
3. Gli orientamenti degli operatori sul tema della rintracciabilità nelle grandi colture

Franco Torelli
Libero professionista

Per confrontarsi con le opinioni degli operatori, è stato organizzato un focus group che ha affrontato le problematiche della rintracciabilità nell'ambito della filiera delle grandi colture in Veneto.

All'incontro hanno partecipato rappresentanti di consorzi agrari e di altre organizzazioni di produttori, dirigenti di imprese di trasformazione e istituti di certificazione qualità.

In considerazione del fatto che la regione Veneto è tra i più grandi produttori in questo settore merceologico, analizzare la rintracciabilità nelle grandi colture può consentire di dare maggiore dignità al prodotto agricolo e di valorizzarlo adeguatamente.

3.1 Stato dell'applicazione dei sistemi di rintracciabilità

Nel settore delle grandi colture, molte aziende venete hanno affrontato le problematiche della rintracciabilità, ma poche hanno la certificazione relativa alla vera e propria rintracciabilità di filiera.

Frequentemente, la rintracciabilità è interna, oppure coinvolge alcune fasi, ma non la totalità degli anelli della catena produttiva/distributiva. Fanno eccezione le linee biologiche, per le quali la filiera è più breve e i rapporti fornitori/utilizzatori sono solitamente più diretti.

In alcuni casi, sono stati avviati progetti solo su una parte dei quantitativi di prodotto lavorato, con identificazione dei conferenti, segregazione, ecc.

È auspicabile, è stato affermato, arrivare a un documento condiviso lungo tutta la filiera, che consenta di raggiungere una rintracciabilità completa, per essere in grado di ricostruire a ritroso la storia di un prodotto attraverso le informazioni raccolte e registrate in ogni fase operativa.

Questo traguardo si scontra tuttavia con una serie di problemi: spesso, ad esempio, le aziende acquistano materia prima che arriva a bordo di una nave, della quale si conosce solamente il porto in cui è avvenuto il carico, mentre non ci sono informazioni sulla provenienza del prodotto.

Un altro problema si riferisce alla possibilità, per i clienti, di trovare fornitori disposti a firmare una dichiarazione di idoneità del prodotto fornito, basata magari su un'analisi approssimativa di un campione di ridottissime dimensioni (*“un pezzo di carta che consente di ridurre notevolmente i costi!”*). Questa situazione rischia di vanificare gli sforzi organizzativi ed economici degli imprenditori seri, propensi ad attuare un vero e proprio sistema di rintracciabilità.

3.2 Motivi di adozione dei sistemi di rintracciabilità

Gli obiettivi che guidano le imprese verso la scelta di far proprio un sistema di rintracciabilità sono diversificati, ma riconducibili ad alcune tematiche principali.

Innanzitutto, è molto importante la considerazione di tale sistema come una forma di tutela nei confronti di problematiche sanitarie: la riduzione dei rischi di danni alla salute del cittadino, la possibilità di richiamare e segregare un prodotto (come previsto dal Reg. CE 178/2002), evitando che le conseguenze si riflettano su quantitativi enormi se non sull'intera produzione aziendale (con tutti i costi conseguenti). Oltre all'aggravio direttamente imputabile al ritiro, sono stati infatti sottolineati i rilevanti contraccolpi economici che si verificherebbero per le imprese, i distributori, i consumatori, le pubbliche autorità (risonanza negativa in termini di immagine, solitamente amplificata dai mass media).

A questo proposito, diversi operatori hanno manifestato alcune perplessità: *con la rintracciabilità, si fornisce un reale valore aggiunto alla sicu-*

rezza del consumatore, oppure sarebbero maggiormente opportuni strumenti differenti?

Oltre alla riduzione e alla gestione dei rischi sanitari e delle responsabilità dell'impresa, un altro motivo che caratterizza l'adozione di sistemi di rintracciabilità fa riferimento alle richieste che provengono sia dai clienti intermedi, sia - in modo meno esplicito - da quelli finali (*“ormai, occorre adeguarsi per una questione di sopravvivenza, giusto per restare sul mercato”, “chi non considera adeguatamente questa esigenza dei clienti è destinato a uscire dal mercato”*).

Lo stesso consumatore è oggi più informato, spesso è anche organizzato (sono state citate a titolo esemplificativo le famiglie che fanno acquisti collettivi al di fuori dei normali canali di vendita). Ci si sta avviando verso un consumatore attento, caratterizzato da precise richieste. Le aziende che saranno in grado di dare informazioni e risposte relativamente alla tutela della salute risulteranno quindi avvantaggiate.

La Gdo, nella sua veste di cliente intermedio, ha in qualche modo reso obbligatoria al fornitore l'adozione di una serie di certificazioni (pena la mancata permanenza sul mercato), alla luce della considerazione della sicurezza sia come bene collettivo da tutelare, sia contemporaneamente come leva di marketing.

Sono quindi state imposte alle aziende certe metodologie di etichettatura della merce, di documentazione, di identificazione, e tutto questo a maggior ragione quando si ha a che fare con le *private label*, i cui capitolati di produzione sono particolarmente severi.

La ristorazione organizzata è, in alcuni casi, ancora più sensibile della Gdo, all'eventualità di trovarsi con prodotti contaminati.

Tra i motivi che portano all'adozione di sistemi di rintracciabilità sono affiorati anche i vantaggi in termini di responsabilizzazione e di maggiore professionalità degli agricoltori e degli attori della filiera nel suo complesso, un più intenso coinvolgimento delle maestranze dei centri di raccolta e di essiccazione, dei mangimifici e di tutte le altre categorie di imprese della filiera. Ne possono derivare benefici a livello di organizzazione, controllo e coordinamento della filiera stessa e, in ultima analisi, vantaggi economici. Economie nei costi e razionalizzazione gestionale sono tuttavia più rilevanti negli anelli a valle della catena (seconda trasformazione), piuttosto che nelle fasi di essiccazione e di prima trasformazione, per le quali l'effetto è più limitato.

3.3 Sistemi di rintracciabilità come leva di marketing

La rintracciabilità è anche strumento per una strategia di marketing. La differenziazione tra una marca e i suoi *competitor* oggi si gioca soprattutto sulla garanzia che è possibile offrire. È la principale valenza aggiuntiva che si può creare tra i vari prodotti, dal momento che si è verificato un livellamento relativamente alle caratteristiche organolettiche. Anche i requisiti più evidenti sono piuttosto uniformati (“*oggi tutte le aziende riescono a fornire un prodotto con certe qualità, per cui alimenti che ammuffiscono non si trovano più*”).

Nella catena del valore, il prodotto in sé e per sé ha sempre meno rilevanza. Cresce invece l'importanza del contenuto di servizio (smaterializzazione del valore) e, all'interno di questo, delle garanzie.

Una reale garanzia è quindi un costo immediato, che tuttavia si traduce in un vantaggio in termini di apprezzamento e di fidelizzazione del cliente, per lo meno fino a quando tutti si saranno adeguati a questa linea di comportamento.

È noto come alcune organizzazioni agricole si siano attivate per dichiarare in etichetta l'origine italiana della materia prima. Questa proposta (che una parte degli industriali tende a trasformare in una valorizzazione del prodotto “made in Italy”, indipendentemente dalla provenienza delle materie prime) si basa anche sul fatto che molti consumatori danno per scontato che alcuni prodotti abbiano origine italiana, senza che questo poggi sempre sulla realtà. Se il consumatore sarà posto davanti alla realtà dei fatti, allora apprezzerà maggiormente il valore della rintracciabilità.

3.4 Fattori in grado di favorire l'adozione

La discussione sviluppata nel corso del focus group ha evidenziato l'esistenza di condizioni che possono rendere più probabile e tutto sommato più agevole l'adozione di sistemi di rintracciabilità nell'ambito delle filiere delle grandi colture. Una di tali variabili è la presenza di un ente pubblico attivo, in grado di produrre e diffondere le corrette sollecitazioni.

Per quanto riguarda le caratteristiche aziendali, piccole dimensioni operative

d'impresa indubbiamente favoriscono la possibilità di mantenere i flussi di merce sotto controllo.

Parallelamente, anche l'impiego esclusivo di materia prima di provenienza italiana agevola il controllo (*“altrimenti, come capire quali trattamenti sono stati effettuati, quali sono state le tecniche colturali adottate, quali antiparassitari sono stati utilizzati sia per la coltivazione che per lo stoccaggio?”*). Esiste poi un rapporto tra la certificazione (di sistema e di prodotto) e il livello di implementazione della rintracciabilità. Per esempio, la certificazione del requisito OGM-free si basa anche su un sistema di rintracciabilità di filiera. Infine, l'esistenza di precise richieste della Gdo, che con la rintracciabilità è riuscita a ottenere una serie di informazioni dai propri fornitori (e a renderle in un certo senso obbligatorie), ha favorito la diffusione di uno standard di riferimento che può essere esteso (ed è auspicabile che venga esteso) anche a monte.

3.5 I principali ostacoli

A fronte dei fattori che possono costituire un incentivo, molti sono gli ostacoli che gli interlocutori hanno posto in risalto rispetto all'adozione di un sistema di rintracciabilità efficace e completo.

Tra questi, un ruolo di rilievo spetta alle difficoltà di coinvolgere appieno i restanti attori della filiera, primi fra tutti gli agricoltori.

Questi ultimi sono frequentemente caratterizzati da una forma mentis refrattaria o comunque piuttosto distante da quella che è la logica della rintracciabilità: ad esempio le richieste a proposito del quaderno di campagna non sempre risultano accolte.

La situazione è complicata dall'elevata frammentazione dell'agricoltura e dal fatto che molte imprese venete non hanno solo fornitori nell'Italia nord-orientale (in queste regioni, l'agricoltore è più vicino a questo genere di problematiche e ha compiuto notevoli progressi), ma anche meridionali, collocati in un contesto costituito da tanti piccoli appezzamenti di terreno a gestione familiare, con un'organizzazione precaria e soprattutto pochi consorzi o altre forme di aggregazione, di coordinamento e di guida dell'offerta.

Occorre quindi affrontare, per il prossimo futuro, un lavoro di sensibilizzazione e di coinvolgimento, finalizzato a porre in evidenza che le informazioni che gli agricoltori possono fornire sono in grado di contribuire all'efficienza del-

l'intera filiera e a una corretta attivazione di un sistema di rintracciabilità.

Il lavoro di sensibilizzazione non dovrà comunque essere rivolto solamente ai fornitori, ma anche ai clienti intermedi e finali. La rintracciabilità ha un costo, è stato affermato, e non sempre il compratore ne percepisce il valore aggiunto, se si escludono fasce particolari di clientela.

È stato sottolineato il fatto che il mercato delle grandi colture è in mano a poche imprese multinazionali, orientate soprattutto a fare speculazioni e piuttosto disinteressate nei confronti dell'origine del prodotto. Se un'azienda locale cerca di valorizzare il suo prodotto, queste multinazionali hanno diversi strumenti (tra cui le opportune leve in borsa) per mantenere i prezzi su determinati livelli, impedendo in tal modo la prosecuzione di strategie di sviluppo da parte dei *competitor* di dimensione inferiore.

D'altro canto, anche una strategia di nicchia deve essere attentamente valutata: è esemplificativa l'esperienza di un'impresa che pochi anni fa aveva dedicato uno dei suoi stabilimenti alla realizzazione di un prodotto "OGM-free e di origine italiana". Per questa produzione, che era stata opportunamente certificata, si garantivano determinati requisiti qualitativi e la rintracciabilità dei singoli lotti. Dopo poco tempo, tuttavia, è risultato evidente che il volume di ordinativi indirizzati a questo stabilimento era insufficiente alla prosecuzione dell'attività. La scelta di differenziazione non ha quindi funzionato per il fatto che i consumatori interessati e disponibili a sostenere un prezzo d'acquisto maggiore erano riconducibili a una piccola nicchia.

Il problema della mancata valorizzazione della materia prima o della differenziazione fra produzione comunitaria ed extracomunitaria è stato confermato da diversi partecipanti, che hanno posto in evidenza l'assenza di un ritorno economico rispetto a sforzi rilevanti in termini di costi e di gestione organizzativa. Questi sforzi devono poi scontrarsi con un contesto nazionale deficitario per molti prodotti, che rende necessario un costante ricorso a produzione estera. Anche per ciò che potrebbe essere acquistato in Italia, può avvenire che i riferimenti usuali siano al di fuori dei confini nazionali e comunitari. È stato citato l'esempio della lecitina di soia (a proposito della quale l'assenza di OGM è fondamentale), che veniva acquistata fino a un recente passato in Brasile; attualmente, dato che questo paese ha ammesso l'utilizzo di sementi ingegnerizzate, ci si rivolge all'India, che offre un prodotto di qualità alquanto discutibile (sotto l'aspetto dei pesticidi e dei metalli pesanti), ma OGM-free.

Se quindi l'agricoltura italiana si impegna per fornire sempre più garanzie, parallelamente molti trasformatori abbassano drasticamente il livello di pretese nei confronti del prodotto importato.

È sufficiente pensare che spesso la farina di frumento si vende all'asta, con un'ottica quindi notevolmente lontana da quella della rintracciabilità, oppure che frequentemente si acquistano grossi quantitativi di materia prima che arriva via nave, priva di informazioni relativamente a quanto accaduto nel paese da cui è partita la merce. Può trattarsi di produzione proveniente da centinaia di cooperative diverse, che hanno a loro volta acquisito il prodotto da un numero infinitamente grande di agricoltori.

Dal momento in cui si scarica la nave fino al punto della vendita, si riesce a garantire la rintracciabilità, in quanto il prodotto viene seguito e il percorso è tracciato, ma rimangono tutte le zone d'ombra relative alle fasi precedenti.

3.6 La dispersione e la diffusione dei problemi sanitari

Ci sono punti della filiera, soprattutto a monte, che rappresentano un vero e proprio imbuto, che successivamente si allarga a dismisura.

È stato riportato l'esempio di una amidiera, che lavora mais e altre materie prime. Da una decina di tonnellate di prodotto in entrata si ottengono svariate centinaia di tonnellate di semilavorati, che poi vengono inserite in migliaia di tonnellate di prodotto finito. In caso di problemi su un carico di mais, occorrerebbe ritirare un quantitativo enorme di prodotto finito.

È quindi indispensabile essere efficienti e investire risorse e attenzioni sulle prime fasi, controllando accuratamente le merci in entrata e impedendo i passaggi a valle di prodotto non conforme. Occorre cioè sottoporre i lotti in entrata a controlli che consentano di escludere rischi per le successive fasi e che prendano in considerazione i principali parametri sanitari dei cereali e dei semi oleosi (residui fitosanitari e metalli pesanti, presenza di derivati da organismi geneticamente modificati, micotossine, ecc.). Molti altri settori di attività si trovano in condizioni analoghe: l'industria dolciaria, per esempio, impiega un'infinità di tipologie di materia prima, diverse varietà di grano e decine e decine di ingredienti, alcuni dei quali peraltro inevitabilmente provenienti dall'estero, come l'olio di cocco.

Il problema della dispersione che si verifica passando da un anello all'altro della filiera riduce drasticamente la possibilità di indicare l'origine italiana della materia prima, possibilità che invece esiste per le filiere corte, caratterizzate da prodotti semplici basati su un numero contenuto di materie prime.

3.7 Tracciabilità, qualità e controlli

Il controllo delle merci in entrata, finalizzato ad impedire i passaggi a valle di prodotto non conforme, sembra costituire una strategia prioritaria, allo scopo di raggiungere un buon livello di sicurezza alimentare.

Effettuando rigorosi controlli, sarà meno probabile trovare nelle fasi successive una presenza di pesticidi non rilevati in entrata. A questo proposito, ad esempio, i clienti austriaci accettano e definiscono tracciato il prodotto che ottiene il marchio del Ministero, rilasciato dopo una serie di diligenti controlli e verifiche.

Diversi partecipanti al focus group considerano un attento reticolo di controlli una scelta in parte alternativa al sistema della tracciabilità, quest'ultimo particolarmente costoso in termini finanziari e soprattutto organizzativi, oltre che difficilmente implementabile, nell'ambito delle grandi colture, in modo realmente completo. Alcuni hanno addirittura ricondotto il sistema della rintracciabilità a un puro ed enorme scambio di documentazione.

È stato quindi auspicato che il settore pubblico realizzi efficaci controlli in entrata prima di svincolare il prodotto che arriva nel porto e comunque in corrispondenza di ogni fase operativa. Al contrario, sembrano in diminuzione i controlli pubblici effettuati in riferimento al rispetto dei regolamenti comunitari e della normativa in genere, probabilmente in virtù di un orientamento a demandare il controllo ai produttori stessi e alle loro organizzazioni.

Un sistema di controlli progettato e realizzato accuratamente è in grado di incentivare una politica di qualità degli operatori, mentre la rintracciabilità ha come obiettivo quello di segnare il percorso, garantendo la possibilità di disporre delle informazioni necessarie per identificare i destinatari dei prodotti e per procedere a eventuali ritiri mirati.

La rintracciabilità entra quindi in rapporto solo indiretto con la qualità. Le sue ripercussioni sulla qualità sono state definite piuttosto limitate (*“altri sono gli strumenti per migliorare la qualità”*).

A proposito di qualità, è stato affermato che i rischi principali sono legati alla presenza di micotossine: i produttori veneti conoscono le tecniche da adottare, ma si scontrano con importanti limiti climatici. Sarà indispensabile percorrere strade che conducano a un miglioramento della qualità in riferimento a questo parametro (ricorrendo, ad esempio, alle biotecnologie), in quanto nazioni europee maggiormente influenti rispetto alla nostra fissano soglie sempre più basse, che rischiano di porre fuori gioco le produzioni italiane.

3.8 La ripartizione dei costi

Indubbiamente, il sistema della rintracciabilità comporta costi di implementazione e di mantenimento (per esempio, in riferimento alla gestione dello stoccaggio), che in questo settore si accompagnano a margini spesso molto contenuti.

Anche in virtù dell'attuale recessione economica, ogni categoria di operatori, invece di una equa ripartizione dei costi tra tutti gli attori della filiera, cerca di scaricarli sugli altri anelli, ritenendo che l'operatore immediatamente a monte abbia l'obbligo di assicurare questo prerequisito (la sicurezza), senza trasferirne il costo a valle.

In altri termini, è stato ripetutamente sostenuto che nessuno degli attori è disposto a pagare questo sistema. La rintracciabilità diventa quindi una scelta il cui costo ricade o sul produttore e sul trasformatore, poichè non viene riconosciuto economicamente dai commercianti e dai distributori, o sul consumatore finale.

Il quadro è aggravato dalle caratteristiche della realtà agricola italiana, non confrontabile, quanto a costi di produzione, con quelle di altri paesi europei (e a maggior ragione con il sud America). I prezzi, tuttavia, si formano a livello mondiale, e lo sforzo di determinati produttori nazionali viene economicamente dissolto da comportamenti del tutto diversi adottati in altri continenti. Anche a livello di prodotto trasformato, il prezzo di vendita finale è fatto dalla marca leader; tutte le altre imprese sono costrette ad adeguarsi, tendenzialmente verso il basso.

È stata ripetutamente citata la Gdo, che richiede garanzie (per vantare un plus verso il consumatore), ma non è disponibile a sostenere le relative spese. Anzi, in tanti casi cerca il prodotto con il prezzo di acquisto più basso.

Medesima situazione si rileva a proposito dell'OGM-free, in riferimento al quale diverse catene hanno tentato di creare un valore aggiunto agli occhi del consumatore, incrementando però gli oneri per gli stadi a monte della filiera. D'altra parte, ha affermato qualche partecipante, la Gdo non riconosce il costo di certi requisiti e di determinate garanzie, in quanto è in accesa concorrenza con i suoi competitor e non riesce a ricaricare questi sovrappiù sul prezzo del prodotto finito.

Se teoricamente è vero che il consumatore dovrebbe essere disponibile a spendere cifre maggiori per un prodotto di cui riconosce un valore aggiunto in termini di sicurezza sanitaria, è altrettanto vero che l'attuale recessio-

ne economica pone in evidenza un consumatore che in generale è meno orientato a spendere. Non è un caso che le nicchie vedano ridurre la loro dimensione (per esempio, quella del biologico) e che alcune catene consentano di ribaltare l'importo della spesa dell'ultima settimana del mese su quella successiva.

3.9 La possibilità di ridurre i costi

Alcuni operatori ritengono possibile una compressione dei costi di un sistema di rintracciabilità garantendo solo i requisiti di base, per cui, una volta a regime, la filiera potrebbe dare garanzie con costi significativamente inferiori: oggi, per esempio, diversi soggetti effettuano le stesse analisi (l'essiccatore, il certificatore, i NAS, l'ASL, il mangimificio, ecc.), con una moltiplicazione delle spese.

D'altra parte, ci sono costi (come quelli connessi agli obblighi burocratici) che nel tempo si possono attenuare solo in misura molto limitata, anche per la tendenza ad avere come base operativa lotti sempre più piccoli, al fine di ridurre l'entità del problema in caso di emergenza e di conseguente ritiro dei lotti non conformi.

Da questo punto di vista, il costo della rintracciabilità può essere considerato un investimento per ritirare poi quantità minori di prodotto, in modo maggiormente mirato.

3.10 L'esigenza di sostegni finanziari di tipo pubblico

Alla luce di quanto sopra riportato, un apporto finanziario esterno, di tipo pubblico, appare una logica soluzione, in considerazione del fatto che la rintracciabilità è una garanzia della salute del cittadino e che la sicurezza è da considerare un fattore fondamentale.

È quindi un interesse di salute pubblica, che però almeno in parte entra in conflitto con le strategie di profitto degli operatori.

Nei piani dell'ente pubblico, un riconoscimento economico del produttore che si comporta correttamente dovrebbe avere un ruolo importante.

Ovviamente un intervento della mano pubblica nell'aiutare ad attivare siste-

mi di rintracciabilità dovrebbe concretizzarsi parallelamente a un piano di controllo finalizzato a verificare che i finanziamenti non siano utilizzati per altri fini, e che tutto sia inserito in un percorso di qualità reale.

Per altri operatori, invece, l'intervento pubblico dovrebbe realizzarsi in altre direzioni, con contributi finanziari ma non solo; per esempio, sensibilizzando il consumatore nei confronti di prodotti che si qualificano in modo più sicuro rispetto ad altri. Nella maggior parte dei casi il consumatore non è sufficientemente informato, e quindi non conosce quali prodotti provengono dall'Italia e quali dall'estero. Non è in grado inoltre di apprezzare il prodotto italiano, frutto di professionalità e di condizioni pedoclimatiche che da un lato sono variegatae, dall'altro sono in grado di dare buone caratteristiche organolettiche/qualitative alle produzioni.

