata pluriennale.*

Altre forme di acquisizione sovvenzionabili (locazione, noleggio, leasing), nonché tipo di immobilizzazioni previste:

1. Investimenti o interventi pluriennali

1.1. Immobilizzazioni materiali

- *acquisizione in leasing o noleggio impianti di condizionamento;*
- *acquisizione in locazione magazzini per le esigenze connesse alla lavorazione, alla trasformazione, allo stoccaggio e al deposito di mezzi tecnici e attrezzature, ecc...;*
- *acquisizione in locazione piattaforme logistiche;*

1.2. Immobilizzazioni immateriali

- *acquisizione in leasing o noleggio di programma informatico per monitoraggio produzione e aziende ortofrutticole socie di OP.*

1.5. Investimenti agro-aziendali

- *acquisizione in leasing o noleggio di macchinari e attrezzature.*

3.2.1.2 Altre azioni sovvenzionabili

3. Mezzi tecnici

5. Spese per servizi

- *azione di monitoraggio delle superfici investite, delle varietà utilizzate e degli impianti produttivi: analisi territoriale e mappatura della produzione attraverso un sistema di rilevamento informatico;*
- *attivazione indagini di mercato e analisi previsionali: proiezioni del trend produttivo nel breve e medio periodo;*
- *attivazione accordi commerciali specifici;*
- *attività di consulenza e servizi immateriali.*

6. Spese generali

Misura 3.2.2. Azioni tese a migliorare o a salvaguardare la qualità dei prodotti

Questa misura si pone l'obiettivo di migliorare la qualità dei prodotti dei soci delle OP, intendendo per qualità l'insieme delle caratteristiche (esplicitate o implicite, materiali o immateriali) che il prodotto deve avere per soddisfare i bisogni, espressi o latenti, dei consumatori.

In particolare, gli investimenti sovvenzionabili sono finalizzati al maggior controllo della produzione dei soci; all'omogeneizzazione delle norme di conferimento alle OP e AOP; all'introduzione di nuove cultivar che si distinguano per caratteristiche intrinseche ed estrinseche di

serbevolezza, sapore ecc.; al mantenimento della qualità del prodotto nella fase di raccolta, stoccaggio e condizionamento.

Gli interventi individuati per il miglioramento della qualità dei prodotti rispondono ai seguenti obiettivi operativi:

- a) contraddistinguere le produzioni ortofrutticole con contenuti che permettono una maggiore distintività, per conseguire un vantaggio competitivo e un migliore posizionamento economico;
- b) coordinare programmi di controlli sulla qualità alla luce anche delle nuove norme di commercializzazione;
- c) omogeneizzare l'offerta attraverso una programmazione varietale e colturale.

A tal fine gli interventi e gli investimenti devono essere rivolti prioritariamente sia ad acquisire o a migliorare gli impianti di condizionamento e trasformazione, nonché i magazzini di stoccaggio che consentano di mantenere, nelle diverse fasi di lavorazione e commercializzazione, la qualità del prodotto, sia ad acquisire attrezzature, tecnologicamente più avanzate, relativamente alle fasi di confezionamento e conservazione che consentano un miglioramento qualitativo del prodotto stesso.

Importanti sono anche quegli interventi che consentano di monitorare costantemente la qualità dei prodotti attraverso l'utilizzo di apposite apparecchiature (rifrattometri, colorimetri, materiale di laboratorio, ecc.) e di un sistema informatico a tal fine predisposto.

Tutti gli interventi finalizzati al miglioramento della qualità delle produzioni sono ammissibili.

Descrizione azioni e interventi
3.2.2.1. <i>Acquisizione di capitale fisso</i>
<u>Investimenti sovvenzionabili (nonché tipo di immobilizzazioni previste):</u>
1. <u>Investimenti o interventi pluriennali</u>
1.1. Immobilizzazioni materiali
<ul style="list-style-type: none">• <i>acquisizione o miglioramento degli impianti di condizionamento e trasformazione;</i>• <i>acquisizione o miglioramento magazzini di stoccaggio.</i>
1.2. Immobilizzazioni immateriali
<ul style="list-style-type: none">• <i>acquisizione sistema informatico per il monitoraggio della qualità dei prodotti;</i>• <i>acquisizione sistema informatico per la gestione dei magazzini;</i>• <i>acquisizione brevetti concernenti nuove tecnologie di prodotto e di processi produttivi;</i>• <i>prestazioni di terzi per certificazioni di qualità, secondo standard e metodologie riconosciute a livello internazionale.</i>
1.5. Investimenti agro-aziendali
<ul style="list-style-type: none">• <i>acquisizione macchinari e attrezzature;</i>• <i>acquisizione apparecchiature finalizzate alla determinazione della qualità;</i>• <i>impianti di irrigazione/microirrigazione;</i>• <i>impianti di fertilizzazione;</i>• <i>impianti antigrandine;</i>• <i>copertura di serre, tunnel, ecc. e altre tipologie di copertura aventi durata pluriennale;</i>• <i>acquisizione attrezzature tecnologicamente più avanzate relative alle fasi di confezionamento e conservazione che consentano un miglioramento qualitativo del prodotto.</i>
<u>Altre forme di acquisizione sovvenzionabili (locazione, noleggio, leasing), nonché tipo di</u>

immobilizzazioni previste:**1. Investimenti o interventi pluriennali****1.1. Immobilizzazioni materiali**

- *acquisizione in leasing o noleggio impianti di condizionamento;*
- *acquisizione in locazione magazzini.*

1.2. Immobilizzazioni immateriali

- *acquisizione in leasing o noleggio di sistema informatico per monitoraggio qualità;*
- *acquisizione in leasing o noleggio di sistema informatico per la gestione dei magazzini.*

1.5. Investimenti agro-aziendali

- *acquisizione in leasing o noleggio di macchinari e attrezzature;*
- *acquisizione in leasing o noleggio di apparecchiature finalizzate alla determinazione della qualità);*
- *acquisizione in leasing o noleggio di attrezzature tecnologicamente più avanzate relative alle fasi di confezionamento e conservazione che consentano un miglioramento qualitativo del prodotto.*

3.2.2.2 Altre azioni sovvenzionabili**2. Spese generali di produzione****2.1. Spese per miglioramento e innovazione nella tecnica colturale****3. Mezzi tecnici****4. Personale: spese ammissibili****4.2. Assistenza tecnica per mantenere e elevare il livello di qualità dei prodotti****5. Spese per servizi**

- *azione di monitoraggio sui requisiti qualitativi dei prodotti;*
- *realizzazione di sistemi di autocontrollo o di controllo delle linee di lavorazione post raccolta dal magazzino fino all'immissione del prodotto sul mercato;*
- *attivazione indagini di mercato;*
- *attivazione accordi commerciali specifici;*
- *acquisizione personale tecnico dedicato: consulenti tecnici ed informatici, consulenti esperti di qualità delle produzioni, responsabili gestione sistemi di qualità;*
- *acquisizione personale interno, esterno con incarico a tempo determinato, o con contratto part-time o altra forma flessibile. In ogni caso in conformità alle disposizioni nazionali.*
- *introduzione sistemi di qualità;*
- *acquisizione servizi.*

6. Spese generali

- *onorari per architetti, ingegneri, studi di fattibilità; acquisizioni di licenze fino al massimo del 6 % dei costi.*

Misura 3.2.3. Azioni intese a migliorare le condizioni di commercializzazione

Gli obiettivi della misura fanno riferimento all'ottenimento di una migliore collocazione e valorizzazione commerciale del prodotto con interventi volti ad incrementare il margine per la parte agricola, attraverso sia una riduzione dei costi, sia un incremento del valore di vendita delle produzioni.

Tali interventi vanno visti in un'ottica di: ampliamento della gamma dei prodotti; consolidamento e costanza delle forniture ottenuti anche con la destagionalizzazione delle produzioni; acquisizioni di nuove funzioni lungo la filiera; innovazione dei processi di gestione del prodotto e dei rapporti con i clienti.

La valorizzazione si persegue anche attraverso il miglioramento della conoscenza della qualità delle produzioni da parte del consumatore e l'accorciamento del canale di distribuzione (diminuzione dei passaggi necessari per raggiungere il consumatore finale). A tal fine si rende necessario promuovere:

- a) progetti di rintracciabilità e percorsi di tracciabilità;
- b) progetti “farmer’s market” o negozi di prossimità.

La presente misura si realizza attraverso la concentrazione della produzione e il miglioramento dell'attività nei magazzini di lavorazione, anche mediante ampliamento e specializzazione delle stazioni di condizionamento; progettazione e razionalizzazione delle fasi della filiera produttiva e miglioramento dei flussi della produzione e, infine, organizzazione della produzione e delle strategie di gruppo.

Per poter realizzare quanto previsto è necessario effettuare attività che portino: alla razionalizzazione delle attività delle diverse unità lavorative delle OP; all'individuazione di sistemi di trasporto alternativi al trasporto su gomma; all'applicazione di sistemi informatizzati nello stoccaggio delle merci in magazzino.

Quanto indicato non può prescindere dallo studio della gestione dei flussi delle merci dalla campagna allo stabilimento di lavorazione nonché dall'organizzazione di sistemi di contabilità industriale che portino al controllo delle voci di costo e all'efficienza dei processi produttivi. Per poter portare a compimento questa misura sono importanti, inoltre, l'organizzazione e razionalizzazione delle attività di coordinamento nella fase di concentrazione dell'offerta e la razionalizzazione dei magazzini di lavorazione per favorire l'immissione del prodotto sul mercato, attraverso l'acquisizione e ristrutturazione migliorativa dei locali adibiti allo stoccaggio e alla lavorazione delle produzioni.

A tal fine si ritiene che debbano essere sovvenzionabili sia interventi finalizzati soprattutto alla creazione o all'adeguamento di strutture logistiche, di impianti di condizionamento e di trasformazione, nonché di magazzini di lavorazione e stoccaggio, sia l'acquisizione di strumenti di gestione e analisi dei sistemi di rintracciabilità. Si ritiene, inoltre, necessario prevedere, nell'ambito di altre azioni sovvenzionabili, investimenti volti a migliorare la collocazione del prodotto sul mercato, attraverso l'attivazione di contratti commerciali specifici e di azioni di promozione commerciale, ma anche di indagini di mercato che consentono di rispondere meglio alle esigenze del consumatore.

In questo contesto rientra anche la promozione dei marchi commerciali, nella misura consentita dal punto 15 dell'allegato IX al regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione.

Tutte le attività finalizzate all'ottenimento di una migliore collocazione e valorizzazione commerciale del prodotto sono ammissibili in tale misura.

Descrizione azioni e interventi
3.2.3.1. <i>Acquisizione di capitale fisso</i>
<u>Investimenti sovvenzionabili (nonché tipo di immobilizzazioni previste):</u>
<u>1. Investimenti o interventi pluriennali</u>
1.1. Immobilizzazioni materiali
<ul style="list-style-type: none">• <i>acquisizione o miglioramento degli impianti di condizionamento e di trasformazione;</i>• <i>acquisizione o miglioramento magazzini di lavorazione e stoccaggio;</i>

- *acquisizione piattaforme logistiche.*

1.2. Immobilizzazioni immateriali

- *acquisizione sistema informatico per il monitoraggio della qualità dei prodotti;*
- *acquisizione sistema informatico per la gestione dei magazzini;*
- *acquisizione sistema informatico per il monitoraggio delle fasi di commercializzazione.*

1.5. Investimenti agro-aziendali

- *acquisizione strumenti di gestione e analisi dei sistemi di rintracciabilità;*
- *acquisizione macchinari e attrezzature.*

Altre forme di acquisizione sovvenzionabili (locazione, noleggio, leasing), nonché tipo di immobilizzazioni previste:

1. Investimenti o interventi pluriennali

1.1. Immobilizzazioni materiali

- *acquisizione in leasing o noleggio impianti di condizionamento e di trasformazione;*
- *acquisizione in locazione magazzini di lavorazione e stoccaggio;*
- *acquisizione in locazione piattaforme logistiche.*

1.2. Immobilizzazioni immateriali

- *acquisizione in leasing o noleggio di sistema informatico per monitoraggio qualità;*
- *acquisizione in leasing o noleggio di sistema informatico per la gestione dei magazzini;*
- *acquisizione in leasing o noleggio di sistema informatico per il monitoraggio delle fasi di commercializzazione..*

1.5. Investimenti agro-aziendali

- *acquisizione in leasing o noleggio di macchinari e attrezzature.*

3.2.3.2 Altre azioni sovvenzionabili

3. Mezzi tecnici

4. Personale: spese ammissibili

4.3. Tecnici di marketing.

5. Spese per servizi

- *azione di monitoraggio sui requisiti qualitativi dei prodotti;*
- *realizzazione di sistemi di autocontrollo o di controllo delle linee di lavorazione post raccolta dal magazzino fino all'immissione del prodotto sul mercato;*
- *introduzione sistemi di qualità;*
- *attivazione indagini di mercato;*
- *attivazione accordi commerciali specifici;*
- *attivazione azioni di promozione commerciale;*
- *apertura uffici commerciali all'estero;*
- *acquisizione servizi;*
- *acquisizione personale tecnico dedicato: consulenti tecnici ed informatici, consulenti esperti di qualità delle produzioni, responsabili gestione sistemi di qualità;*
- *ancora personale interno, esterno con incarico a tempo determinato, o con contratto part-time o altra forma flessibile. In ogni caso in conformità delle disposizioni nazionali.*

6. Spese generali

- *onorari per consulenti.*

Misura 3.2.4. Ricerca e produzione sperimentale

L'Allegato IX del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione consente l'ammissibilità di *“spese specifiche per la produzione biologica, integrata o sperimentale. La competente autorità è tenuta a stabilire i criteri di ammissibilità per la produzione sperimentale tenendo conto della novità del procedimento o della concezione e dei rischi connessi”*.

Nel settore agroalimentare la sola qualità intrinseca dei prodotti non garantisce più la permanenza sul mercato e il giusto livello di competitività. Il bene alimentare deve inglobare un insieme di servizi aggiuntivi che esaltano la tipicizzazione del prodotto, ad un costo sempre più competitivo e compatibile con la capacità di spesa del consumatore.

Gli elementi che possono attribuire questi vantaggi competitivi al bene alimentare sono molteplici e variabili per specifico settore di riferimento. Arricchire di contenuti innovativi il singolo prodotto comporta l'attivazione, da parte delle imprese, di una politica di ricerca e sviluppo incentrata su:

- acquisizione di innovazioni tecnologiche, di processo, organizzative e gestionali;
- acquisizione di servizi per l'innovazione e per l'elaborazione di progetti di ricerca industriale e di sviluppo sperimentale;
- elaborazione di mirati progetti di ricerca e di produzione sperimentale delle imprese, attraverso la collaborazione tra Organismi di ricerca e raggruppamenti di Imprese, anche al fine di superare il vincolo delle ridotte dimensioni delle imprese;

Nell'ambito dei programmi operativi sono ammesse attività e progetti di innovazione, in particolare:

- a) innovazioni produttive
- b) innovazione di processo
- c) innovazione organizzativa.

I temi e i percorsi di ricerca e produzione sperimentale, assunti con carattere di priorità, sono quelli di:

- a) trasferimento di innovazioni tecnologiche nei processi aziendali, al fine di razionalizzare la produzione e ridurre i costi, compresi:
 - il miglioramento delle tecniche agricole,
 - l'introduzione di innovazioni varietali, con recupero di specie e varietà autoctone, già testate da Istituti di ricerca e sperimentazione,
 - l'acquisizione di conoscenze su fitopatie per attivare nuove strategie di difesa,
 - innovazioni di prodotto per soddisfare specifiche “domande” dei consumatori;
- b) introduzione di innovative tecniche di produzione, di conservazione e commercializzazione volte a ridurre l'impatto ambientale e/o all'ottimizzazione della qualità merceologica del prodotto;
- c) innovazioni nella gestione delle risorse idriche, nonché nuove metodologie per la riduzione dei consumi energetici. Tra questi sono preferenziali i progetti volti all'applicazione di modelli per il bilancio energetico del sistema produttivo, che prevedano anche l'impiego di risorse energetiche alternative (ad esempio, per le coltivazioni in serra) attraverso anche l'uso di sottoprodotti aziendali o biomasse di scarto.

Le attività di ricerca e di produzione sperimentale devono essere programmate e realizzate mediante la predisposizione di un “progetto”, facilmente identificabile e rintracciabile nella sua realizzazione tecnica e finanziaria.

La predisposizione del progetto di sperimentazione deve:

1. prevedere prioritariamente il trasferimento dei risultati già disponibili della ricerca scientifica e della sperimentazione su processi operativi;
2. presentare forme e metodi di coinvolgimento di Enti ed Istituzioni di ricerca, siano essi pubblici che privati, idonei ad assicurare le relative professionalità.

Inoltre, può prevedere la partecipazione di due o più OP alla realizzazione del progetto.

Per la realizzazione di questa misura può essere destinata una quota non superiore al 10% del Fondo di esercizio ed il progetto, se di durata superiore ad un anno, deve essere articolato per annualità e come tale rendicontato.

Misura 3.2.5. Attività di formazione non legate alla prevenzione e alla gestione delle crisi e azioni intese a promuovere il ricorso a servizi di consulenza

L'Allegato IX del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione considera ammissibili *“Spese per riunioni e corsi di formazione solamente se attinenti al programma operativo.”*

E' opportuno e necessario che il perseguimento degli articolati obiettivi facenti capo alle OP comporti una conoscenza adeguata:

- dei nuovi strumenti normativi facenti seguito alla riforma avviata dal 2008;
- del complesso sistema economico-finanziario che caratterizza il settore ortofrutticolo;
- dei nuovi impegni derivanti alle OP in termini di applicazione della Disciplina ambientale;
- delle procedure di gestione dei programmi operativi.

Le OP hanno la necessità di investire in attività sia di informazione corrente, sia di formazione di nuove professionalità, sia di formazione in nuovi ambiti operativi. Ciò è tanto più vero quanto più rilevante è il loro livello organizzativo, sia in termini di diversificazione di prodotto che di ampiezza della loro base associativa.

Coerentemente con le premesse le attività di formazione/informazione devono concorrere a:

- a) consolidare la conoscenza dei complessi fenomeni del settore di riferimento, finalizzando le attività formative alle specificità degli obiettivi e dei metodi di raggiungimento degli obiettivi delle OP;
- b) supportare processi di integrazione tra le OP;
- c) supportare processi di integrazione tra le OP e le diverse componenti della filiera;
- d) formare e aggiornare i tecnici sui modi applicativi della Disciplina ambientale;

Nell'ambito dei programmi operativi le attività formative ammesse sono riconducibili ai seguenti strumenti:

- Moduli seminariali con una durata minima di due giorni;
- Moduli formativi con una durata minima di tre giorni e una durata massima di 10 giorni (anche non consecutivi).

Le spese specifiche relative ad attività di formazione riguardano, in particolare, le seguenti materie:

- a) Produzione biologica
- b) Produzione integrata o lotta antiparassitari integrata
- c) Altre tematiche ambientali
- d) Tracciabilità

- e) Qualità dei prodotti, compresi i residui di pesticidi
- f) Altre questioni attinenti alla realizzazione dei programmi operativi.

Nella realizzazione delle attività le OP:

- possono delegare, in *toto* o in parte, l'attività formativa ad Enti ed Istituti specializzati, previa definizione degli obiettivi e dei risultati;
- devono utilizzare Personale docente di comprovata capacità professionale;
- possono progettare attività formative in compartecipazione con altre OP, al fine di una ottimizzazione dei costi sia di docenza sia di logistica.

Misura 3.2.6. Misure di prevenzione e gestione delle crisi

Il regolamento (CE) n. 1234/2007 consente alle OP di operare per la prevenzione e la gestione delle crisi attraverso lo strumento dei programmi operativi, attuando una o più misure tra quelle elencate all'articolo 103 *quater*, paragrafo 2 del medesimo regolamento.

Per finanziare le misure di prevenzione e gestione delle crisi, le organizzazioni di produttori possono contrarre mutui a condizioni commerciali: il rimborso del capitale e degli interessi sui mutui contratti può far parte del programma operativo, usufruendo in tal modo dell'aiuto finanziario comunitario.

È possibile innalzare l'aiuto finanziario comunitario al 4,6% del VPC di riferimento, rispetto al limite del 4,1%, a condizione che la porzione eccedente sia utilizzata esclusivamente per misure di prevenzione e gestione delle crisi. La percentuale di spesa ammissibile per la realizzazione delle misure di prevenzione e gestione delle crisi, compreso il rimborso del capitale e degli interessi, non può, comunque, superare il 33% della spesa complessiva prevista dal programma operativo.

Per il periodo 2009-2013 è autorizzata, a partire dal 1° gennaio 2009, l'attivazione di quattro delle sei azioni previste dalla normativa, ossia:

- a) ritiro dal mercato;
- b) raccolta prima della maturazione o mancata raccolta degli ortofrutticoli;
- c) promozione e comunicazione;
- d) assicurazione del raccolto;

In relazione alle "iniziative di formazione" e al "sostegno a fronte delle spese amministrative per la costituzione di fondi comuni di investimento" di cui alle lettere d) e f) dell'articolo 103 *quater*, paragrafo 2 del regolamento (CE) n. 1234/2007, l'eventuale attivazione sarà rimandata, se del caso, negli anni successivi.

Per un dettaglio delle condizioni di ammissibilità si rimanda alle specifiche disposizioni ministeriali.

Misura 3.2.7. Azioni ambientali

Per quanto riguarda il rispetto dei requisiti ambientali da parte delle OP, il regolamento (CE) n. 1234/2007 all'articolo 103 *quater*, paragrafo 3, stabilisce che "*gli Stati membri provvedono affinché: i programmi operativi comprendano due o più azioni ambientali; oppure almeno il 10% della spesa prevista dai programmi operativi riguardi azioni ambientali.*" Viene, inoltre, specificato che qualora almeno l'80% dei produttori soci aderisca ad uno o più impegni agro-ambientali identici nell'ambito del PSR, ciascuno di tali impegni vale come un'azione ambientale.

L'opzione di scelta viene lasciata alle OP.

Per quanto riguarda il dettaglio relativo alle combinazioni obbligatorie delle azioni agro-ambientali, all'importo degli aiuti e ai criteri di calcolo dei livelli di sostegno, si rimanda alla Disciplina ambientale e alle specifiche disposizioni ministeriali. In ogni caso le spese per la gestione ecologica degli imballaggi, non potranno superare il 20% dell'intera spesa del programma operativi.

Misura 3.2.8. Altri tipi di azioni

Questa misura comprende tutti gli interventi non previsti nelle precedenti misure, ma coerenti con gli obiettivi individuati dalla presente Strategia Nazionale. I dettagli sono definiti nelle specifiche disposizioni ministeriali

3.3 Sorveglianza e valutazione dei programmi operativi

Le organizzazioni di produttori svolgono autonomamente le attività di sorveglianza e di valutazione dei programmi operativi, avendo riguardo agli obiettivi enunciati nei paragrafi 2 e 3 dell'articolo 126 del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione.

Per quanto concerne le attività di valutazione, in particolare, le organizzazioni di produttori potranno avvalersi di valutatori indipendenti. I relativi costi sono considerati nell'ambito delle spese generali.

Secondo quanto disposto dall'articolo 126 del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione i risultati delle attività di sorveglianza e di valutazione dei programmi operativi dovranno essere inclusi nella relazione annuale.

Tenendo conto delle esigenze conoscitive necessarie a soddisfare gli obblighi di cui all'articolo 126 del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione le organizzazioni di produttori saranno tuttavia tenute a determinare un set minimo di informazioni quantitative, da inserire nel database secondo una metodologia e termini definiti dall'Autorità, in accordo con il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali, le Regioni e le Province autonome.

Eventuali discordanze fra il set di informazioni comuni ed i risultati delle attività di sorveglianza e di valutazione saranno possibili. Di tali discordanze dovrà essere data ragione da ciascuna organizzazione di produttori, nella propria relazione annuale.

3.4 Aiuti per la realizzazione dei programmi operativi e per l'attuazione delle misure di prevenzione e gestione delle crisi.

3.4.1 Aiuto finanziario comunitario

I programmi operativi definiti al punto 3 potranno ricevere l'aiuto finanziario comunitario previsto dall'articolo 103 quinquies del regolamento (CE) n. 1234/07, a condizione che le organizzazioni di produttori costituiscano un fondo di esercizio conformemente all'articolo 103 ter, del medesimo regolamento.

Le procedure per la gestione di fondi di esercizio e dei programmi operativi sono definiti nelle specifiche disposizioni ministeriali, mentre quelle per il controllo e l'erogazione degli aiuti sono definite dall'AGEA in accordo con il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali, le Regioni e le Province autonome e dagli organismi pagatori competenti.

I costi di trasporto sono esclusi dal calcolo del valore della produzione commercializzata, tuttavia, considerato che nella realtà italiana, le principali organizzazioni di produttori operano a livello interregionale, con soci produttori che svolgono la loro attività in Regioni anche molto distanti da quella in cui sono ubicati i centri di distribuzione dell'OP, i costi per il trasporto interno, intendendosi come tali le spese sostenute dalle OP per il trasporto dei prodotti dai centri di raccolta agli impianti dai quali il prodotto viene avviato alla distribuzione, possono essere calcolati nel valore della produzione commercializzata, solo se riferiti a percorrenze chilometriche inferiori a 850 chilometri.

3.4.2. Aiuto finanziario nazionale

Per le Regioni in cui il livello di organizzazione è considerato basso secondo i parametri definiti nella normativa comunitaria, può essere erogato un aiuto finanziario nazionale (AFN) alle condizioni previste dall'articolo 103 sexies del regolamento (CE) n.1234/2007 e nella misura in cui:

- a) la Commissione europea ne autorizza la concessione;
- b) il Ministero dell'Economia e delle Finanze stanZIA i fondi nazionali;

L'aiuto finanziario nazionale è concesso solo alle organizzazioni di produttori nella misura in cui commercializzano prodotti ottenuti nelle Regioni classificate a basso livello di organizzazione.

Le procedure per l'accesso all'aiuto finanziario nazionale sono definite nelle specifiche disposizioni ministeriali.

4. Designazione delle autorità competenti e degli organismi responsabili

L'autorità nazionale incaricata della gestione, della sorveglianza e della valutazione della strategia nazionale, nonché delle comunicazioni con la Commissione europea previste dall'articolo 146, paragrafo 1, lettere a), b) e c), del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione per quanto riguarda le organizzazioni di produttori, i gruppi di produttori e le associazioni di organizzazioni di produttori, è rappresentata dall'AGEA.

Le disposizioni attuative concernenti l'attività di gestione, sorveglianza e valutazione della Strategia Nazionale sono emanate dall'AGEA con propri provvedimenti, in conformità alle disposizioni recate dalla medesima Strategia Nazionale e previa acquisizione scritta del parere del Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali, e delle Regioni e Province autonome di Trento e Bolzano.

4.1 Sorveglianza e valutazione della Strategia Nazionale

Conformemente a quanto disposto dal paragrafo 3 dell'articolo 127 del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, l'attività di sorveglianza della Strategia Nazionale è permanente ed è intesa a valutare i progressi compiuti per il conseguimento degli obiettivi e dei traguardi stabiliti per i programmi operativi.

L'attività fa perno sugli indicatori finanziari, di prodotto e di risultato, di cui al punto successivo, le cui informazioni di base saranno fornite dalle organizzazioni di produttori, raccolte e validate secondo le procedure già descritte.

Conformemente a quanto disposto dal paragrafo 4 dell'articolo 127 del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, l'attività di valutazione è intesa a verificare i progressi compiuti per il conseguimento degli obiettivi generali della Strategia.

L'attività fa perno sugli indicatori iniziali, di risultato e, se del caso, di impatto, di cui al punto successivo, le cui informazioni di base saranno fornite dalle organizzazioni di produttori, raccolte e validate secondo le procedure già descritte.

L'attività di sorveglianza e di valutazione daranno luogo alla redazione di uno specifico rapporto, che sarà elaborato dall'Autorità entro il 15 novembre di ciascun anno.

Il rapporto o parti dello stesso saranno utilizzate per redigere la relazione annuale di cui alla lettera b) dell'articolo 97 del regolamento (CE) n. 1580/2007.

Un distinto rapporto di valutazione, redatto conformemente al secondo comma del paragrafo 4 dell'articolo 127 del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, sarà elaborato nel 2012 e riguarderà l'applicazione della Strategia Nazionale nel periodo precedente, a partire dal 2008.

4.2 Individuazione degli indicatori su cui basare le attività di sorveglianza e di valutazione

Secondo quanto disposto dagli articoli 125, 126 e 127 del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, le attività di sorveglianza e di valutazione si devono basare su una serie di indicatori comuni di rendimento, elencati nell'allegato VIII del regolamento stesso e da raccogliere attraverso "un sistema di raccolta, registrazione e conservazione dei dati" appositamente istituito.

L'organizzazione e le procedure di detto sistema sono già state descritte in questa Strategia Nazionale.

In relazione a quanto disposto dagli articoli 126 e 127 del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, laddove si parla di "*indicatori pertinenti scelti tra gli indicatori comuni di rendimento di cui all'articolo 125*" si precisa che le attività di sorveglianza e di valutazione sia dei programmi operativi, sia della Strategia Nazionale faranno riferimento al sistema di indicatori suddetto nella sua interezza, in ragione delle scelte operate in questa Strategia Nazionale.

Nel capitolo 3 della Strategia sono riportati tutti gli indicatori determinati dalla normativa, nella forma predisposta dalla Commissione europea.

4.3 Comunicazioni e notifiche

Relativamente alle funzioni di Autorità competente incaricata delle comunicazioni alla Commissione UE, riguardanti le organizzazioni di produttori (OP), i gruppi di produttori (GP) e le associazioni di organizzazioni di produttori (AOP), l'AGEA, trasmette alla Commissione UE le informazioni di cui dell'articolo 99 e all'allegato IV del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, nonché ogni altra informazione da comunicare alla medesima Commissione, concernente le OP, le AOP e i GP, in conformità alle procedure e nel rispetto dei termini ivi indicati, come richiamati all'articolo 146 dello stesso regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011

della Commissione, nonché le comunicazioni disposte per il comparto ortofrutticolo ai sensi del regolamento (CE) n. 1234/2007.

Le Regioni e Province autonome comunicano all'AGEA le informazioni di competenza, secondo le modalità e termini definiti dalla medesima AGEA .

L'AGEA è tenuta a trasmettere copia delle comunicazioni di competenza, se del caso anche in formato elettronico, al Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali e alle Regioni e Province autonome.

5. Disposizioni nazionali.

Gli atti amministrativi del Ministero per le politiche agricole alimentari e forestali, in applicazione del regolamento (CE) n. 1234/2007 del Consiglio e del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, sono adottati in conformità alla presente Strategia nazionale e ne fanno parte integrante.
